



Il Workers Buy Out da crisi – Cooperativa Fonderia Dante

Mirko Pizzolato – Legacoop Veneto

Il contesto generale di partenza – 2017 e precedenti

- Ferroli spa è una multinazionale che produce caldaie, condizionatori, radiatori, stufe (distretto veronese della termomeccanica);
- Unica tra i grandi player ad avere fonderia interna;
- Crisi per sovraindebitamento (VP 350 mln, esposizione 630 mln);
- Concordato omologato ex 182 bis;
- Un fondo acquisisce il 51%, con obiettivo di ristrutturazione aziendale e vendita;
- Fonderia immediatamente definita non strategica: 85 ps + 65 in assemblaggio ghisa.

Il contesto di partenza della fonderia

- Nel 2017 fonde 3 giorni al mese;
- VP 200k/anno;
- Monocomittenza Ferroli;
- Impianti vetusti (fonderia del 1954);
- Ignota la condizione dell'impatto ambientale terra e acqua;
- Nota e fuori controllo la condizione di impatto ambientale fumi;
- Fortissima sindacalizzazione (FIOM/FIM).

Il possibile BP: linee strategiche

1. Avere da Ferroli la fonderia e l'assemblaggio delle caldaie in ghisa, contestualmente a contratto di esclusiva con Ferroli stessa;
2. Produrre fusione per terzi (evidentemente concorrenti di Ferroli);
3. Differenziare la produzione per saturare (obiettivo 20 giorni/mese), con dischi freno;
4. Ridurre il personale complessivo a 65 iniziali, con multicompetenze (tutti fonditori, tutti assemblatori);

La struttura finanziaria

Struttura del CS e del medio-lungo:

- Naspi per CS: circa 980k;
- 275 k Coopfond in equity (+ 150 k finanziamento nel 2018);
- 200 k CFI in equity + 350k in DM agevolato, + 300 in finanziamento nel 2020, +.....;

Struttura del circolante;

- 1 mln Banca Etica;
- 600k bcc Brendola;
- 200 k bcc Val Sabbina

Struttura interna

Lavoro di selezione delle persone, in base a interesse e competenze, per ruoli necessari nella newco.

Partiti a luglio 2017 con 62 operai, cui si sono aggiunti 1 direttore operations, un programmatore e controller, un direttore generale, un cfo.

Legacoop Veneto ha seguito ogni passaggio, con la presenza in CDA e Assemblee dei soci per i primi 3 anni (ora al bisogno).

Nodi affrontati

La controparte non è procedura, è una trattativa su ogni singolo aspetto, ed è trattativa tra soggetto a scopo mutualistico vs soggetto finanziario speculativo.

Fondamentali due diligence:

- ambientale;
- industriale/impiantistico;
- economico.

I punti di accordo qualificanti

Hanno costituito valore aggiunto alcuni punti di trattativa:

1. Put & call immobile e impianti (9 e 10 euro);
2. Fornitura esclusiva e a prezzo fermo e volumi prefissati (con penale risarcitoria) con Ferroli;
3. Obbligo di intervento su impianti per messa a norma;
4. Obbligo installazione abbattitore fumi.

Oggi (aspetti positivi)

Oggi la Fonderia:

- 130 addetti;
- 24 mln di VP;
- Oltre 6 mln di investimenti di impianti e macchinari (prevalentemente in Industry 4.0);

Oggi (aspetti negativi)

Oggi la Fonderia:

- Non ancora a benchmark per efficienza;
- Difficile transizione dipendente di multinazionale → socio lavoratore;
- Impatto delle materie prime (energia elettrica, gas, carbone);