

Studio MATTEO ROSSI

Dottore Commercialista – Revisore Legale

Via Farini n. 3 - 40124 Bologna

Tel. +39.051-58.33.68 - Fax +39.051-33.39.69

E-mail: rossi@studio-rm.it – Pec matteorossi@legalmail.it

HYDRO ITALIA S.R.L. IN LIQUIDAZIONE GIUDIZIALE

* * * *

**PARERE DI CONGRUITA' SU OFFERTA IRREVOCABILE DI
ACQUISTO PERVENUTA**

* * * *

Sommario

1. DATI GENERALI.....	3
1.1. CONFERIMENTO DELL'INCARICO.....	3
1.2. LIMITAZIONI	4
2. DOCUMENTAZIONE ESAMINATA	4
3. IL COMPENDIO OGGETTO DEL PARERE	5
3.1. PREMessa.....	5
3.2. COMPOSIZIONE DEL COMPENDIO	5
3.2.1. Dati generali.....	5
3.2.2. Le aree del Compendio.....	6
4. VALUTAZIONE DEL COMPENDIO	8
4.1. PREMessa – RICONducIBILITA' AL "MARCHIO".....	8
4.2. DESCRIZIONE DEL MARCHIO.....	9
4.3. METODI VALUTATIVI.....	10
4.4. SCELTA DEL METODO E RELATIVA APPLICAZIONE.....	11
4.5. VALUTAZIONE ECONOMICA DEL COMPENDIO.....	12
5. PARERE SUL PREZZO OFFERTO QUALE BASE D'ASTA IN PROCEDURA COMPETITIVA.....	14

1. DATI GENERALI

1.1. CONFERIMENTO DELL'INCARICO

Hydro Italia S.r.l. in Liquidazione Giudiziale ("Procedura"), con sede a Medicina (BO), Via E. Torricelli 79 - Z.I. Fossatone, Cod. Fisc., Partita IVA e iscrizione al Registro delle Imprese di Bologna n. 01509851208, in persona del Curatore Dott. Giacomo Barbieri ("Curatela"), ha conferito al sottoscritto Dott. Matteo Rossi, C.F. RSSMTT70A18A944Z, dottore commercialista e revisore legale con studio a Bologna, Via Farini n. 3, l'incarico per l'emissione di un parere di congruità ("Parere"), relativo all'offerta irrevocabile d'acquisto ("Offerta") pervenuta il 31/08/2026 da un'impresa del settore interessata ("Offerente"), quale base d'asta per il procedimento competitivo che la Procedura intende porre in essere per la vendita dei beni oggetto dell'Offerta ("Compendio"), formulata al prezzo di euro 100.000,00 e della validità di 6 mesi dalla data di presentazione.

Con riferimento all'incarico ricevuto, il sottoscritto dichiara:

- di essere iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Bologna al n. 1443/A;
- di essere iscritto al Registro Revisori Legali al n. 76689 in base al D.M. 26/05/1999 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale n. 45 del 08/06/1999;
- di non essere legato alla Curatela o a sue parti correlate da rapporti di natura personale o professionale;
- di non essere creditore della Procedura, se non per le attività dipendenti dall'incarico oggetto del presente lavoro;
- di aver stipulato con la Compagnia AIG EUROPE LTD polizza di Responsabilità Civile Professionale n. BLUE06224 stipulata il 10/02/2026 e con scadenza annuale, che copre l'attività dello scrivente e dei propri collaboratori per un massimale di euro 2.000.000,00.

1.2. LIMITAZIONI

Si evidenziano le seguenti limitazioni:

- Il Parere si riferisce esclusivamente al Compendio, con la conseguenza che qualsiasi altro *asset* non ricompreso in esso non è oggetto di stima;
- Le attività sono state svolte esclusivamente sulla base della documentazione fornita dalla Procedura, di cui fanno parte anche gli unici documenti acquisibili liberamente dal sottoscritto (vale a dire i bilanci d'esercizio depositati);
- Lo scrivente non ha eseguito una verifica sulla veridicità dei bilanci e delle situazioni contabili esaminate.

