*****

Speedline S.r.l. in Amministrazione Straordinaria

*****

Programma dei Commissari Straordinari ex art. 54
D.lgs. 270/1999

Sommario

1. INTRODUZIONE 5

1.1 Premessa 5

1.2 Informazioni sintetiche sulla procedura 5

1.3 Informazioni generali sulla società e sulla sua organizzazione 6

1.3.1 Forma giuridica, denominazione e oggetto sociale 6

1.3.2 Personale e ricorso agli ammortizzatori sociali 7

1.4 La crisi di Speedline e la fase giudiziale 10

1.4.1 Le origini di Speedline 10

1.4.2 La crisi di Speedline 12

1.4.3 Le performance storiche 16

1.4.4 La valutazione delle prospettive di recupero dell'equilibrio economico 20

2. IL BUSINESS DI SPEEDLINE 21

2.1 Descrizione del prodotto 21

2.1.1 Capacità produttiva 22

2.2 Descrizione processo produttivo 22

2.2.1 Fase 1: Fusione 22

2.2.2 Fase 2: Flowforming e Trattamento Termico 25

2.2.3 Fase 3: Lavorazione Meccanica 27

2.2.4 Fase 4: Verniciatura e finiture 27

2.2.5 Processi accessori 28

2.3 Le linee di business 29

2.4 Il mercato di riferimento e i dati previsionali 31

2.5 I principali clienti 35

2.6 I principali competitor 38

3. L'ATTIVITA' DELLA PROCEDURA 41

3.1. Gli interventi gestionali 41

3.2. I rapporti di consulenza legale, finanziaria e industriale 42

3.3 La gestione delle relazioni con le Organizzazioni sindacali, le Istituzioni e gli Enti Locali 44

3.4 I rapporti con gli stakeholder commerciali 44

3.5 Le iniziative per l'iscrizione dei marchi al registro dei marchi storici 46

3.6 Ricerca di fonti di generazione di cassa 47

3.7 Manifestazioni di interesse 47

4. IL PROGRAMMA: CRITERI E CONTENUTO 49

4.1 La scelta dell'indirizzo di cui all'art. 27 del D.Lgs. 270/99 49

4.2. Il Piano industriale 50

4.2.1. Premessa 50

4.2.2. I pilastri del Piano Industriale 52

4.2.3. Le verifiche in ordine alle azioni risarcitorie e/o revocatorie 57

4.2.4. Le previsioni economiche, patrimoniali e finanziarie 2025 – 2027 58

4.3. Le attività imprenditoriali destinate alla prosecuzione e quelle da dismettere 65

4.4. La cessione del complesso aziendale: strategie ed obiettivi 65

4.4.1 Il complesso aziendale oggetto di cessione 67

4.5 La liquidazione dei beni non funzionali all'esercizio dell'impresa 69

4.6 I costi della procedura 72

5. MODALITÀ DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO 75

6. MODALITÀ DI CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE 76

6.1 Presumibile valore ricavabile dalla cessione 76

6.2 Il quadro normativo 76

6.3 Principi della procedura di vendita: pubblicità e trasparenza, competitività e ulteriori criteri 77

6.4 Descrizione delle fasi in cui si articolerà la procedura di vendita 78

6.5 Facoltà dei Commissari Straordinari di modificare la procedura di vendita e modalità alternative di svolgimento della stessa 81

6.6 Previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori 81

7. ALLEGATI 83

1. INTRODUZIONE

1.1 Premessa

I sottoscritti dott. Maurizio Castro, prof. avv. Alfonso Celotto e dott. Mario Giovanni Patti, Commissari Straordinari della Speedline S.r.l. in Amministrazione Straordinaria (di seguito anche "Speedline" o "Società"), presentano, ai sensi e per gli effetti dell'art. 54 del D.lgs. n. 270 del 1999 (di seguito anche il "Decreto" o "D.lgs. 270/99"), il programma, redatto secondo l'indirizzo previsto dall'art. 27, comma 2, lettera *a)* del D.lgs. 270/99, finalizzato ad ottenere il recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali mediante la cessione del complesso aziendale (di seguito anche il "Programma").

Il Programma, in conformità agli indirizzi di politica industriale del Ministero delle Imprese e del Made in Italy ("MIMiT"), mira a definire le linee operative che la Procedura di Amministrazione Straordinaria (di seguito anche la "Procedura") intende seguire per la salvaguardia del valore dei complessi aziendali, al fine di evitare – ove possibile – la cessione atomistica dei beni che compongono l'azienda, tenuto in conto l'interesse dei creditori al soddisfacimento del proprio credito.

Il presente Programma viene presentato in data odierna al Ministero delle Imprese e del Made In Italy nel rispetto dei termini di legge. Della presentazione del Programma verrà data notizia al Tribunale di Venezia nel rispetto dei termini previsti dall'art. 54, comma 3, del Decreto.

1.2 Informazioni sintetiche sulla procedura

Si riepilogano di seguito i principali eventi che hanno condotto all'ammissione di Speedline S.r.l. alla Procedura:

- con ricorso depositato in data 24 luglio 2024, Speedline S.r.l., nella persona dell'ing. Andrea Fini in qualità di Amministratore Unico e Legale Rappresentante, ha chiesto la dichiarazione del proprio stato di insolvenza ai sensi dell'art. 3 del D. lgs. 270/99;

- con sentenza pubblicata in data 18 ottobre 2024, il Tribunale di Venezia ha dichiarato lo stato di insolvenza della Società, nominando Giudice Delegato la dott.ssa Ivana Morandin e Commissario Giudiziale il dott. Maurizio Castro, cui è stata affidata la gestione dell'impresa conformemente a quanto previsto dall'art. 32 del D.lgs. 270/99;

- in data 15 novembre 2024, il Commissario Giudiziale ha depositato presso la cancelleria del Tribunale di Venezia la relazione *ex* art. 28 del D.lgs. 270/99;

- con decreto in data 30 dicembre 2024, il Tribunale di Venezia, visti gli artt. 27 e 38 del D.lgs. 270/99, ha disposto l'apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria di Speedline S.r.l.;

- con provvedimento in data 5 gennaio 2025, il MIMiT ha nominato, quali Commissari Straordinari della Procedura, il dott. Maurizio Castro, il prof. avv. Alfonso Celotto e il dott. Mario Giovanni Patti.

1.3 Informazioni generali sulla società e sulla sua organizzazione

1.3.1 Forma giuridica, denominazione e oggetto sociale

Speedline S.r.l. (P. IVA 03008300273) è stata costituita nel 1976 ed è iscritta presso il Registro delle Imprese di Venezia-Rovigo.

La sede legale della Società è stabilita in Santa Maria di Sala (VE), Via Salgari n. 6, ove sono collocati gli uffici direzionali e lo stabilimento produttivo.

Il capitale sociale ammonta ad Euro 8.162.666,00, interamente versato e detenuto dalla società tedesca Alpha Berlin 1 Gmbh (di seguito anche "Alpha"), con sede in Kolonnenstraße 8, 10827 Berlin (Germania). Sul punto si precisa che, alla data della dichiarazione di insolvenza, il capitale sociale risultava interamente detenuto da Callista Asset Management 20 Gmbh (di seguito anche "Callista"), con sede in Steinstraße 48, 81667 München (Germania). Successivamente, nell'ambito di una verifica effettuata su richiesta di un istituto bancario circa l'effettivo titolare delle quote societarie, la Società ha ricevuto notizia in merito all'avvenuta cessione delle predette quote da parte di Callista in favore della società Alpha Berlin 1 GmbH, di proprietà della Prosperus Service UG[1]. Dalla documentazione esaminata si rileva, inoltre, la messa in liquidazione e lo scioglimento della Alpha Berlin 1 GmbH.

