

N. R.G. 12/2025 P.U. SUB 1



Tribunale Ordinario di Modena
Sezione terza civile e procedure concorsuali

IL TRIBUNALE

riunito in Camera di Consiglio nelle persone dei Magistrati:

Dott. Riccardo Di Pasquale - Presidente

Dott. Carlo Bianconi - Giudice rel.

Dott.ssa Camilla Ovi - Giudice

nel **procedimento unitario** n. r.g. **12-1/2025** promosso da:

con domicilio eletto presso il secondo Difensore; d'ora
in poi:

vista l'istanza avanzata dalla ricorrente in data 05.02.2025 nell'ambito della fase di cui all'art. 44 CCII,
letto il parere favorevole del Commissario giudiziale depositato in data odierna;
osserva quanto segue.

Oggetto della istanza.

L'istanza ha ad oggetto il rilascio di una autorizzazione prevista quale condizione sospensiva della efficacia di un negozio preparatorio complesso già concluso (in data 02.1.2025) tra la debitrice e la controparte contrattuale S.r.l. (doc. 3).

In fatto.

La debitrice ha in animo di addivenire alla vendita del marchio "", e ha ottenuto (in data 19.12.2024) da offerta irrevocabile di acquisto per lo stesso (oltre che per il dominio *internet* e gli *account social*), subordinata all'accesso della debitrice ad uno strumento di regolazione della crisi ed al rispetto delle procedure competitive previste dal CCII (doc. 2).

L'offerta è irrevocabile sino al 30.4.2025.

Come noto, nel settore di riferimento (tessile/moda), è indispensabile "mantenere caldo il marchio", evitando il cd. "salto di stagione", evento infausto che dirotterebbe la clientela – distribuzione e *retail* – verso altri e diversi produttori, con conseguente esiziale nocumento per il valore del marchio e della azienda in generale.

In tale ottica, il "negozio preparatorio complesso", prevede, *inter alia*:



- l'acquisto, da parte di [] della produzione relativa alla stagione primavera estate 2025 del marchio []
- l'affidamento a [] S.r.l. dei servizi di consegna dei capi;
- la concessione a [] S.r.l. della licenza d'uso del marchio, con conseguente diritto di produzione e commercializzazione dei relativi prodotti, sino al 30.4.2026;
- l'acquisto del campionario della collezione autunno inverno 2025/2026;
- la rifusione a [] S.r.l. dei costi sostenuti per le attività commerciali già svolte.

Inquadramento giuridico generale.

La ricorrente ha invocato l'autorizzazione del GD (ai sensi dell'art. 94, comma 2) e, in subordine, del Tribunale (ai sensi dell'art. 94, comma 6).

Il Collegio osserva preliminarmente che alla presente fattispecie si applica ogni previsione del CCII siccome riformato dal cd. Correttivo *ter* in ragione della norma di diritto intertemporale di cui all'art. 56, comma 4, D.Lgs. 136/2024, in vigore dal 28.9.2024.

Nel caso in esame si verte pacificamente nella fase *ex art.* 44, introdotta dal ricorso 21.1.2025.

Nel ricorso la debitrice ha lumeggiato la intenzione di accedere ad un concordato preventivo in continuità aziendale.

Non ha, però, optato espressamente per tale soluzione.

Non ha in ogni caso depositato il progetto di regolazione della crisi che l'art. 44, comma 1-*quater* pone quale presupposto per giovare – nella fase con riserva – del regime particolare previsto per un determinato strumento.

La disposizione citata, a parere del Collegio, vuole essere una norma di favore per il debitore che operi la dovuta *disclosure*: in particolare, essa mira a non appesantire, nella fase “in bianco”, il regime autorizzativo degli atti di straordinaria amministrazione che deve compiere il debitore che abbia la seria intenzione di accedere agli strumenti “meno invasivi”, quali gli accordi o il PRO.