I risultati del Parere non possono essere assunti per finalità diverse da quelle di supporto alla base d'asta in sede di procedura competitiva di vendita.

* * * *

2. DOCUMENTAZIONE ESAMINATA

Lo scrivente ha esaminato la seguente documentazione fornitagli dalla Curatela:

- L'Offerta, unitamente a una seconda offerta (con indicazione inferiore del prezzo) e a una manifestazione di interesse (si veda anche al successivo cap. 5);
- Il libro cespiti;
- Gli ultimi 4 bilanci approvati;
- La situazione contabile al 31/12/2025;
- La situazione contabile alla data della L.G.;
- Documentazione relativa dal deposito per la registrazione del marchio;
- L' *"Invito a presentare offerte per l'acquisto di un compendio di beni immateriali"* (*"Invito"*), riferito al Compendio, inoltrato dalla Procedura alle imprese potenzialmente interessate, individuate in considerazione del medesimo codice ATECO della società in L.G.;
- In generale, documentazione contabile, amministrativa, contrattuale tecnica e commerciale messa a disposizione dello scrivente.

* * * *

3. IL COMPENDIO OGGETTO DEL PARERE

3.1. PREMESSA

La descrizione del Compendio è formulata sulla base delle indicazioni provenienti dalla Procedura e, in particolare, formulate nell'Invito, di cui di seguito sono sostanzialmente riportati vari passaggi.

Tali indicazioni sono rinvenibili anche sul sito www.hydroitalia.com.

3.2. COMPOSIZIONE DEL COMPENDIO

3.2.1. Dati generali

Il Compendio si riferisce a beni immateriali, diritti, conoscenze tecniche, documentazione, risorse digitali e rapporti contrattuali funzionali allo svolgimento di attività nel settore del trattamento e della depurazione delle acque e, dunque, non costituisce azienda né ramo d'azienda (apparendo evidente l'assenza dell'elemento di organizzazione che le definisce) ma rappresenta un insieme di risorse immateriali suscettibili di autonoma valorizzazione e utilizzazione economica, idoneo sia all'avvio di una nuova attività sia all'integrazione e allo sviluppo di un'attività già esistente.

Il Compendio si sviluppa in due distinte aree, così descritte nell'Invito e quindi oggetto dell'Offerta:

Area del compendio	Contenuto essenziale
Chimica	Marchio e denominazioni delle linee di prodotto, formule, specifiche e schede tecniche e di sicurezza, <i>know-how</i> di formulazione e di processo, documentazione commerciale, anagrafiche e storico dei rapporti con clienti e fornitori
Impiantistica	Marchio e denominazioni impiantistiche, patrimonio documentale e progettuale (progetti, disegni, schemi, calcoli, distinte base, manuali), <i>know-how</i> tecnico, referenze e storico delle realizzazioni

Si tratta di asset impiegati nello svolgimento di attività a diffusione internazionale, con impianti nel tempo installati in 22 paesi (Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Turchia, Russia, Corea, Slovenia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Polonia, Regno Unito, Siria, Stati Uniti, Cina, Iran, Argentina, Brasile, India, Thailandia, Romania e Sud Africa) e con

presenze locali indirette o partecipate in altri paesi (Cina, Polonia e Turchia), che ha servito settori quali alimentare e agroindustriale, automobilistico, aeronavale, farmaceutico, conciario, galvanico, meccanico, petrolchimico, plastico, legno, edilizia, colorifici e tintorie, trattamenti superficiali e verniciature, adesivi a base resina e bonifiche di siti contaminati.

Non è invece parte del Compendio la Certificazione UNI EN ISO 9001:2015 (con scopo «Progettazione, realizzazione ed assistenza di impianti per trattamento e depurazione acque. Produzione e commercializzazione a proprio marchio di prodotti chimici per trattamento acque»), che appartiene alla società in L.G. e non è trasferibile, con la conseguenza che chi acquisirà il Compendio dovrà, se necessario, conseguirla in proprio.