L'organo amministrativo della Società è rappresentato dall'Amministratore Unico, nella persona dell'ing. Andrea Fini, mentre l'organo di controllo è rappresentato dalla prof.ssa Claudia Rossi, quale Revisora Legale. Come anticipato, a seguito della dichiarazione dello stato di insolvenza, la gestione dell'impresa è stata affidata al Commissario Giudiziale dott. Maurizio Castro, fino alla nomina dei Commissari Straordinari.

Speedline opera nel campo della progettazione, realizzazione e commercializzazione di ruote in lega leggera di alluminio per l'*automotive*. In particolare, ai sensi dell'art. 2 dello statuto sociale, la Società ha ad oggetto *"la fusione e la lavorazione, anche per conto terzi, di leghe metalliche in genere ed in particolare di alluminio e di magnesio, per la produzione, il commercio e la rappresentanza in Italia ed all'estero di parti meccaniche in genere, di cerchi, di equipaggiamenti, accessori e ricambi per motoveicoli, autoveicoli, veicoli industriali ed altri veicoli. La costruzione, l'acquisto, l'assemblaggio, il collaudo con prove a freddo e a caldo di attrezzature, impianti e macchinari di fonderia per uso interno e per la fornitura e/o vendita a terzi. La società potrà effettuare attività di acquisto e vendita delle materie prime e sussidiarie necessarie per lo svolgimento dell'attività produttiva, nonché attività di acquisto e vendita dei sottoprodotti, sia metallici che non metallici, risultanti dalla attività principale. Al fine del conseguimento dell'oggetto sociale, la società può compiere tutte le operazioni commerciali (anche di import-export), industriali, mobiliari ed immobiliari necessarie o utili, tra cui*

[1] Dalla documentazione esaminata risulta che la cessione delle quote sarebbe avvenuta nel mese di agosto 2024.

l'assunzione e la concessione di agenzie, commissioni, rappresentanze, con o senza deposito, e mandati; l'acquisto, l'utilizzo, il trasferimento di brevetti e opere dell'ingegno; la costituzione di associazioni temporanee di imprese, sia quale impresa mandante che mandataria. Al medesimo fine, la società può altresì compiere operazioni finanziarie in genere quali, ad esempio, l'assunzione di finanziamenti, la concessione di garanzie, anche reali, e l'assunzione, sia direttamente che indirettamente, in Italia e all'estero, di interessenze e partecipazioni in altre società, imprese, consorzi ed enti di qualunque tipo, costituiti o costituendi. Essa potrà in particolare contrarre mutui e ricorrere a qualsiasi forma di finanziamento con istituti di credito, banche, società di qualunque tipo e privati e potrà concedere e rilasciare fidejussioni, avalli ed ogni altra forma di garanzia anche reale e ipotecaria sui beni e sugli immobili sociali, nell'interesse proprio e/o nell'interesse di società facenti parte del gruppo societario di appartenenza. la società potrà partecipare e operare mediante accordi di tesoreria di gruppo "cash-pooling", anche internazionale, con la controllante e altre società facenti parte del gruppo di appartenenza. La società potrà anche concedere finanziamenti a favore di società facenti parte del gruppo societario di appartenenza. Tutte le attività debbono essere svolte nei limiti e nel rispetto delle norme che ne disciplinano l'esercizio; in particolare le attività di natura finanziaria sono ammesse soltanto se non riservate ai sensi di legge, e comunque senza essere svolte nei confronti del pubblico; né possono essere esercitate attività professionali riservate ai sensi di legge."

Come verrà meglio illustrato al capitolo 2 del presente Programma, il *business* di Speedline si focalizza sulla produzione e fornitura dei cerchi in lega leggera e si articola sulle seguenti direttrici principali:

- Fornitura di cerchi per primo equipaggiamento agli *Original Equipment Manufacturers* (OEMs) del settore *automotive*;
- Fornitura di cerchi destinati ai segmenti *Racing* e *Aftermarket*;
- Fornitura di cerchi in favore di produttori di mezzi speciali (ad esempio, per produttori di veicoli ad uso militare o veicoli ricreazionali);
- Sub-fornitura (*Contract manufacturing*) di cerchi, ad oggi esclusivamente per conto del gruppo Ronal, che ha provveduto a mantenere determinati progetti presso lo stabilimento di Speedline in virtù delle difficoltà organizzative che si sarebbero venute a creare in caso di traslazione produttiva a società controllate;
- Altri servizi legati alla produzione di cerchi (ad esempio, lavorazioni meccaniche o di verniciatura svolte per conto di altri produttori di cerchi).

1.3.2 Personale e ricorso agli ammortizzatori sociali

Alla data della dichiarazione dello stato di insolvenza, la struttura organizzativa della Società era così composta:

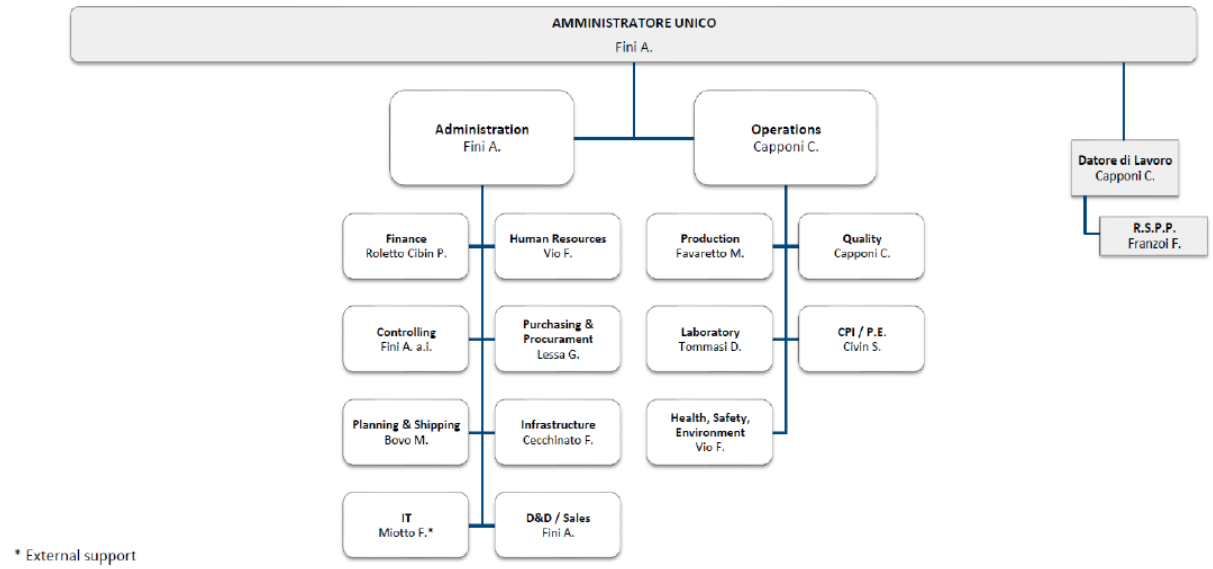


Figura 1: Organigramma della Società alla data della dichiarazione di insolvenza. Fonte: Management

Si precisa che, a seguito della propria nomina, il Commissario Giudiziale e i Commissari Straordinari hanno avvertito la necessità di riorganizzare l'assetto societario, anche mediante inserimento di nuove figure.[2]

In particolare, sono state costituite cinque macroaree: *Corporate Affairs*; Amministrazione e Finanza; *Chief Restructuring Officer* (CRO); Risorse Umane, Comunicazione, Progetti Speciali; *Compliance*.