Di là dal rischio di potenziali abusi (in passato denunciati da questo Ufficio: si veda Trib. Modena 24.10.2023 in www.dirittodellacrisi.it) derivanti dal potenziale e sempre possibile *switch* procedimentale, è infatti in astratto illogico imporre – a colui che intenda (seriamente) accedere ad uno strumento che preveda maggiore libertà di azione – tutti i vincoli e le cautele destinate a presidiare il cammino di chi intraprenda una iniziativa concordataria.

Naturalmente, la norma rende possibile optare *ab origine* non solo per le procedure più snelle, ma pure per il concordato preventivo: in mancanza di alcun “divieto”, si rinvengono al contrario indici normativi di sicuro rilievo in tal senso (cfr. ad es: art. 97, comma 7).

Il portato problematico maggiore dell'art. 44, comma 1-*quater*, deriva, pertanto, dalla ipotesi di mancata indicazione dello strumento prescelto.

In tale evenienza, la previsione di operatività dell'art. 46 pare evidentemente poco soddisfacente.



La norma, infatti, si limita ad imporre la necessità di una autorizzazione collegiale per il compimento di atti di straordinaria amministrazione, sino alla apertura del concordato (*recte*: dello strumento).

Essa, però, non chiarisce quale sia il regime giuridico del compimento di tutta una serie di atti che, in altre procedure e segnatamente nel concordato preventivo, trovano una completa disciplina.

Le norme che compongono tale disciplina “di parte speciale”, oltretutto, contengono quasi sempre una clausola che le rende applicabili anche alla fase “in bianco” ed indipendentemente dalla individuazione, *ex art.* 44, comma 1-*quater*, dello sbocco concordatario.

Si vedano, ad esempio, gli artt. 91, comma 11, 94, comma 1, 99, comma 1, *etc.*

Correttamente, quindi, il Tribunale di Ravenna (14.10.2024 in www.ilcaso.it) ha ritenuto di poter colmare la generale lacunosità del sistema “colorando” l’art. 96 con il richiamo analogico alle norme “di parte speciale” relative al concordato preventivo.

E d’altronde non si vede, ad esempio, perché un debitore che abbia fatto accesso alla fase con riserva disciplinata dall’art. 44 non possa, al ricorrere delle prescritte condizioni, organizzare una vendita ai sensi dell’art. 91 sol perché, pur avendone ogni intenzione, non abbia espressamente manifestato *ab origine* di optare per un concordato preventivo e prodotto il relativo progetto.

Inquadramento giuridico del caso concreto.

Tutto ciò chiarito, occorre quindi analizzare il contenuto giuridico del negozio preparatorio complesso ordito dalla debitrice con la sua controparte.

Esso è innanzitutto, per l’appunto, preparatorio poiché la disciplina pattizia del doc. 3 (che contiene la proposta di e la accettazione di) reca una mera puntuazione della gran parte – non della totalità – degli elementi essenziali del futuro contratto.

In tale ottica, quindi, deve ritenersi esclusa la applicazione (anche analogica) dell’art. 97, che ha riferimento ai veri e propri “contratti”, se ed in quanto pendenti.

L’assetto negoziale da perfezionarsi, per vero, sembra piuttosto richiamare operazioni, complesse e tra loro coordinate, che ricadono tutte nell’ambito applicativo degli artt. 91 e 94.

In particolare, le operazioni qualificanti il negozio sono sicuramente quelle di concessione di licenza d’uso del marchio (art. 3), di cessione della produzione primavera estate (art. 1) e di cessione del campionario autunno inverno (art. 4).

Tutte le ulteriori previsioni, sia pur coesenziali a definire l’assetto degli interessi, costituiscono un corredo delle previsioni qualificanti.

Orbene, sia la licenza del marchio, sia le cessioni, si prevede avvengano in favore di soggetto individuato, ossia proprio

Di qui, la astratta applicabilità dell’art. 91, le cui previsioni coerentemente la debitrice anticipa di voler seguire, in occasione della prossima operazione di vendita del marchio (vedi pag. 6 della istanza, ove si legge che “*la Società*



provvederà a formulare istanza per l'autorizzazione all'apertura di una procedura competitiva per la cessione del Marchio, nella quale il termine per le offerte non superi la data del 31.03.2025")

Vi è però che analoga trafila non è prevista, dalla debitrice, per le cessioni.

