

DOTT. ALESSANDRO SABATINI
Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo
Tel. e Fax 05753534323
e-mail: sabatini@grscpartners.it
pec: alessandrosabatini@pec.it

TRIBUNALE DI AREZZO

Procedura di FALLIMENTO N. 41/2016

COSE DI LANA S.p.A

Sede legale: Via Divisione Garibaldi, n° 21 Sansepolcro (AR)
[REDACTED] – REA n° AR - 60046

* * *

Giudice Delegato Dott. Antonio Picardi

* * *

Curatori:

Avv. Francesca TIRADRITTI, Dott. Francesco BROGI, Dott. Francesco ROCCHI

AGGIORNAMENTO RELAZIONE di STIMA del 31 ottobre 2016

GIUDIZIO di CONGRUITA' su:

PROPOSTA IRREVOCABILE DI ACQUISTO PRESENTATA DA "MANIFATTURA CORONA s.r.l."

relativa a TUTTI i MARCHI di proprietà di "COSE di LANA S.p.A"

In qualità di perito della curatela del fallimento di cui in epigrafe, giusta nomina del 20 marzo 2019, il sottoscritto Dott. Alessandro Sabatini, iscritto all'ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili della provincia di Arezzo, al n° 416, con studio in Arezzo, Via Guido Monaco, n° 72, ha provveduto ad esaminare la seguente documentazione che gli è stata sottoposta dagli organi della procedura:

- 1) Offerta irrevocabile d'acquisto presentata da "Manifattura Corona s.r.l.", con sede in Casalserugo (PD), Via Roma, n° 39, p.i. 04606690289, in data 18/03/2019 alla curatela del Fallimento "Cose di Lana S.p.A", RF 41/2016 del Tribunale di Arezzo, relativamente a tutti marchi di proprietà della procedura, nello specifico "Il Granchio", "Cose di Lana", "Neptunia", "Piero della Francesca", "Royal Wool Company", "Royal Company" e "Supermaglia", al prezzo di euro 500.000,00;

1

AGGIORNAMENTO RELAZIONE di STIMA del 31 ottobre 2016

GIUDIZIO di CONGRUITA' su:

PROPOSTA IRREVOCABILE DI ACQUISTO PRESENTATA DA "MANIFATTURA CORONA s.r.l."

relativa a TUTTI i MARCHI di proprietà di "COSE di LANA S.p.A"

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

- 2) Contratto di Royalties e Licenza d'uso, relativo al marchio "Il Granchio", stipulato in data 01 dicembre 2017, tra "Supermaglia s.r.l." con sede legale in Sansepolcro (AR), Zona Ind.le S. Flora, n° 21, p.i. 01169710512, in qualità di concedente il marchio suddetto, nella sua disponibilità come conduttrice nel contratto di affitto d'azienda sottoscritto in data 09 giugno 2015 a rogito Notaio Dott. Francesco Cirianni di Arezzo, repertorio, n° 21.113, raccolta n° 14.184 e registrato in Arezzo, in data 17 giugno 2015 al numero 3759, serie 1T, e la fallita società, proprietaria del marchio de quo, da un lato e "Manifattura Corona s.r.l.", con sede in Casalserugo (PD), Via Roma, n° 39, p.i. 04606690289, dall'altro, in qualità di licenziataria;
- 3) Contratto di Royalties e Licenza d'uso, relativo al marchio "Il Granchio", stipulato in data 01 luglio 2014, tra l'odierna fallita società in qualità di proprietaria del marchio suddetto, da un lato (in forza dell'atto di affitto di ramo d'azienda dettagliato al punto sub 2), "Supermaglia s.r.l., come sopra meglio identificata, è subentrata quindi nel contratto di licenza) e "Primal s.r.l.", con sede in Andria, Strada Statale 170 km 22, p.i., 05965090722, dall'altro, in qualità di licenziataria;
- 4) Contratto di Royalties e Licenza d'uso, relativo al marchio "Il Granchio", stipulato in data 07 ottobre 2015, tra "Supermaglia s.r.l." con sede legale in Sansepolcro (AR), Zona Ind.le S. Flora, n° 21, p.i. 01169710512, in qualità di concedente il marchio suddetto, nella sua disponibilità come conduttrice nel contratto di affitto d'azienda sottoscritto in data 09 giugno 2015 a rogito Notaio Dott. Francesco Cirianni di Arezzo, repertorio, n° 21.113, raccolta n° 14.184 e registrato in Arezzo, in data 17 giugno 2015 al numero 3759, serie 1T, e la fallita società, proprietaria del marchio de quo, da un lato e "Migor S.p.A", con sede in Carpi (MO), Via Fleming, n° 25, p.i. 00170600365, dall'altro, in qualità di licenziataria;
- 5) Appendice rinnovo contrattuale stipulato tra "Migor S.p.A" e "Supermaglia s.r.l." in data 29/01/2018
- 6) Report relativo al fatturato e alle royalties maturate, nel corso dell'anno 2018, nei confronti di ciascuna licenziataria;