Inoltre, al fine di rafforzare l'organico manageriale in alcune delle aree citate, sono state inserite tre nuove figure: l'ing. Fulvio Camilli, in qualità di CRO; l'avv. Federica Magnoler, in qualità di esperto legale, responsabile per l'area *Corporate Affairs*; l'avv. Giulia Guerrini, in qualità di esperto legale, responsabile per l'area *Compliance*.

In aggiunta a tali figure, è stato previsto l'inserimento dell'ing. Giuseppe Zappalà quale responsabile delle funzioni "Ingegneria" e "IT".

Si riporta di seguito la struttura organizzativa aggiornata alla data del 1° febbraio 2025, che riflette gli interventi apportati dai Commissari.

[2] Come illustrato all'interno della relazione ex art. 28 D.lgs. 270/99, il Commissario Giudiziale riscontrava, nella struttura organizzativa societaria esistente alla data del proprio insediamento, "*alcune anomalie, evidentemente frutto delle traversie subite dalla Società negli ultimi tre anni, coincidenti con il processo di dismissione avviato dalla sua controllante, il Gruppo Ronal: la collocazione della funzione Acquisti nel perimetro dell'Administration; la collocazione della funzione Ricerca & Sviluppo anch'essa nel perimetro dell'Administration (a dimostrazione della sua effettiva inconsistenza); la detenzione in regime interinale di funzioni rilevanti, quali il Controllo di Gestione, la Qualità, l'Health & Safety e le Vendite; e l'assenza del Marketing, dell'Ingegneria e delle Relazioni Esterne*".

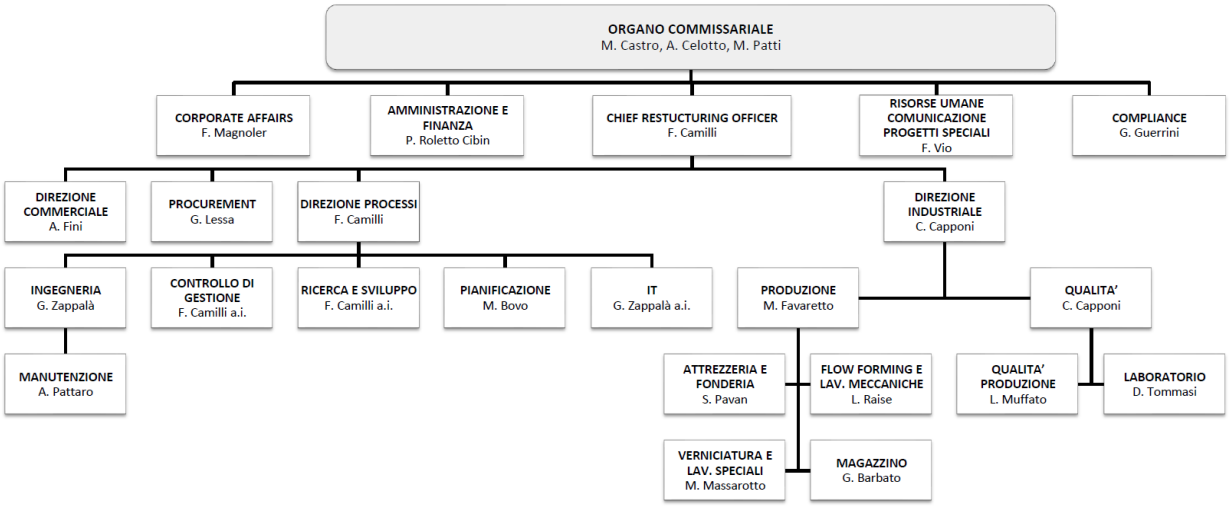


Figura 2: Organigramma della Società al 1° febbraio 2025. Fonte: Management

Alla data del 1° febbraio 2025, la Società conta n.250 lavoratori alle proprie dipendenze[3], così suddivisi:

i. n. 211 unità con la qualifica di "Operai";
ii. n. 35 unità con la qualifica di "Impiegati";
iii. n. 2 unità con la qualifica di "Quadri";
iv. n. 2 unità con la qualifica di "Dirigenti".

La Società ha fatto ricorso in diversi periodi temporali all'utilizzo della Cassa Integrazione Guadagni (CIG), come di seguito riepilogato:

- da febbraio a luglio 2020, ricorrendo alla CIG ordinaria in relazione all'emergenza epidemiologica da Covid-19;
- da ottobre 2023 a ottobre 2024, ricorrendo alla CIG straordinaria nella forma dei contratti di solidarietà difensiva, così come discendenti e regolati dall'accordo stipulato in sede ministeriale il 23 luglio 2023 (il quale ha previsto l'introduzione di un incentivo all'esodo, con conseguente uscita di circa n.80 dipendenti);
- da ottobre 2024 in avanti, ricorrendo alla CIG straordinaria per Amministrazione Straordinaria, autorizzata con decreto del Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali del 31 gennaio 2025, ai sensi dell'art. 7, comma 10 ter, legge 236/93, per il periodo 18 ottobre 2024 – 17 ottobre 2025.[4] Il predetto decreto autorizza l'INPS a provvedere al pagamento

[3] Come illustrato all'interno della relazione ex art. 28 D.lgs. 270/99, l'organico ha subito negli anni un drammatico calo della sua consistenza, diminuita del 46,5% nell'ultimo decennio e del 49,7% nell'ultimo lustro.

[4] In particolare, il Commissario Giudiziale - in occasione del "tavolo di crisi" svoltosi presso la Regione Veneto il 28 ottobre 2024 - ha preso atto e convenuto con le Organizzazioni sindacali territorialmente competenti (Fim-CISL e Fiom-CGIL di Venezia, nelle persone dei loro segretari generali) e con le Rappresentanze sindacali unitarie dello stabilimento di Santa Maria di Sala, l'esaurimento dei contratti di solidarietà difensiva discendenti dal precedente Accordo ministeriale del 23 luglio 2023 e la loro sostituzione con l'intervento straordinario della Cassa Integrazione Guadagni prevista per le aziende insolventi destinate all'Amministrazione Straordinaria.

diretto del trattamento straordinario di integrazione salariale in favore dei lavoratori interessati. La CIG straordinaria coinvolge allo stato circa il 36% dell'organico.

Per quel che concerne il pagamento dei lavoratori, il Commissario Giudiziale, durante il suo ufficio, ha disposto il pagamento alle scadenze contrattualmente previste delle retribuzioni afferenti al mese di ottobre 2024 (integralmente per il periodo 1-17 ottobre, compresa l'anticipazione della CIGS, in applicazione delle intese allora vigenti e di quella ministeriale del luglio 2023 *in primis*; e per le sole ore lavorate o equivalenti per il periodo 18-31 ottobre), delle retribuzioni afferenti al mese di novembre 2024 (per le sole ore lavorate o equivalenti), delle tredicesime mensilità (integralmente per il periodo ante-insolvenza; e in proporzione al servizio effettivamente prestato per il periodo successivo al 17 ottobre) e delle retribuzioni afferenti al mese di dicembre 2024 (per le sole ore lavorate o equivalenti).