3.2.2. Le aree del Compendio

Linee di prodotto chimico (“linea prodotti”)

Dall’Avviso emerge che il portafoglio è organizzato in linee a marchio proprio identificate da denominazione e codice numerico che i clienti ordinano nel tempo per lo stesso impianto; è questa continuità di ordini (e quindi di riordino) a costituire il valore delle relative risorse immateriali.

Linea	Tipologia	Formati e referenze ricorrenti
HYD (serie numerica)	Formulati per il trattamento delle acque industriali – la linea a maggior fatturato	fusti da 25 kg e cisterne da 1.000 kg; es. HYD 604
HYDROFLOC	Flocculanti e coagulanti	es. HYDROFLOC 205, 573, 573 Nero
HYDROELEN	Polielettroliti	es. HYDROELEN 232, 9016 – formati da 25 e 50 kg
HYDRODUR	Trattamento della durezza e condizionamento	confezioni standard
IDROPERM	Antiprecipitanti per osmosi inversa	es. IDROPERM 3

A completamento delle linee la società fornisce consumabili di esercizio ad alta rotazione (carbone attivo, teli e carta filtrante, sacconi per la raccolta fanghi, ricambi di dosaggio) che accompagnano il parco impianti installato.

I prodotti sono commercializzati a marchio proprio, con schede tecniche e di sicurezza aziendali; alcune referenze sono destinate anche all'esportazione extra-Ue

Realizzazioni impiantistiche ("linea impianti")

Tipologie progettate e realizzate con soluzioni "chiavi in mano", comprensive di progettazione, fabbricazione, installazione e assistenza:

- Impianti chimico-fisici
- Impianti biologici
- Flottatori per acque di cabine di verniciatura
- Trattamenti a batch
- Demineralizzatori a resine
- Osmosi inversa e impianti a membrane
- Filtrazione e assorbimento
- Evaporatori industriali
- Impianti biogas e biomasse
- Separatori magnetici
- Disoleatori e dissabbiatori
- Dissalatori
- Presse a coclea multidisco
- Bonifiche di siti contaminati.

Anche la "linea impianti" è identificata da denominazioni proprie declinate per taglia, che ricorrono nei contratti e nei collaudi: HYDROFLOTY (flottatori, nelle taglie da 4 a 12 m), HYDROFILTER (filtrazione), IDRORO (osmosi inversa), PT, oltre alle serie dei disoleatori e dei filtri a quarzite. Al compendio appartiene il patrimonio documentale e progettuale accumulato in oltre trent'anni di realizzazioni e le referenze utilizzabili commercialmente.

* * * *

4. VALUTAZIONE DEL COMPENDIO

4.1. PREMESSA - RICONDUCIBILITA' AL "MARCHIO"

Come evidenziato al precedente par. 3.2, il Compendio è formato da un insieme di elementi immateriali quali marchi, formule, schede tecniche e di sicurezza, *know how* di formulazione e processo, documentazione commerciale (per la "linea prodotti") e marchi, patrimonio progettuale e documentale, *know how* tecnico, referenze e storico delle realizzazioni (per la "linea impianti"). Si ribadisce quindi che non si tratta di ramo d'azienda, mancando un'autonoma attività organizzata.

In ambito economico e aziendale, un compendio immateriale è indicativamente composto da:

- proprietà intellettuale e industriale (brevetti per invenzioni, marchi registrati, diritti d'autore, segreti commerciali e formule industriali);
- risorse tecnologiche (software di proprietà o in licenza d'uso, banche dati aziendali e piattaforme digitali);
- capitale relazionale e commerciale (contratti in essere con clienti e fornitori, concessioni, licenze e la rete di distribuzione);
- avviamento (il maggior valore attribuito al complesso aziendale grazie alla sua reputazione sul mercato, alla clientela fidelizzata e alla capacità di produrre reddito);
- capitale umano e *know how* (competenze specifiche del personale, procedure operative consolidate ed efficienza organizzativa interna).