Ciò è del tutto logico, con riferimento ai beni costituiti dalla produzione primavera estate: l'intera produzione, infatti, è soggetta ad immediata ed inevitabile obsolescenza nelle prossime settimane.

In relazione alla collocazione di tali *asset* è quindi maggiormente attagliabile la fattispecie di cui all'art. 94, comma 6, a mente del quale *“il tribunale, in caso di urgenza, sentito il commissario giudiziale, può autorizzare gli atti previsti al comma 5 [tra cui l'alienazione di specifici beni aziendali] senza far luogo a pubblicità e alle procedure competitive quando può essere compromesso irreparabilmente l'interesse dei creditori al miglior soddisfacimento”*.

Ed infatti è proprio questo il *modus procedendi* ipotizzato, sia pure in subordine, dalla debitrice.

Con riferimento al campionario autunno inverno, invece, vale un discorso solo in parte analogo.

È chiaro infatti che la cessione di esso deve avvenire in tempi altrettanto rapidi, poiché la produzione in vista dell'autunno 2025 deve cominciare con largo anticipo.

Non sembra però che la società abbia adeguatamente approfondito, sul punto, le ripercussioni nel medio/lungo periodo di una eventuale aggiudicazione a terzi del marchio.

Laddove infatti un terzo, diverso da risultasse vittorioso (nel mese di aprile 2025) all'esito della procedura competitiva di acquisizione del marchio, verrebbero immediatamente meno tutte le pretese di connesse allo sfruttamento della linea li in poi: ciò è previsto inequivocabilmente dall'art. 91, comma 8 del Codice.

L'uso del marchio spetterebbe sin da subito alla aggiudicataria.

Non potrebbe dirsi lo stesso, però, per il campionario autunno inverno, che sarebbe stato definitivamente ceduto a mancando una clausola di retrocessione di esso all'aggiudicatario.

Stessa cosa con riferimento all'utilizzabilità dei *social* e del sito, per cui la clausola 7 prevede un diritto di utilizzo “in ogni caso” in capo a sino all'aprile 2026.

Sul fronte opposto, neppure è prevista una clausola (di tenore analogo a quella di cui al nr. 5) che tenga indenne degli esborsi sostenuti per la produzione e la commercializzazione della linea autunno inverno per il caso di “subentro” di un terzo nella licenza del marchio.

L'assetto così composto rende in definitiva – ed è questo l'aspetto più problematico per il Tribunale – “troppo blindata” la posizione di e fortemente disincentivata la competizione in ordine al marchio, che verrebbe quasi del tutto svilita.



Sul punto, quindi, si ritiene di poter disporre che le parti contraenti prevedano, in sede di stipula dell'accordo definitivo, un meccanismo contrattuale che imponga:

- la retrocessione del campionario autunno inverno, oltre che della facoltà di utilizzo del dominio e degli *account social*, da [] all'aggiudicatario definitivo del marchio in tempi brevissimi;
- la debenza, per la inosservanza di quanto precede, di adeguate *astreintes* da [] in favore della debitrice, la cui entità sarà da concordarsi tra i paciscenti; sarà altresì possibile valutare la prestazione di garanzia autonoma al riguardo;
- la manleva, in favore di [] e da parte dell'aggiudicatario definitivo, degli esborsi sostenuti per la produzione e la commercializzazione della linea autunno inverno per il caso di "subentro".

Tali "previsioni integrative" costituiscono condizione di efficacia della presente autorizzazione, e, in ogni caso, comporranno il contenuto del decreto di cui al comma 3 dell'art. 91 al momento della indizione della procedura competitiva relativa al marchio.

La specificazione di esse nel testo contrattuale predisponendo sarà concertata tra le parti ed il Commissario giudiziale, cui si demanda il relativo potere di supervisione e sorveglianza.

Nel merito.