1.4 La crisi di Speedline e la fase giudiziale

1.4.1 Le origini di Speedline

L'origine di Speedline risale alla fine degli Anni Sessanta, quando fu fondata dal pilota Gianfranco Padoan con la denominazione di "ESAP" (Equipaggiamenti Sportivi Auto Preparazione). La denominazione attuale, Speedline, fu adottata a partire dal 1975 in occasione della cessione all'imprenditore Giancarlo Zacchello, il quale adottò tale nome al fine di indirizzare l'attività verso la produzione e la fornitura di cerchi in lega per auto sportive (in particolar modo al comparto *racing*). La crescita sotto la proprietà Zacchello fu vertiginosa, soprattutto in virtù delle innovazioni tecnologiche introdotte sul mercato tra gli anni Ottanta e Novanta: *(i)* prima, la tecnica di colatura a bassa pressione; *(ii)* poi, il *flowforming*, tecnica quest'ultima brevettata dalla Società che permette la produzione di cerchi in lega con una notevole riduzione di peso rispetto a quelli tradizionali in acciaio, mantenendone inalterate le *performance*. Grazie a tali innovazioni, la Società è cresciuta sino a toccare una quota di n.2.500 addetti e a fornire le auto da corsa impegnate nei campionati di Formula 1, Formula 2 e Formula 3, oltre che nel campionato mondiale di Rally.

Il declino iniziò a partire dal 1997, anno in cui la Società fu oggetto di molteplici cambi di proprietà senza che nessuna di esse seppe esprimere competenze strategiche e manageriali tali da fronteggiare l'ingresso nel mercato di nuovi *competitor*. Vengono di seguito sintetizzati i cambi di proprietà avvenuti dal 1997 in avanti:

- nel 1997, cessione da parte della famiglia Zacchello ad Amcast International (Gruppo USA);
- nel 2003, cessione da parte di Amcast International a Mazzucconi Wheels S.r.l.;
- nel 2007, cessione da parte di Maberfin S.p.A. (finanziaria controllante della famiglia Mazzucconi) delle quote di Mazzucconi Wheels S.r.l. (controllante di Speedline S.r.l.) al gruppo svizzero Ronal AG (di seguito anche "Ronal" o il "Gruppo Ronal"), tra i *leader* mondiali nella produzione di cerchi in lega leggera (la controllante Mazzucconi Wheels S.r.l. acquisì così la denominazione "Ronal Italia S.r.l.", a partire dall'8 novembre 2007);

- nel 2023, cessione da parte di Ronal AG a Callista Asset Management 20 Gmbh, appartenente al fondo di private equity tedesco Callista Private Equity Gmbh;
- nel 2024, cessione delle quote societarie da parte di Callista in favore della Alpha Berlin 1 GmbH (di cui si rilevano ad oggi lo scioglimento e la messa in liquidazione), di proprietà della Prosperus Service UG.

Come ampiamente illustrato all'interno della relazione sulle cause di insolvenza, un ruolo particolarmente determinante nell'ambito delle vicende storiche che hanno condotto allo stato di crisi di Speedline è stato occupato dalla gestione ad opera del Gruppo Ronal e dalla successiva dismissione in favore di Callista.

Con riferimento alla "gestione Ronal", in particolare, possono distinguersi due macro-fasi:

- 2007-2018, fase in cui Ronal non ha adottato alcuna strategia né di consolidamento e di sviluppo del sito produttivo italiano, né di rafforzamento del suo posizionamento competitivo, limitandosi a modesti interventi di mantenimento dei processi e comunque procedendo a significativi dirottamenti di volumi verso altri siti e a svuotamenti del bacino di competenze tecnico-commerciali;
- 2019-2023, periodo nel quale, anche per la pressione esogena delle turbolenze del mercato, ma soprattutto per la gracilità della sua visione strategica e per la maturata decisione di marginalizzare la propria presenza industriale in Italia, la capogruppo ha progressivamente abbandonato l'investimento in Speedline, ritenendolo inadeguatamente redditivo.[5]

A testimonianza di quanto appena citato, nel novembre del 2021, dopo aver completato con una brutale accelerazione nell'anno precedente la traslazione della maggior parte delle produzioni eseguite nel sito italiano presso i propri siti all'estero (Polonia, Repubblica Ceca, Spagna, Germania e Messico), lasciando così assegnate a Speedline solo le lavorazioni più complesse e meno remunerative, Ronal comunica al Consiglio di Amministrazione di Speedline S.r.l. la propria intenzione di cessare la produzione dello storico stabilimento Speedline di Tabina, al fine di preservare il futuro del gruppo nel medio-lungo periodo.

A seguito di tale azione e successivamente alle consultazioni avvenute con l'allora Ministero dello Sviluppo Economico, la Regione Veneto, le Organizzazioni sindacali nazionali e territoriali e le Rappresentanze sindacali di Speedline, si è giunti all'accordo del 9 giugno 2022, nel quale si è affermato l'impegno del Gruppo Ronal a cedere la controllata ad investitori terzi e a supportare finanziariamente Speedline sino alla data del 31 dicembre 2023[6].

In esito a tale accordo e più precisamente in data 24 maggio 2023, il Gruppo Ronal ha sottoscritto con Callista Asset Management 20 Gmbh un accordo di vendita (c.d. "SPA" – *Sale and Purchase Agreement*), che ha previsto:

[5] Tale progressivo "abbandono" ha evidentemente impattato sui risultati economici e finanziari registrati da Speedline in quegli anni, come illustrato all'interno del paragrafo n. 1.4.3 del presente Programma.

[6] Come illustrato all'interno della Relazione sulle cause di insolvenza, l'accordo del 9 giugno 2022 ha previsto: (i) la vendita di Speedline entro dicembre 2023; (ii) l'istituzione di un accordo di non competizione bilaterale per il quale Speedline avrebbe potuto vendere solo ai marchi c.d. "Premium"; (iii) il mantenimento in capo a Speedline del marchio "Speedline Corse" e in capo a Ronal del marchio "Speedline Truck"; (iv) il mantenimento in capo a Speedline della proprietà dei terreni e fabbricati in cui quest'ultima era sita.

- la cessione del 100% delle quote di Speedline da Ronal a Callista, al prezzo simbolico di 1 Euro;
- l'impegno di Ronal a riconoscere all'acquirente una dote di complessivi 13,8 milioni di Euro, oltre agli oneri di ristrutturazione;
- il *carve-out* in favore di Ronal, attraverso un'operazione di scissione societaria, di tutti gli immobili facenti parte del complesso industriale di Santa Maria di Sala e di parte delle attrezzature, dei dipendenti e dei contratti necessari alla produzione di cerchi per un pacchetto predefinito di clienti attuali e potenziali. Tali attivi sono stati dichiarati compensati con i debiti fino a quel momento contratti da Speedline con la capogruppo a titolo di finanziamento soci (per complessivi 29,25 milioni di Euro).

In aggiunta all'accordo di vendita, è stato stipulato tra Callista e Ronal un "*Non-Compete Agreement*", della durata di cinque anni, il quale ha precluso a Speedline la possibilità di fornire i clienti denominati *Non-Premium*, riservandole esclusivamente i clienti *Premium* (individuati in Ferrari, Maserati, Jaguar, Lamborghini, Aston Martin e McLaren), e l'ha destinata all'impossibilità di assorbire i costi fissi, visto l'esiguo quantitativo produttivo assicurato da tali clienti (basti pensare al fatto che gli ordini provenienti da tali clienti nel 2022 sono quantificabili in n. 60.000 ruote complessive, a fronte di un volume di vendita totale pari a circa 800.000 ruote nel medesimo anno: per l'illustrazione analitica dei volumi di vendita per cliente negli anni 2022-2024, si rinvia al paragrafo n. 2.5).