Si rappresenta che nel caso concreto il Compendio manca di gran parte degli elementi sopra indicati, considerato che non vi è trasferimento di "personale *know how* interno" e struttura organizzativa, così come non vi è una cessione di contratti clienti – fornitori, oltre a mancare un'organizzazione capace autonomamente di produrre reddito.

Si tratta di un'entità di fatto riconducibile ai marchi aziendali e ai relativi diritti di proprietà industriale e intellettuale, oltre ad altri elementi di corredo (siti *internet* e simili, liste clienti, documenti commerciali, specifiche tecniche di lavorazione, ecc...)

che per le motivazioni già illustrate ben difficilmente possono essere autonomamente valorizzati e che pertanto, nell'ambito della valutazione complessiva del Compendio, non possono che essere sostanzialmente ricondotti al marchio "Hydro Italia – Tecnologia Acque e Fanghi", che contraddistingue sia i "prodotti" sia gli "impianti".

4.2. DESCRIZIONE DEL MARCHIO



Si tratta del marchio storico della società oggi in L.G., la cui domanda di registrazione è stata tuttavia depositata solo dalla Curatela, in data 17/08/2026 (con protocollazione n. 302026000146365).

Classificato come "marchio figurativo", in sede di domanda è stato indicato che "... il marchio, nel suo complesso, è pertanto caratterizzato dalla combinazione degli elementi denominativi ***"HYDRO ITALIA"*** e ***"Tecnologia Acque e Fanghi"***, dell'elemento figurativo astratto ondulado e dall'impiego dei colori ***"azzurro-blu, azzurro chiaro, verde e bianco"***, secondo la disposizione e le proporzioni risultanti dalla rappresentazione grafica depositata".

Secondo la "classificazione di Nizza", le classi dei prodotti e dei servizi tutelati dal marchio sono:

- (classe 1) - Flocculanti, prodotti chimici per l'industria, prodotti chimici per la purificazione delle acque;
- (classe 7) - macchine per filtrare, collettori di fango (macchine);

- (classe 11) – impianti per la depurazione dell’acqua, dispositivi per filtrare l’acqua, apparecchi e macchine per la depurazione dell’acqua, filtri a membrana ad osmosi inversa per il trattamento dell’acqua;
- (classe 11) – membrane per apparecchi per filtrare l’acqua;
- (classe 37) – installazione, manutenzione e riparazione di macchine;
- (classe 42) – analisi delle acque.

4.3. METODI VALUTATIVI

Lo scrivente rileva che i principali metodi di valutazione in utilizzo riferiti a marchi sono:

- Metodo basato sui costi (storico o di sostituzione): somma le spese sostenute per creare, sviluppare e registrare il segno distintivo (costo storico o di sostituzione);
- Metodo reddituale (o dei flussi): calcola i profitti extra o il contributo al reddito che il prodotto marchiato e il conseguente *asset* immateriale genera rispetto a un prodotto di un’azienda priva di tale *asset*;
- Metodo delle royalties ideali: stima il valore del marchio in base a quanto un terzo pagherebbe in licenza per poterlo utilizzare.

Prima di individuare il metodo di valutazione che lo scrivente ritiene più opportuno applicare, è necessario rappresentare e indicare la specifica natura del particolare *asset* oggetto di stima. Da informazioni acquisite e da interlocuzioni avute con la Curatela è emerso che, di fatto, Hydro Italia ha nel tempo instaurato rapporti con la clientela finalizzati *in primis* alla realizzazione degli impianti di depurazione applicando spesso delle significative scontiistiche poiché la vendita degli impianti avrebbe rappresentato un importante volano per la successiva vendita dei prodotti (dalla più elevata marginalità) utili al funzionamento e alla gestione degli impianti ceduti, senza contare che, almeno in una prima fase (seppur non risultino condizioni contrattuali di esclusiva connesse alla cessione dell’impianto e nemmeno vincoli pluriennali), tale

trasferimento avrebbe potuto comportare l'affidamento per i servizi di manutenzione del cespite ceduto.