per poter, previo aggiornamento della relazione di stima redatta dal sottoscritto in data 31 ottobre 2016, esprimere un giudizio sulla congruità dell'offerta irrevocabile d'acquisto pervenuta alla curatela del fallimento "Cose di Lana S.p.A" per l'acquisto di tutti i marchi di proprietà della procedura.

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

STRUTTURA DELLA RELAZIONE

CAPITOLI

1. ANALISI DELLA PROPOSTA IRREVOCABILE D'ACQUISTO PERVENUTA
2. PREMESSE METODOLOGICHE per la VALUTAZIONE dei MARCHI di PROPRIETA' di "COSE di LANA S.p.A"
3. PARERE SULLA CONGRUITA' DELL'OFFERTA IRREVOCABILE

Capitolo I

ANALISI DELLA PROPOSTA IRREVOCABILE D'ACQUISTO PERVENUTA

La proposta irrevocabile di acquisto pervenuta alla curatela da parte della società "Manifattura Corona s.r.l." per il prezzo di euro 500.000,00, si riferisce a tutti i marchi di proprietà della procedura fallimentare, come dettagliati al punto sub 1) dell'introduzione.

Come già espresso nella mia precedente perizia del 31 ottobre 2016, che qui richiamo integralmente, la stima del valore commerciale dei marchi e la sua congruità rispetto al prezzo offerto da "Manifattura Corona s.r.l.", si limiterà al solo marchio "Il Granchio", in quanto l'unico che ad oggi presenta un potenziale valore economico / patrimoniale, essendo l'unico ad oggi contrattualizzato, come è desumibile dagli accordi con i licenziatari che la curatela ha fornito allo scrivente ai fini della redazione della presente relazione.

Capitolo II

PREMESSE METODOLOGICHE per la VALUTAZIONE dei MARCHI di PROPRIETA' di "COSE di LANA S.p.A"

Con riferimento alla metodologia utilizzabile per addivenire ad una determinazione del valore attribuibile al marchio "Il Granchio", maggiormente corrispondente alla realtà di mercato e

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

fattuale, richiamo quanto espresso nella mia precedente perizia redatta in data 31 ottobre 2016, opportunamente integrata con riferimento al diverso scenario operativo in cui versa oggi, la proprietaria del marchio in questione.

Ribadisco quindi come innanzitutto la stima discenda da una propedeutica verifica della situazione contrattuale relativa al marchio in esame, da cui scaturiscono i risultati economici in termini di royalties maturande.

Verrà quindi individuato l'ambito temporale di vigenza di ogni contratto in modo tale da determinare il presumibile periodo di attualizzazione del flusso delle royalties attese, che corrisponderà al prezzo che un potenziale acquirente sarebbe disposto a pagare, al netto della remunerazione del capitale e del rischio intrinseco dell'investimento.

Determinato il corrispettivo previsionale atteso per le royalties, nell'arco temporale considerato, quest'ultimo verrà quindi "attualizzato" scontando il tasso di remunerazione che il potenziale investitore si potrebbe ragionevolmente auspicare di ottenere dall'utilizzo del marchio e dal rischio di impresa che si assume.

Il tasso di remunerazione (attualizzazione) utilizzato farà riferimento al tasso di rischio del mercato generale del paese di riferimento (average market risk premium), adeguato con un indice di capitalizzazione relativo allo specifico settore operativo (nel caso, il mercato dell'abbigliamento), che tenga conto dell'aleatorietà del medesimo, incrementato di una percentuale relativa al rendimento derivante da alternativo investimento in un settore, invece, a rischio zero, o quasi (investimento in titoli di stato).