La operazione è da ritenersi concretamente utile, salvo tutto quanto sopra.

Le ragioni addotte dalla debitrice – confermate dal Commissario – al fine di dimostrare una situazione di urgenza, consistono principalmente nel preservare il valore del marchio []

Come detto, sarebbe esiziale il danno che tale *asset* subirebbe, qualora per una stagione non fosse utilizzato.

Tale danno economico si riverbererebbe sui valori aziendali di [] quindi in definitiva sui suoi creditori.

La conservazione del valore del marchio (ed in generale della attività caratteristica connessa alla linea commerciale [] non può, nel caso in esame, scontare le tempistiche, pure minime, che richiederebbe lo svolgimento di una procedura competitiva.

Il Commissario, nel parere favorevole, ha confermato che "*l'urgenza dell'operazione segnalata dalla Ricorrente (in relazione anche al termine del 10.02.2025 indicato da [] nella proposta) dipende dalla necessità di consegnare la produzione SS25 ai negozianti entro la fine di febbraio 2025, termine passato il quale la merce rischierebbe di essere venduta solo a valori di stock.*"

Le operazioni prospettate, poi, rappresenterebbero un evidente segnale di fiducia per maestranze, fornitori e *stakeholders* in generale.

Con riferimento ai valori economici in gioco, rilevano le seguenti circostanze:

- la congruità del prezzo di cessione della produzione e del campionario è stata apprezzata, sia pur sommariamente e con metodo "a campione" in ragione dei tempi strettissimi, dal Commissario giudiziale; secondo i suoi



- riscontri, il corrispettivo proposto copre per intero i costi diretti di produzione, e garantisce un (modesto) *surplus* per i costi indiretti/fissi;
- la licenza del marchio prevede *royalties* al 6% sui prezzi di vendita; tale corrispettivo appare congruo “in sé”, ma, di là da ciò, si ribadisce come l’operazione sia necessitata; il marchio è stato oggetto di stima di parte (docc. 5 e 6), dalla quale emerge l’ampia ed evidente “forbice” del valore dell’*intangibile* negli scenari alternativi della continuità e della liquidazione; in ogni caso, la licenza d’uso del marchio rappresenta un mero “ponte” di brevissima durata sino alla collocazione di esso, con tutto ciò che ne consegue in termini di (mancata) necessità di approfondimento circa la congruità delle *royalties*;
 - in ultimo, ma non per importanza, il Commissario ha verificato che non sussistono ad oggi soggetti (diversi da [] interessati ad una “operazione ponte” articolata come quella in esame, salvo auspicabile coinvolgimento di una più ampia platea di *player* in occasione della prossima vendita del marchio.

Risultano insomma integrati tutti i presupposti di necessità, urgenza e congruità della operazione previsti dalle norme del Codice della crisi sopra brevemente illustrate.

La operazione da compiersi, con i correttivi indicati *supra*, rappresenta oggettivamente l’unica soluzione per conservare i valori aziendali relativi al marchio [] nel precipuo interesse dei creditori della società debitrice.

Tutto ciò premesso,

PQM

Visto l’art. 46 CCII;

autorizza [] S.r.l. alla sottoscrizione del negozio complesso con la controparte contrattuale [] S.r.l., sulla base della puntuazione contenuta nel doc. 3 (scrittura privata 02.1.2025); il tutto, a condizione che il predetto negozio contenga le previsioni integrative indicate alla pagina 5 del presente provvedimento; con avviso che le stesse comporranno comunque il contenuto del decreto di cui al comma 3 dell’art. 91 al momento della indizione della procedura competitiva relativa alla cessione del marchio [];

manda il Commissario giudiziale per esercitare la dovuta sorveglianza in relazione a quanto precede, con invito a segnalare al Tribunale ogni ipotesi di inosservanza.

Manda la Cancelleria per la comunicazione **urgente:**

- al C. G.
- a parte ricorrente

Così deciso in Modena, nella Camera di Consiglio del 07.2.2025

Il Presidente

Dott. Riccardo Di Pasquale