1.4.2 La crisi di Speedline

Come anticipato al paragrafo precedente e come più ampiamente illustrato all'interno della Relazione sulle cause di insolvenza, le cause della crisi di Speedline sono in misura dominante attribuibili alle vicende susseguitesi a partire dalla "gestione Ronal", sino alla dismissione di Speedline in favore di Callista.

Di seguito i principali fattori che hanno contribuito al dissesto di Speedline:

1. *Scelte soggettive dell'azionista: l'operazione di chiusura e il dirottamento della produzione*

La causa della crisi predominante risiede nella decisione strategica, adottata da Ronal, di traslare negli stabilimenti della capogruppo e delle altre controllate europee, le competenze distintive di Speedline e i volumi riconducibili ai prodotti più remunerativi e/o appartenenti ai clienti storici del sito italiano, generando un forte disallineamento tra i volumi di vendita e la capacità produttiva della Società e rendendo di fatto impossibile l'assorbimento dei costi fissi. A tal proposito, si rileva come già a partire da novembre 2020, il Gruppo Ronal iniziò ad organizzare la migrazione negli altri siti produttivi del gruppo dei progetti in produzione nello stabilimento veneziano, attraverso la riproduzione delle copie degli stampi in esecuzione nello stabilimento di Santa Maria di Sala e, successivamente, mediante comunicazione ai clienti di Speedline dell'imminente dirottamento (il tutto, nell'ottica di annunciare successivamente la chiusura del sito produttivo italiano). In particolare, si rileva lo spostamento di complessivi n.

470 progetti relativi ai cosiddetti marchi "*Non Premium"* (così come definiti nel *Non-Compete Agreement*) per un totale di volumi trasferiti dal FY21/22 al FY24/25 di n. 2.034.545 ruote.

2. *La ricerca dell'investitore e la scelta di Callista*

A seguito della sottoscrizione dell'accordo, nel giugno 2022, tra i sindacati e Ronal nel quale veniva stabilito che lo stabilimento di Speedline non sarebbe stato chiuso, bensì venduto, venne dato incarico a Vitale & Co. S.p.A. di seguire il processo di M&A, con l'obiettivo di fare *scouting* di potenziali investitori interessati all'acquisizione della Società nell'ambito di un progetto idoneo a garantire la continuità produttiva e la salvaguardia dei livelli occupazionali.

Nell'ambito del processo vennero identificati tre potenziali investitori interessati a rilevare il sito produttivo di Santa Maria di Sala:

1) Mutares SE & Co. KGaA., società tedesca di medie dimensioni, attiva in vari settori (tra cui il settore automobilistico e della mobilità).

- Offerta presentata: acquisto congiunto di Speedline S.r.l. e AppTech S.r.l. (altra società appartenente al Gruppo Ronal) al prezzo simbolico di 1 Euro; richiesta di una dote di Euro 49,6 milioni (di cui Euro 26 milioni per Speedline ed Euro 23,6 milioni per AppTech S.r.l.); impegno ad immettere capitale fino ad Euro 5 milioni nei primi 24 mesi dalla chiusura dell'accordo e di mantenere un organico minimo in Speedline di n. 250 dipendenti.

2) Accursia Capital GmbH, *holding* attiva a livello internazionale con sedi a Monaco e Milano, specializzata nell'acquisizione di società in difficoltà e *carve-out* aziendali da grandi gruppi in ottica di rilancio.

- Offerta presentata: prezzo di acquisto simbolico di 1 Euro e richiesta di una dote di Euro 32,3 milioni, a fronte dell'impegno di mantenere in Speedline un organico minimo di 208 dipendenti.

3) Callista Private Equity GmbH, fondo di *private equity* focalizzato su aziende di medie dimensioni in situazioni speciali e *carve-out* aziendali da grandi gruppi in ottica di rilancio.

- Offerta presentata: prezzo di acquisto simbolico di 1 Euro e richiesta di una dote di Euro 13,8 milioni, a fronte dell'impegno di mantenere in Speedline un organico minimo di 225 dipendenti.

La scelta da parte di Ronal ricadde sull'offerta di Callista, la quale risultò economicamente più vantaggiosa richiedendo un minore esborso finanziario rispetto alle altre soluzioni, pur non essendo coerente con l'accordo sindacale raggiunto in sede istituzionale in base al quale Ronal si era impegnata a privilegiare le "*soluzioni con maggiori garanzie occupazionali, anche rispetto alle tempistiche*".

La gestione di Callista, che, in base a quanto riportato nel piano industriale presentato in fase di selezione degli investitori, avrebbe dovuto essere inizialmente improntata allo sviluppo del segmento "*Premium"* e all'implementazione di una rete di vendita per aggredire il comparto "*Aftermarket*", si caratterizzò invece per l'assenza totale di un qualunque supporto alla Società, sia in termini finanziari che imprenditoriali, e addirittura per il tentativo di aggravare la

situazione societaria mediante l'addebito di *management fees* per un totale di 430.000 Euro (per fortuna, riuscito solo in parte).

3. *La scissione di Speedline*

L'operazione di scissione effettuata in data 30 settembre 2023 (con effetto a partire dal 2 ottobre 2023) nell'ambito dell'operazione di disinvestimento di Ronal ed avente come beneficiaria la New-Co "*Ronal Italia Services S.r.l.*" ha contribuito a generare un ulteriore impatto negativo sul prosieguo dell'attività produttiva di Speedline, determinando la sottrazione di risorse finanziarie, tecnico-produttive e umane.

In particolare:

i. il passivo di Speedline conferito nella New-Co si componeva prevalentemente dei debiti che Speedline aveva nei confronti di Ronal per i finanziamenti che quest'ultima aveva erogato a titolo di finanziamento soci (Euro 29,3 milioni) ed è stato compensato da un attivo composto in larga parte da terreni e fabbricati (Euro 16,4 milioni), crediti verso clienti (Euro 10 milioni) e disponibilità liquide (Euro 4,1 milioni). Ne deriva dunque che Ronal, attraverso tale operazione, abbia compensato (e quindi dato soddisfazione a) debiti che per la loro stessa natura risultavano postergati alla soddisfazione di altri creditori ai sensi dell'art. 2467 cod. civ. generando una sottrazione rilevante di attivo patrimoniale e contravvenendo all'impegno assunto in sede di accordo ministeriale di lasciare terreni e fabbricati in proprietà a Speedline;

ii. la scissione ha comportato il trasferimento di n. 14 dipendenti (1 dirigente tecnico, 1 responsabile della funzione *Controlling*, 3 addetti all'area *Sales*, 1 addetto alla Logistica e 8 addetti all'Ufficio tecnico), lasciando scoperte aree chiave del funzionamento industriale di Speedline (*i.e.* settore commerciale, tecnico e controllo di gestione).

4. *Il* Non-Compete Agreement

Sulla base del *Non-Compete Agreement*, venne impedito a Speedline di vendere i propri prodotti nei confronti della quasi totalità di produttori di automobili a livello globale, mentre risultò consentita la vendita nei confronti dei clienti classificati come *"Premium"* (Ferrari, Lamborghini, Maserati, Jaguar, Aston Martin e McLaren) e delle ruote prodotte con il marchio "*SL Corse*". Come ribadito in precedenza, l'accordo ha contribuito ad un significativo assottigliamento della base clienti rendendo di fatto impossibile il raggiungimento del *break-even*.