Rispetto alla mia precedente perizia, oltre ai riferimenti numerici circa il tasso di attualizzazione che sarà adeguato ai rilievi della stampa specializzata più recente e all'andamento economico dei singoli contratti di licenza rispetto alle previsioni formulate in quella sede, ritengo opportuno rilevare e far rilevare come sia completamente mutato lo scenario giuridico ed operativo che coinvolge la proprietaria del marchio.

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

L'originario contratto di affitto di azienda a rogito notaio Dott. Francesco Cirianni, dettagliato nelle premesse, è stato per due volte prorogato alla scadenza relativa.

Ricordo come, in forza di detto contratto, "Supermaglia s.r.l.", in qualità di conduttrice, rappresentava la società operativa da un punto di vista gestionale, in quanto garantiva la continuità produttiva ed era subentrata e/o aveva stipulato i contratti di licenza del marchio "Il Granchio".

Con decreto del Giudice Delegato al fallimento di "Cose di Lana S.p.A" del 28 febbraio 2019 il contratto di affitto non è stato più prorogato.

Conseguentemente, dal 01 marzo 2019, l'azienda precedentemente gestita in forza del contratto di affitto dalla conduttrice è tornata nella disponibilità della fallita società e l'attività produttiva si è interrotta.

Al momento della stesura della presente valutazione lo scenario è decisamente più incerto, in quanto sono sconosciute le prospettive circa l'attività di produzione dei capi di abbigliamento a marchio "Il Granchio", con inevitabili ripercussioni sui volumi delle vendite future, da cui deriva il diritto alle royalties, financo alla possibilità di recesso e/o risoluzione dagli stessi contratti e, comunque, è di facile previsione una progressiva e fisiologica riduzione di appeal del marchio in questione, qualora perduri nel tempo lo stallo produttivo.

Ne consegue che le mie considerazioni, pur mantenendo inalterata, come anticipato, la metodologia di valorizzazione del marchio, non debbano non tener conto della particolare situazione giuridica / operativa in un cui si trova la proprietaria "Cose di Lana S.p.A", imponendo un apprezzamento decisamente più prudente.

Infatti se la metodologia prospettata ha una ratio in una situazione di normale gestione e quindi il volume delle royalties attese derivanti dal fatturato di ciascun licenziatario, costituisce una misuratore attendibile da assegnare al valore patrimoniale / economico del marchio in esame, di fronte all'interruzione dell'attività produttiva e alle sue ripercussioni inevitabili sui contratti vigenti, può divenire un semplice esercizio dottrinale fine a se stesso, in quanto, con il passare

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

del tempo senza utilizzo del brand de quo, il suo valore diminuirà progressivamente fino ad approssimarsi allo zero.

Dovendo però esprimere un giudizio di congruità sul valore attuale del marchio in questione rispetto al prezzo di acquisto indicato dall'offerente, non posso che richiamare la metodologia illustrata che, rifacendosi alle situazioni contrattuali di concessione in uso in vigore, anche se di fatto, ad oggi sospese, è l'unica che permette di arrivare alla quantificazione di un valore estimativo.

Capitolo III

PARERE SULLA CONGRUITA' DELL'OFFERTA IRREVOCABILE

Entrando nel merito della valutazione specifica occorre procedere producendo un breve resoconto dei contratti di licenza attualmente in forza:

- 1) Contratto con "Migor S.p.A". Sottoscritto in data 07 ottobre 2015 e scadenza 31 dicembre 2018. Il contratto di concessione in uso del marchio non prevede rinnovo tacito, ma è stato siglato in data 29 gennaio 2018 un accordo che ne prevede il rinnovo fino al 31 dicembre 2022. Le royalties previste sono determinate nella misura del 4% del fatturato relativo al marchio in uso nelle prime due stagioni (un anno), per poi passare al 5% le successive due stagioni (secondo anno) ed infine attestarsi al 6% fino alla scadenza del contratto. E' comunque prevista una fee minima indipendente dal valore assoluto raggiunto dal fatturato pari ad euro 40.000,00. Il report relativo all'anno 2018 fornito allo scrivente dalla curatela, attesta nel valore minimo di euro 40.000,00 la remunerazione del marchio in questione.
- 2) Contratto con "Manifattura Corona S.p.A". Sottoscritto in data 01 dicembre 2017 con scadenza 31 dicembre 2022. Il contratto non prevede la possibilità di rinnovo tacito. Le royalties sono determinate nella misura del 6% del fatturato. Non è prevista una fee