Se quindi la "linea impianti" sembrava soffrire di una certa carenza di marginalità (sebbene va detto come non vi fosse in azienda un efficace controllo di gestione), di questo "sacrificio" poteva beneficiare la "linea prodotti". A questo proposito, si deve rilevare come anche in questo caso non vi fossero rapporti di esclusiva, né di durata, che obbligassero il cliente proprietario dell'impianto ad acquistare i prodotti; per contro, i prodotti potevano essere venduti anche a chi disponeva di impianti diversi da quelli fabbricati da Hydro Italia. E' tuttavia evidente che i clienti proprietari degli impianti Hydro Italia tendevano, quanto meno in una prima fase (dai 6 mesi ai 2 anni), ad acquistare prodotti ed affidare la manutenzione all'azienda produttrice, mentre nel periodo successivo (collegato all'acquisizione della conoscenza dell'impianto da parte del cliente) gli stessi tendevano a rivolgersi anche ad altri fornitori e a valutare soprattutto la "variabile prezzo".

4.4. SCELTA DEL METODO E RELATIVA APPLICAZIONE

Sulla base delle caratteristiche del Compendio (e del marchio) precedentemente indicate (tenuto peraltro conto che gli unici costi noti direttamente riferibili all'*asset* sono quelli di registrazioni sostenuti dalla Procedura), il sottoscritto ritiene che il criterio di valutazione da utilizzare sia il "metodo delle *royalties* ideali", ovvero quello che stima il valore di un bene immateriale calcolandolo sulla base del risparmio economico derivante dal fatto di esserne proprietaria anziché doverlo acquisire da terzi in licenza.

L'applicazione concreta di tale metodo parte dal fatto che il valore del bene si ottiene attualizzando a un determinato "tasso di attualizzazione" il risparmio teorico quantificato applicando un certo "tasso di *royalty*" ai ricavi prospettici attesi.

Ecco quindi gli elementi che portano alla valorizzazione dell'*asset* secondo il metodo scelto:

- Ricavi attesi: si stimano le vendite future attribuibili esclusivamente all'uso dell'*asset* o del complesso di attività immateriali oggetto di analisi;
- Tasso di royalty: si individua una percentuale congrua basata su transazioni comparabili nel settore di riferimento (solitamente tra il 2% e il 10% in funzione del settore e delle caratteristiche intrinseche del cespito stesso);
- Risparmio teorico: dato dal prodotto fra i "ricavi attesi" e il "tasso di *royalty*".
- Tasso di attualizzazione: tasso al quale viene attualizzata la rendita data dal "risparmio teorico" per un determinato numero di annualità (durata).

La stima del Compendio è quindi stata effettuata dopo aver definito i singoli elementi sopra indicati.

4.5. VALUTAZIONE ECONOMICA DEL COMPENDIO

I ricavi della "linea prodotti"

La gestione delle linee dei prodotti chimici è l'attività aziendale a maggior valore aggiunto. Si tratta di prodotti con marchio Hydro Italia, in parte di propria produzione e in parte acquistati da terzi e poi "marchiati", la cui vendita al cliente finale garantisce un soddisfacente ricarico e che dunque ha permesso nel tempo una buona marginalità. Come detto, tali prodotti vengono forniti sia a clienti proprietari di impianti Hydro Italia sia a clienti terzi; la lista dei clienti, che fa parte del Compendio, è composta da imprese appartenenti a vari settori e con sede in numerosi paesi del mondo (si veda il par. 3.2).

Analizzando il *trend* storico di fatturato relativo alla "linea prodotti", negli ultimi 5 anni è emersa una media annua pari a circa euro 1.000.000 che lo scrivente ritiene possa rappresentare il dato prospettico.