Va inoltre precisato come, seppure Ronal avesse rinunciato al patto di non concorrenza per i clienti Alfa Romeo e Porsche, Ronal aveva già avviato a partire dal 2022 il trasferimento delle relative produzioni nei propri stabilimenti europei rendendo poco praticabile il proseguimento dei rapporti contrattuali con tali clienti da parte di Speedline, anche in virtù dell'impoverimento tecnico e di organico precedentemente menzionato.

5. *La cosiddetta "dote"*

Il meccanismo di acquisto di Speedline da parte di Callista prevedeva la corresponsione di una dote da negoziare con il venditore finalizzata al rilancio industriale della società acquistata.

A fronte dell'impegno assunto in sede ministeriale in ordine al conferimento di una dote, in favore di Speedline, corrispondente a Euro 13,8 milioni e al rimborso degli oneri di ristrutturazione pari ad Euro 3,8 milioni (per un totale da versare pari a Euro 17,6 milioni), Ronal ha versato a Speedline esclusivamente Euro 10,6 milioni.

6. *La crisi del settore* automotive

In aggiunta alle cause sopra citate, si può segnalare un generale rallentamento dell'attività produttiva del settore *automotive*, che ha inevitabilmente impattato sul *business* di Speedline. Si può infatti notare che la produzione di veicoli, reduce da anni di lieve crescita tra il 2010 e il 2019, ha subito un crollo a partire dal 2020 in virtù della diffusione della pandemia da *Covid-19* e della successiva crisi di approvvigionamento di semiconduttori. Tale crollo non è stato recuperato nel quinquennio 2019-2024 (per un approfondimento in merito, si rimanda al capitolo 2).

***

In data 22 luglio 2024, l'Amministratore Unico Andrea Fini, viste le *performance* negative societarie e visto il rifiuto da parte del socio Callista ad immettere liquidità nella Società, ha depositato istanza per la dichiarazione dello stato di insolvenza, con contestuale richiesta di avvio della procedura di Amministrazione Straordinaria.

1.4.3 Le performance storiche

Al fine di dare evidenza delle *performance* storiche della Società si riportano di seguito i prospetti di conto economico e di stato patrimoniale di Speedline per il periodo 2019-2024[7].

Conto Economico

						9 mesi	
	31/03/2019	31/03/2020	31/03/2021	31/03/2022	31/03/2023	31/12/2023	31/12/2024
Conto Economico (€/000)	Act	Act	Act	Act	Act	Act	Pc
Ricavi delle vendite	123.624	104.813	94.229	101.566	111.581	42.400	19.721 !
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	3.705	(3.709)	(115)	8.586	(8.872)	(6.696)	(5.315)
Altri ricavi	3.346	3.187	3.149	3.849	7.383	1.790	1.249
Valore della produzione	**130.674**	**104.290**	**97.262**	**114.001**	**110.092**	**37.495**	**15.654**
Costo del venduto	(56.073)	(41.782)	(40.466)	(52.996)	(46.311)	(17.987)	(8.404)
Margine industriale	**74.601**	**62.508**	**56.796**	**61.005**	**63.781**	**19.508**	**7.250**
Margine industriale %	*57%*	*60%*	*58%*	*54%*	*58%*	*52%*	*46%*
Costo per servizi	(33.287)	(32.939)	(37.451)	(32.295)	(38.034)	(16.592)	(8.752)
Godimento beni di terzi	(1.630)	(1.646)	(1.568)	(1.497)	(1.614)	(1.056)	(1.059)
Costo del personale	(31.816)	(30.641)	(27.402)	(27.532)	(25.177)	(16.395)	(11.278)
Oneri diversi di gestione	(593)	(2.011)	(497)	(476)	(420)	(513)	(163)
Ebitda	**7.275**	**(4.729)**	**(10.121)**	**(795)**	**(1.465)**	**(15.049)**	**(14.001)** @
Ebitda margin %	*6%*	*-5%*	*-10%*	*-1%*	*-1%*	*-40%*	*-89%*
Ammortamenti	(6.963)	(7.079)	(6.424)	(5.699)	(2.043)	(1.413)	(1.565)
Svalutazioni	-	-	(629)	(9.667)	(2.600)	-	-
Accantonamenti	-	(1.800)	(3.250)	(300)	-	-	-
Ebit	**311**	**(13.608)**	**(20.425)**	**(16.462)**	**(6.108)**	**(16.462)**	**(15.566)**
Proventi / (oneri) finanziari	(40)	(230)	(312)	(742)	(1.035)	(965)	(64)
Utili / (Perdite) su cambi	3	(4)	(6)	(1)	(4)	(1)	(1)
Ebt	**274**	**(13.842)**	**(20.743)**	**(17.204)**	**(7.148)**	**(17.428)**	**(15.631)**
Imposte	220	1.315	(2.503)	(418)	339	(166)	(213)
Risultato netto d'esercizio	**494**	**(12.527)**	**(23.246)**	**(17.623)**	**(6.809)**	**(17.594)**	**(15.844)** #

Con riferimento al periodo storico sopra riportato, è possibile distinguere due fasi:

- una prima fase (FY18/19 – FY20/21) in cui la Società passa dal chiudere i propri bilanci in utile al registrare ingenti perdite senza che tuttavia la proprietà introduca interventi volti a risanare la Società e a ripristinare il relativo equilibrio economico. In questo periodo, la Società è stata impattata da un andamento negativo a livello di domanda, registrando un primo calo di volumi nel FY19/20 (solo parzialmente mitigato da azioni sui prezzi) per poi subire un crollo maggiore anche nel FY20/21 come conseguenza degli impatti della pandemia che ha determinato, a partire da aprile 2020, una netta flessione del fatturato e del portafoglio ordini. In tale contesto, la proprietà ha ritenuto non più indispensabile né strategicamente utile il progetto "Speedline Futuro" (appesantendo il conto economico dell'esercizio FY20/21 con costi per circa € 7 milioni), impostando una strategia non più finalizzata al rinnovo degli impianti e funzionale a preservare la competitività di Speedline, bensì mirata a limitati interventi strettamente necessari per garantirne un'operatività minima.

[7] Si precisa che a seguito dell'acquisto da parte di Callista, avvenuto nel 2023, la Società si è adeguata alla chiusura dei periodi amministrativi del nuovo gruppo, coincidente con il 31 dicembre (precedentemente, il bilancio veniva chiuso al 31 marzo). Pertanto, il conto economico di tale esercizio presenta una durata di soli nove mesi (1/04/2023-31/12/2023).

- una seconda fase (FY21/22- FY24) in cui si è manifestata appieno la decisione di Ronal di abbandonare il proprio investimento in Speedline, arrivando ad annunciare a novembre 2021, con una lettera indirizzata al Consiglio di amministrazione di Speedline, la chiusura dello stabilimento di Tabina, poi tradottasi – a seguito degli interventi delle istituzioni – nella cessione a Callista. Questa fase si caratterizza pertanto per il progressivo dirottamento dei progetti di Speedline presso gli altri stabilimenti europei di Ronal con il conseguente assottigliamento della base clienti.