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

minima indipendente dal valore raggiunto. Il report relativo all'anno 2018 fornito allo scrivente dalla curatela, attesta che il valore del fatturato relativo raggiunto dalla licenziataria è stato di euro 2.431.072,94 generando royalties in favore della concedente pari ad euro 145.864,38

- 3) Contratto con “Primal s.r.l.”. Sottoscritto in data 01 luglio 2014 e scadente in data 30 giugno 2018. Il contratto prevede la possibilità di rinnovo tacito alla scadenza che, la curatela, conferma essersi realizzato con conseguente differimento degli effetti al 30 giugno 2022. Le royalties sono previste nella misura del 8% del fatturato con la garanzia di una fee minima, indipendente dai risultati raggiunti, pari ad euro 30.000,00.

Il report relativo all'anno 2018 fornito allo scrivente dalla curatela, attesta nel valore minimo di euro 30.000,00 la remunerazione del marchio in questione.

Rispetto alla mia precedente perizia la curatela ha comunicato che non risulta più in essere il contratto con “Navitex s.r.l.” che pertanto verrà escluso dai conteggi.

Ritengo opportuno segnalare, proprio a conferma dell'incertezza che la situazione giudica ed operativa di “Cose di Lana S.p.A” provoca, come, il contratto in vigore con “Manifattura Corona s.p.a”, che da un punto di vista economico è il più rilevante, preveda, all'art. 16 e per la precisione al punto 16.4, come ciascuna delle parti possa invocare la **risoluzione espressa dell'accordo contrattuale**, nel caso l'altra sia sottoposta a procedura concorsuale.

Questo rischio che fino a quando la concedente era “Supermaglia s.r.l.”, era solo eventuale, dal momento in cui concedente e proprietaria coincidono in “Cose di Lana s.p.a”, a seguito della mancata proroga del contratto d'affitto d'azienda tra le due parti, di cui al decreto del Giudice Delegato del 28 febbraio 2019, diviene reale, con evidenti potenziali rischi economici conseguenti.

Ribadisco come questo elemento prospetti un approccio decisamente più prudentiale rispetto ad una valutazione del marchio in costanza di continuità aziendale e produttiva.

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

Tutto quanto sopra premesso posso riepilogare i risultati ottenuti in termini di royalties maturate nell'anno 2018 come comunicate dalla curatela, rispetto a ciascun licenziatario:

Migor S.p.A	Euro 40.000,00
Primal s.r.l.	Euro 30.000,00
Manifattura Corona S.p.A	Euro 145.864,38
<hr/>	
Totale	Euro 215.864,38

Pertanto, le previsioni economiche di percezione delle royalties per il marchio “Il Granchio”, con gli attuali licenziatari per l'anno 2019 e fino a scadenza dei relativi contratti, dovrebbero attestarsi sulla somma di euro 215.864,38.

Il condizionale è d'obbligo perché i risultati in termini di fatturato (specialmente in relazione al principale contratto in essere, quello con “Manifattura Corona S.p.A”) e conseguentemente di royalties, sono oltremodo diminuiti rispetto alle previsioni formulate nella mia precedente perizia.

Infatti, il fatturato relativo alle stagioni A/I 2015 e P/E 2016 della licenziataria, su cui applicai a suo tempo la percentuale di royalties prevista contrattualmente del 6%, fu indicato dal servizio amministrativo di “Supermaglia s.r.l.”, in euro 3.177.762,46. Dal quale conseguivano royalties per euro 190.665,75.

Il report fornito allo scrivente dalla curatela di “Cose di Lana S.p.A” relativamente ai dati dell'anno 2018, evidenzia un volume delle vendite di euro 2.431.072,94 con royalties relative pari ad euro 145.864,38.

Un calo, a conferma dell'elevata aleatorietà del settore abbigliamento, del 23,50% !!!

La riduzione in questione si è verificata, fra l'altro, in un arco temporale minimo, rispetto al momento in cui ho formulato la previgente previsione (due anni).