I ricavi della "linea impianti"

Sulla base delle informazioni aziendali acquisite si è appurato che in Hydro Italia non vi fosse un vero e proprio controllo di gestione delle commesse, tale quindi da

misurare, anche *ex ante*, la marginalità delle vendite. Inoltre, è emerso che la società nel tempo puntava soprattutto sui volumi (e sulla marginalità) del comparto assistenza e prodotti, con la conseguenza che la vendita degli impianti diveniva strumentale al successivo ottenimento di ordini relativi a tale comparto; ciò portava a sconti sulle vendite sugli impianti tali da comprimerne i profitti.

Negli anni, peraltro, il settore della produzione degli impianti ha subito un'importante evoluzione, vedendo diminuire i volumi conseguiti da "impianti standard" (quindi meno costosi) a vantaggio degli "impianti non standard" (per non dire personalizzati), connotati da un maggior costo di realizzazione non sempre ribaltabile sul cliente per motivi di concorrenza; va poi detto che negli ultimi periodi la perdita di personale tecnico specializzato, in un settore fortemente legato a evoluzioni tecnologiche e di normativa, ha determinato maggiori difficoltà di realizzazione, e quindi anche di soddisfazione della clientela, nonché perdita di commesse.

La media dei ricavi degli ultimi 5 anni è pari a circa un milione di euro ma, a differenza della "linea Prodotti" (che vede una certa costanza di fatturato), si è articolata su dati annui ben diversi fra loro nonché ragionevolmente irripetibili, soprattutto alla luce del fatto che la perdita di personale qualificato che si è verificata negli ultimi esercizi si è tradotta in una correlata perdita di *know how*, che per la "linea impianti" è ragionevolmente l'elemento di maggior importanza.

Per tali ragioni, lo scrivente ritiene che i ricavi prospettici da applicare al "tasso di *royalty*" siano pari ad un terzo circa della media di fatturato, quindi di un importo di euro 330.000,00.

Il valore teorico del Compendio

Nella valutazione del Compendio sulla base del metodo scelto, si è proceduto a determinare:

- il tasso di *royalty*;
- la durata dell'attualizzazione stimata;
- il tasso di attualizzazione.

Nella determinazione del “tasso di *royalty*”, tenuto conto del settore ma anche di elementi specifici relativi all’oggetto di valutazione come la marginalità preventivabile, la diversificazione delle linee, l’assenza di esclusive, le vicende che hanno interessato l’impresa detentrica e l’assai recente registrazione (operata dalla Curatela), lo scrivente ha ritenuto di quantificare una percentuale annuale pari al 3%. In merito alla “durata”, si è ritenuto come 5 anni rappresentino un orizzonte temporale congruo, visti fattori *interni* (l’insolvenza che ha riguardato la titolare degli *asset*) ed *esterni* (il contesto di ricorrenti turbolenze che gli operatori economici si trovano ad affrontare ormai da alcuni lustri) certamente non ignorabili.

Con riguardo al “tasso di attualizzazione”, si è tenuto conto di una componente *risk free* (pari al 3%), maggiorata da una componente legata al rischio di controparte (pari all’1%), per un a percentuale del 4% già al netto della componente fiscale.

Applicando il “tasso di *royalty*” del 3% al fatturato medio prospettico di euro 1.330.000,00 ed attualizzando il tutto ad un tasso del 4% per una durata di 5 anni si ottiene un valore teorico di mercato del Compendio pari a euro 179.162,33 arrotondabile a euro 180.000,00.

* * * *

5. PARERE SUL PREZZO OFFERTO QUALE BASE D’ASTA IN PROCEDURA COMPETITIVA

Il valore economico teorico non coincide con la base d’asta di una procedura competitiva coattiva come quella di una liquidazione giudiziale, sebbene ne costituisca il punto di partenza. Questo perché la configurazione di valore relativo a una procedura competitiva in ambito di liquidazione giudiziale è quella di “valore di smobilizzo”, e non quella di “valore di mercato” a cui si riferisce la stima del valore teorico espresso al termine del precedente capitolo.