Si riporta di seguito un'illustrazione più dettagliata dell'andamento delle voci economiche nella seconda fase (i.e. FY 21/22- FY24):

1. Con riferimento ai ricavi, la Società ha registrato una contrazione di circa Euro 81 milioni nel periodo analizzato, equivalente ad un *CAGR* del -56%. Tale riduzione è ascrivibile principalmente: *(i)* al progressivo dirottamento dei progetti e delle produzioni di Speedline presso gli altri stabilimenti del gruppo Ronal avviato dalla precedente proprietà antecedentemente al perfezionamento dell'operazione di cessione e *(ii)* agli effetti del *Non Compete Agreement* imposto da Ronal, il quale ha determinato un significativo assottigliamento della platea di clienti servibili e dei volumi di vendita. Si rileva infatti come, successivamente all'introduzione del *Non Compete Agreement* e muovendo dai clienti di Speedline al momento del *closing*, gli unici clienti per cui la Società avrebbe potuto continuare a produrre risultavano Ferrari, Lamborghini, Maserati, Aston Martin, Jaguar e McLaren, i quali assorbivano complessivamente un volume totale di circa 60.000 ruote nel 2022, sensibilmente al di sotto della capacità produttiva ottimale della Società. Infine, si segnala l'impossibilità di continuare a servire le case automobilistiche Audi e Porsche (c. 300.000 ruote nel 2022) per via del trasferimento dei relativi progetti e volumi produttivi ad altri stabilimenti europei di Ronal. La contrazione dei volumi si è poi acuita ulteriormente nel 2024 per effetto della forte situazione di crisi affrontata dal settore *automotive* che ha comportato una riduzione aggiuntiva delle previsioni di vendita rispetto ai programmi iniziali (per l'andamento del settore *automotive*, v. capitolo 2).

2. Nonostante il dirottamento produttivo ed il patto di non concorrenza abbiano ridotto drasticamente i volumi assegnati a Speedline, i costi non hanno subito una riduzione di pari entità (a testimonianza della struttura di costo rigida della Società adatta, quindi, ad alti volumi), come evidenziato dal peggioramento della *performance* operativa (*Ebitda Margin* FY2022 pari a -1% vs *Ebitda Margin* FY 2024 pari a -89%).

3. La Società presenta un risultato netto negativo in tutti gli anni analizzati ed ha consuntivato nel 2024 una perdita di circa Euro 15.844 mila. Si segnala, inoltre, che gli esercizi 2022 e 2023 risultano impattati dalla contabilizzazione di svalutazioni per complessivi Euro 12.267 mila relative ad impianti e macchinari. Tali svalutazioni, volute dal gruppo Ronal, sono state effettuate antecedentemente all'operazione di

scissione parziale proporzionale di Speedline, riducendo la valorizzazione degli *asset* ai fini dell'operazione.

Stato Patrimoniale

Stato patrimoniale (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc	
Immobilizzazioni immateriali	5.015	360	200	-	-	861	1.013	
Immobilizzazioni materiali	49.387	53.964	39.920	25.387	20.851	3.482	2.139	
Immobilizzazioni finanziarie	102	101	61	62	71	862	453	
Attivo fisso	**54.504**	**54.424**	**40.182**	**25.449**	**20.922**	**5.204**	**3.604**	!
Rimanenze	23.994	20.351	20.117	29.971	20.602	13.176	7.511	
Crediti commerciali	16.852	11.442	15.826	17.242	12.440	8.097	5.682	
Altri Crediti	8.718	6.231	3.205	2.166	7.659	1.980	208	
Debiti commerciali	(18.020)	(16.440)	(14.965)	(14.715)	(12.293)	(9.532)	(11.464)	
Altri Debiti	(8.577)	(10.012)	(13.535)	(7.725)	(7.999)	(9.438)	(9.989)	
Capitale circolante netto	**22.967**	**11.572**	**10.648**	**26.938**	**20.409**	**4.282**	**(8.053)**	@
Fondi	(7.110)	(8.184)	(9.898)	(7.754)	(6.159)	(4.038)	(3.860)	
Capitale investito netto	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**	
Patrimonio Netto	**63.799**	**51.272**	**28.026**	**10.403**	**10.095**	**7.970**	**(5.230)**	#
Debiti verso soci	7.000	7.000	13.000	38.500	29.250	-	-	$
Altri debiti finanziari	-	-	-	-	-	2.531	(1)	$
Disponibilità liquide	(437)	(460)	(94)	(4.270)	(4.173)	(5.053)	(3.077)	
Fonti di Finanziamento	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**	

Per quanto riguarda l'evoluzione patrimoniale, si rilevano i seguenti *trend* nel periodo esaminato:

1. Progressiva riduzione dell'attivo fisso da Euro 54.504 mila al 31 marzo 2019 ad Euro 3.604 mila al 31 dicembre 2024. Tale riduzione risente (i) dell'impatto dell'abbandono del Progetto Speedline Futuro nel FY20/21 con conseguente imputazione a conto economico di circa Euro 7 milioni di costi precedentemente capitalizzati e (ii) degli effetti dell'operazione di scissione proporzionale portata a termine nel settembre 2023 da parte di Ronal. In particolare, quest'ultima operazione ha comportato il trasferimento ad una società neocostituita facente capo al gruppo svizzero, dei terreni, fabbricati e parte dei macchinari e attrezzature di proprietà di Speedline. A seguito di tali eventi, l'attivo fisso risulta così composto al 31 dicembre 2024:
   - Euro 1.013 mila di immobilizzazioni immateriali riferibili (i) per Euro 810 mila ai marchi "Speedline" e "Speedline Corse", acquistati dalla Società dopo l'operazione di scissione[8]; e (ii) per la restante parte (Euro 202 mila) a spese capitalizzate relative ai nuovi *software* gestionali che la Società ha dovuto installare a seguito della scissione;

[8] Si precisa infatti che tali marchi, durante l'intera gestione Ronal, figuravano nel bilancio del gruppo svizzero, rendendosi quindi necessario l'acquisto da parte di Speedline affinchè quest'ultima potesse operare a seguito della scissione.

- Euro 2.139 mila relativi principalmente agli impianti e macchinari rimasti (e.g. torni, foratrici, forni, etc.) e ad attrezzature leggere;
- Euro 453 mila di immobilizzazioni finanziarie relative principalmente a depositi cauzionali.

Inoltre, si segnala che durante il periodo di proprietà di Ronal sono stati ridotti al minimo gli investimenti, contribuendo notevolmente alla perdita di competitività della Società ed alimentandone l'inefficienza produttiva.

2. Impoverimento del capitale circolante nell'ultimo triennio per effetto della progressiva riduzione dei volumi avviata da Ronal e dell'attribuzione alla beneficiaria della scissione di crediti commerciali per circa Euro 10 milioni. Inoltre, si segnala che, pur essendo rimaste in capo a Speedline – a seguito della scissione - rimanenze per un valore contabile di Euro 15 milioni, si è dovuto rettificare tale valore per circa Euro 4 milioni in ragione della presenza di materiale obsoleto e/o non più vendibile per via delle limitazioni imposte dal *Non Compete Agreement*. Tale situazione ha comportato un pesante sbilanciamento del capitale circolante, compromettendo la stabilità finanziaria della Società nel breve termine e rendendo necessaria l'attivazione di misure quali (i) il ricorso al *factoring* per anticipare i crediti verso clienti; (ii) la negoziazione di maggiori dilazioni con i fornitori e, in difetto, l'accumulo di esposizione scaduta; e (iii) la sospensione dei pagamenti nei confronti di Ronal.