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

E' legittimo presupporre che il trend negativo, acuito dall'interruzione del processo produttivo in capo alla concedente, non possa mutare, ma anzi potrebbe presumibilmente incrementarsi negli anni residui. Considerata la riduzione del 23,50% già riscontrata ed ipotizzando una perdita di fatturato di solo il 10% annuo si determinerebbe una riduzione del volume delle royalties, nel quarto ed ultimo degli anni a venire, del 63,50%.

Pertanto ritengo opportuno ridurre prudenzialmente del 50% (percentuale media delle riduzioni attese del fatturato nell'ipotesi di cui al capoverso precedente) le previsioni in merito alle royalties maturande per i prossimi anni di vigenza del contratto con il licenziatario.

La previsione è sì prudente, ma al contempo ottimistica considerato il blocco della produzione in essere e il contemporaneo rischio connesso ad una risoluzione espressa del contratto esistente, stante la situazione concorsuale in cui grava "Cose di Lana S.p.A".

Tutto quanto sopra premesso, applicando la riduzione del 50% prospettata sull'ammontare delle royalties con riferimento al contratto con "Manifattura Corona S.p.A" (l'ammontare relativo agli altri licenziatari, Primal s.r.l. e Migor S.p.A, non viene ridotto, essendo previsto una fee minima da doversi riconoscere alla concedente indipendentemente dal volume delle vendite della licenziataria), si perviene ad una misura delle royalties complessive annuali attese pari ad euro **142.932,19** ($145.864,38 * 50\% + 30.000,00 + 40.000,00$).

Mi preme precisare che la fee minima dei due licenziatari Primal s.r.l. e Migor s.p.a viene mantenuta, prevedendo ottimisticamente che entrambi, perdurando l'interruzione della produzione, non chiedano la risoluzione del contratto.

Il secondo elemento da definire per approdare ad una stima circa il valore patrimoniale / economico del marchio "Il Granchio" è l'arco temporale di riferimento dei flussi attesi, da attualizzare, sulla base del tasso di rendimento, ad oggi.

Considerato che i contratti in essere hanno una durata massima di 4 anni, ritengo opportuno limitarmi ad un conteggio che non ecceda tale arco temporale.

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

Per quanto concerne la corretta individuazione del tasso con cui “scontare” i flussi presumibili relativi ai prossimi 4 anni, si deve far riferimento ad un tasso composto che tenga conto di due fattori: a) la remunerazione del rischio di investimento; b) la redditività di un investimento alternativo senza rischio alcuno.

La remunerazione attesa e soddisfacente di un investimento dipende innanzitutto dal tasso medio di rischio del mercato generale nel paese di intervento.

La stampa specializzata individua per l'Italia, con riferimento all'anno 2018, un cosiddetto “average market risk premium” del 6,10%. Questa percentuale corrisponde al rendimento minimo atteso da un investitore che intende operare nel mercato italiano per sostenerne il rischio.

A conforto l'indicazione al 31 dicembre 2018 del tasso di rischio azionario per il paese Italia, che secondo Banca IMI corrisponde alla misura del 5,75%.

Considerato quelle che sono state le ultime rilevazioni delle principali agenzie di rating mondiali (Moody's e Fitch) che pur confermando la stima per il nostro paese hanno espresso un outlook negativo, riterrei prudenti attestare il tasso di rischio paese al 6,50%.

Il tasso così individuato è un tasso medio che si riferisce al mercato globale di un paese. Ovviamente ci sono settori con maggior appeal rispetto ad altri e con soglie di aleatorietà diverse. Il settore dell'abbigliamento è uno di quelli che sconta la percentuale di capitalizzazione del rischio medio più alto rispetto ad altri mercati, quindi intendo confermare l'indice di capitalizzazione utilizzato nel mio precedente elaborato pari a 2.

Ultimo elemento che andrà a comporre il tasso di attualizzazione dei flussi attesi per i prossimi 4 anni delle royalties relative ai contratti in essere, è dato dalla remunerazione prevedibile per un investimento alternativo a rischio (quasi) zero.

Sicuramente il mercato dei titoli italiani può essere individuato come una forma di investimento che corrisponda alle caratteristiche sopra illustrate.