In dottrina aziendalistica (PIV, Principi Italiani di Valutazione) viene infatti distinta la configurazione del “valore di mercato”, che ipotizza un adeguato periodo di commercializzazione fra soggetti indipendenti, senza essere esposti a particolari pressioni,

da quella di “valore di smobilizzo”, che contempla il prezzo fattibile in condizioni non ordinarie di chiusura del ciclo d’investimento, che si verifica quando i tempi di cessione sono così ristretti da non consentire un’adeguata commercializzazione dell’attività (cioè non è dato un periodo sufficiente ai partecipanti al mercato per informarsi e assumere decisioni consapevoli di acquisto in relazione alla complessità dell’attività). Normalmente, le cessioni tramite asta a seguito di procedure competitive evidenziano sconti significativi rispetto alle vendite di beni comparabili realizzate sul libero mercato.

Ciò detto, nemmeno il “valore di smobilizzo” è da considerarsi pari alla base d’asta di una procedura competitiva, visto che quest’ultima dovrebbe ragionevolmente essere inferiore per risultare sufficientemente attrattiva da consentire la partecipazione di più soggetti alla “gara” e quindi, attraverso il meccanismo dei rilanci, portare alla formazione di un prezzo finale di aggiudicazione che in alcuni casi sia non solo sovrapponibile al “valore di smobilizzo” (al quale solitamente tende) ma addirittura si approssimi al “valore di mercato”.

Nel caso in oggetto, appare chiaro come la Procedura sia sottoposta alla pressione di dover porre in vendita il Compendio al più presto poiché il trascorrere delle settimane rischia di far evaporare quello che resta dei valori degli *asset*, in una condizione tale da non consentire (senza un aggiudicatario) la prosecuzione della gestione provvisoria dell’impresa ex art. 211 CCII oltre il 31/10/2026, tanto è che la Curatela ha previsto che l’aggiudicazione del Compendio avvenga entro la fine del corrente mese di settembre.

Questa condizione di “spalle al muro” della Procedura comporta che la stima del “valore di smobilizzo”, a parere di chi scrive, passi da una riduzione pari a circa il 30% del “valore teorico di mercato” individuato in precedenza e quindi si attesti intorno agli euro 125.000,00.

Se consideriamo che l’Offerta è di euro 100.000,00, essa è pari all’80% del valore di smobilizzo.

A questo punto, lo scrivente ritiene dunque di dover formulare le seguenti osservazioni:

- L'Offerta non rappresenta l'unico concreto interesse pervenuto ma senza dubbio quello maggiormente conveniente pervenuto alla Procedura, avendo la Curatela ricevuto le seguenti proposte da parte di altri soggetti interessati:
 - Un'offerta irrevocabile per il Compendio pari a euro 50.000,00;
 - Una semplice manifestazione di interesse (quindi non un'offerta irrevocabile) per la sola "linea Prodotti" al prezzo di 70 - 80 mila euro;
- Come anticipato, la Procedura non può permettersi di non aggiudicare il Compendio nelle prossime settimane;
- La base d'asta di euro 100.000,00:
 - Rappresenta il semplice ribasso del 20% rispetto al presumibile valore di aggiudicazione ad un'asta che necessariamente si deve tenere in tempi assai brevi;
 - È ragionevolmente idonea a provocare quell'interesse che possa portare più soggetti alla partecipazione all'asta e quindi, ci si augura, a generare un prezzo di aggiudicazione anche sensibilmente più elevato.

* * * *

In conclusione, lo scrivente, viste le considerazioni in precedenza espresse, **ritiene che l'Offerta, nel suo insieme, sia da considerarsi congrua quale base d'asta in quanto coerente con le finalità della Procedura**

* * * *

Il sottoscritto resta a disposizione per eventuali richieste di chiarimento rispetto a quanto riportato nel presente Parere.

* * * *

In fede

Bologna, 10 settembre 2026

Dott. Matteo Rossi

