

GGI European Conference a Berlino. L'approccio tempestivo alla crisi nel DCRI Practice Group - Introduce l'argomento e modera Claudio Ceradini.

Quello che è chiaro in Italia come in gran parte degli stati europei, è che la maggior parte delle aziende in seria difficoltà finanziaria non riesce a risolvere il problema.

La gran parte di loro accede direttamente al fallimento, meno del 10% riesce ad affrontare il problema con la tempestività necessaria a depositare un accordo di ristrutturazione o una domanda di concordato preventivo . Inoltre, la maggior parte delle società che ottiene l'omologa del concordato preventivo o dell'accordo di ristrutturazione, entra nuovamente in crisi nei tre anni successivi, danneggiando per la seconda volta i creditori.

Un approccio tempestivo sarebbe ovviamente salvifico, eviterebbe costi procedurali e salverebbe un numero molto elevato di aziende, incluso anche dell'indotto. Come fare? Perché gli imprenditori non riescono a rendersi conto di quanto rapidamente la loro condizione di crisi si aggrava? Che soluzioni tecniche ci sono, in Europa, a supporto dell'approccio tempestivo alla crisi, e che risultati hanno dato sino ad oggi? Cosa possono fare gli advisor per migliorare l'approccio al problema, specie nelle piccole e medie aziende?

Probabilmente la relazione tra gli imprenditori e le loro piccole e medie aziende, a base azionaria sostanzialmente familiare, va oltre le ragioni di affari e di profitto, coinvolgendo i sentimenti, cosicché l'azienda diviene una famiglia allargata, che include i dipendenti, i fornitori più affezionati e parte più ampia degli stakeholders. Accettare la fine dell'azienda o la sua crisi, significa affrontare una circostanza che assomiglia molto, forse, ad un lutto familiare. A questo si aggiunge l'Orgoglio e lo status sociale, che rendono le decisioni razionali più complesse. Probabilmente le soluzioni tecniche dovrebbero tenere conto di questi aspetti, ed incidervi.

Queste saranno le domande cui cercheremo di dare una risposta nel corso del Debt Collection, Restructuring and Insolvency Practice Group in occasione della prossima GGI European Conference in Berlin. Approfondiremo il confronto normativo, traendo spunto dal quanto già affrontato nella World Conference di Vienna. In più parleremo tra noi, tra advisor, per capire come, e se, il nostro approccio possa modificarsi ed essere più efficace.

Le domande a cui cercheremo di dare risposta sono queste:

1. Perché gli imprenditori non riescono a rendersi conto di quanto velocemente la loro condizione di crisi si aggrava?
2. Quanti fallimenti si sono aperti in Europa nel 2017 e negli anni precedenti? Quanti concordati preventivi? Quanti accordi di ristrutturazione?
3. Sono disponibili strumenti tecnico-normativi in Europa per affrontare la crisi tempestivamente? Come funzionano? Hanno avuto successo? Cosa si dovrebbe fare per renderli più efficienti?
4. Qual è la sensibilità generale sul tema „fresh start“?
5. La situazione è diversa per le medie e piccole aziende, rispetto a quelle più grandi?
6. Le banche e le istituzioni finanziarie dovrebbero sviluppare prodotti specifici?

Ci vediamo a Berlino