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

L'arco temporale deve essere omogeneo rispetto al periodo di attualizzazione delle royalties future e quindi, potendo contare sulla rilevazione del rendimento relativo ai BOT a 5 anni, ritengo che questa tipologia di titolo di stato corrisponda alle nostre esigenze, magari cogliendo nel mercato secondario quel titolo la cui vita residua si avvicini all'arco temporale di attualizzazione individuato.

Da fonti del Ministero dell'Economia e delle Finanze si desume che alla data del 27 e 28 febbraio 2019, i Bot a 5 anni (codice ISN IT0005344335 – emissione 01/08/2018 – scadenza 01/10/2023) hanno evidenziato un rendimento lordo del titolo pari al 1,59%.

Si può quindi pervenire alla misura del tasso di attualizzazione da applicare ai flussi prospettici di royalties relativi ai contratti di licenza in vigore:

$$(6,50\% \times 2) + 1,59\% = 14,59\%$$

Anche da un punto di vista pragmatico ed improntato alla ragionevolezza, ritengo che la percentuale come sopra determinata sia il risultato minimo del proprio investimento che un imprenditore possa auspicarsi di ottenere nel mercato dell'abbigliamento, ad alta volatilità, anticipando di fatto i guadagni dei prossimi 4 anni al venditore, versando in suo favore il prezzo di cessione.

Determinato il tasso non resta che applicare la consueta formula di attualizzazione:

$$V = \frac{R \times (1 + i)^{-1}}{i \times (1 + i)^n}$$

Dove **V** rappresenta il valore commerciale attuale del marchio "Il Granchio", **R** è costituito dal flusso attuale atteso proveniente dai contratti di licenza vigenti pari a 142.932,19, **i** è il tasso di attualizzazione individuato nella percentuale del 14,59% e l'elevazione a potenza ⁿ viene effettuata per la durata dell'arco temporale preso a riferimento, pari a 4 anni.

Il risultato che si deriva dallo sviluppo della formula è quindi uguale ad euro:

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

411.476,10

Ovviamente la valutazione è solo previsionale ed ancorata alla sussistenza in vita dei contratti di concessione di licenza oggi esistenti. Ipotesi non plausibile a fronte dell'interruzione del processo produttivo, ma l'unica che poteva esprimere un quantum paragonabile all'offerta pervenuta.

Si tratta pertanto di una valutazione che non riesce ad intercettare compiutamente i rischi connessi all'interruzione dell'attività gestionale e stimare appieno l'impatto in termini economici che tale evento può provocare nell'appetibilità del marchio sul mercato di riferimento, che progressivamente vedrà ridurre il proprio valore. Come pure non sono prevedibili i danni derivanti da una risoluzione espressa dei contratti di licenza, con dirottamento del licenziatario verso altri brand e i maggior oneri in termini di danni invocati o penali richieste.

In sintesi, come espresso nelle "premesse metodologiche", il procrastinarsi nel tempo del mancato utilizzo del marchio in questione, ne ridurrà il valore fino ad annullarlo.

Al momento è impossibile individuare la velocità di tale riduzione progressiva.

Tutto quanto sopra premesso, si perviene alla seguente determinazione:

DOTT. ALESSANDRO SABATINI

Via Guido Monaco, n° 72- Arezzo

Tel. e Fax 05753534323

e-mail: sabatini@grscpartners.it

pec: alessandrosabatini@pec.it

CONCLUSIONI

In merito al parere di congruità relativo all’offerta pervenuta dalla società “Maglificio Corona S.p.A” con riferimento ai marchi di proprietà della procedura fallimentare “Cose di Lana S.p.A”, per il prezzo offerto di euro 500.000,00, alla luce dell’aggiornamento del valore di stima dei medesimi rispetto alla mia precedente perizia del 31 ottobre 2016, richiamando quanto espresso ed illustrato in narrativa e tutte le relative considerazioni, anche in ordine all’utilità futura dei medesimi, il sottoscritto, può affermare che la misura di tale offerta può essere considerata

CONGRUA

rispetto al valore commerciale degli stessi ad oggi desumibile.

A disposizione per ogni ulteriore chiarimento e/o integrazione eventualmente richiesta

Arezzo, 25 marzo 2019

Dott. Alessandro Sabatini