   Ad esito di tale situazione, la Società presenta al 31 dicembre 2024 un capitale circolante negativo per Euro 8.053 mila, costituito come segue:

   - Euro 7.511 mila di rimanenze, inclusive di: (i) Euro 3.829 di semilavorati e ruote finite; (ii) Euro 1.598 mila di materie prime e ausiliari utilizzate nel processo produttivo (principalmente alluminio); (iii) Euro 1.176 mila di ricambi per attrezzature; (iv) Euro 637 mila di materiali di consumo e imballaggi; (v) Euro 254 mila di stampi ed (vi) Euro 17 mila di acconti;
   - Euro 5.682 mila di crediti commerciali, di cui circa la metà nei confronti di società appartenenti al Gruppo Ronal (con uno scaduto di oltre i 90 giorni di circa 2 milioni)[9] ;
   - Euro 208 mila di altri crediti, riferibili principalmente a crediti INPS, ratei e risconti attivi e saldo IVA;
   - Euro 11.464 mila di debiti verso fornitori;
   - Euro 9.989 mila di altri debiti principalmente riferibili a (i) debiti verso Ronal per Euro 5.837 mila, il cui importo si origina in virtù dell'accordo tra Ronal e Speedline di non modificare nell'immediato post-scissione le anagrafiche di pagamento dei clienti passati al gruppo svizzero, mantenendo Speedline come beneficiaria degli incassi per regolarne successivamente la restituzione; (ii) debiti verso il personale per Euro 1.942 milioni, riferibili principalmente a ferie

[9] Sui rapporti di credito-debito tra Speedline e le società del Gruppo Ronal, si veda il par. 5.9 della Relazione sulle cause di insolvenza, all'interno del quale viene dato atto della cessione di debiti infragruppo effettuata in data 19 agosto 2024 da parte del Gruppo Ronal, al fine di fare in modo che tutte le società del Gruppo Ronal non si ritrovassero con un saldo netto tra debiti e crediti nei confronti di Speedline a favore di quest'ultima.

non godute; (iii) debiti verso istituti previdenziali per Euro 1.093 milioni; e (iv) debiti tributari per Euro 464 mila quasi interamente riferibili a ritenute IRPEF.

3. Decremento progressivo del patrimonio netto per effetto delle perdite registrate e degli effetti della scissione, a seguito della quale il capitale sociale è stato ridotto da Euro 10 milioni ad Euro 8 milioni;

4. Azzeramento dei debiti finanziari a seguito del trasferimento a Ronal dei debiti verso soci attuato nell'ambito dell'operazione di scissione e della chiusura del rapporto di *factoring* attivato con Banca IFIS, classificato negli altri debiti finanziari. Con riferimento ai debiti verso soci, si precisa che questi traevano origine dai finanziamenti ricevuti da Ronal nell'ambito del conto corrente intrasocietario precedentemente in essere con la capogruppo.

1.4.4 La valutazione delle prospettive di recupero dell'equilibrio economico

Malgrado lo stato di crisi in cui versa la Società, il Commissario Giudiziale – come più ampiamento esposto nella Relazione ex art. 28 D. Lgs. 270/99 – ha ritenuto sussistenti delle concrete prospettive di recupero dell'equilibrio economico, da attuarsi mediante la cessione dei complessi aziendali (secondo, quindi, l'indirizzo previsto dall'art. 27, co. 2, lett. a), D. Lgs. 270/99). In particolare, il Commissario Giudiziale ha individuato una serie di operatori economici, sul mercato internazionale, che potrebbero avere interesse all'acquisizione di un produttore di ruote con i requisiti di Speedline (per un'analisi approfondita del contesto competitivo si rinvia al Piano industriale allegato al presente Programma e al paragrafo n. 2.6 del presente documento). Ciò, grazie ad una serie di caratteristiche intrinseche che possono rendere la Società ancora attrattiva sul mercato, nonostante il contesto in cui ad oggi si trova, le quali possono essere così sintetizzate: (i) alta conoscenza del marchio "Speedline" sul mercato; (ii) capacità tecnica eccellente nei prodotti "*Premium*"; (iii) processo produttivo pronto sia a tornare su elevati livelli di volume nell'*automotive* di primo impianto, sia ad integrare tale presidio con un ritorno nell'*Aftermarket*, sia ad espandersi su nuove destinazioni quali *truck*, militare, ecc; (iv) possibilità di acquistare l'azienda nell'ambito di una Procedura di Amministrazione Straordinaria e, quindi, di un contesto "protetto" ed economicamente vantaggioso per l'acquirente.

2. IL BUSINESS DI SPEEDLINE

Come anticipato al paragrafo 1.3.1, Speedline opera nel campo della progettazione, realizzazione e commercializzazione di ruote in lega leggera di alluminio per l'*automotive*. Le ruote rappresentano un elemento fondamentale per il corretto funzionamento e per la sicurezza del veicolo, nonché per le sue prestazioni; e, negli ultimi anni, hanno assunto un ruolo crescente nella definizione dell'estetica del veicolo stesso e nella definizione del suo posizionamento commerciale.

Speedline è, per le competenze detenute e i processi installati nel suo perimetro industriale, un produttore "universale", in quanto può soddisfare la gran parte delle esigenze espresse dai settori testé elencati. Allo stato, produce principalmente per gli *OEMs*, con particolare focalizzazione sulle autovetture sportive o ad alte prestazioni. Possiede tuttavia anche un marchio proprio ("Speedline Corse"), che rappresenta il marchio con il quale la società produce e veicola in proprio o attraverso propri *partner* commerciali i cerchi in lega sia per l'*Aftermarket*, sia per il *Racing* (in particolare, per le vetture da *rally*). È attualmente impegnata, anche se per piccole quantità, nella produzione di cerchi per *caravan* e in quella di cerchi per mezzi militari; sta inoltre partecipando a *tender* internazionali per la fornitura di ruote per autocarri (mercato potenziale che sta orientando il suo interesse verso i cerchi in lega non solo per la loro leggerezza, ma anche per la loro speciale robustezza e resistenza).

Si rimanda al paragrafo 2.3 per l'illustrazione analitica delle linee di prodotto e dei mercati di sbocco di Speedline.

2.1 Descrizione del prodotto

Il cerchio, com'è stato appena rammentato, rappresenta uno degli elementi fondamentali per tutte le vetture. Dalle prime ruote per il mercato *automotive* prodotte in acciaio, molto pesanti e maggiormente soggette a rotture, si è progressivamente passati alle ruote in lega di alluminio, materiale insieme più leggero e più resistente alle sollecitazioni caratteristiche di questo utilizzo specifico.

Le ruote in lega leggera di alluminio si differenziano tra fuse e forgiate. A parità di grandezza e di capacità di resistenza ai carichi, le ruote fuse hanno un peso maggiore rispetto alle forgiate ma hanno un costo di produzione nettamente inferiore (circa 7/8 volte). Le ruote forgiate infatti vengono utilizzate soprattutto per le autovetture di alta gamma e per quelle a vocazione sportiva. Speedline produce esclusivamente ruote in lega leggera di alluminio fuse; ma commercializza le forgiate acquistando il "*blank*" (il semilavorato grezzo) da fornitori esterni poi eseguendovi la fase di verniciatura prima della vendita al cliente finale.

L'ambito di azione di Speedline va dalla progettazione del prodotto insieme al cliente, al processo di fusione e colatura, al *flowforming*, al trattamento termico, alla lavorazione meccanica e al trattamento superficiale del prodotto finito (verniciatura e finiture complementari), coprendo così tutte le fasi di produzione:

Speedline è in grado di produrre cerchi di quasi tutte le dimensioni (dai 13 ai 23 pollici, facilmente estensibile anche ai 24 pollici, come già indicato da alcuni clienti) con tutti i tipi di verniciatura, come si può desumere anche solo dai pochi esempi qui di seguito riprodotti:

2.1.1 Capacità produttiva

La produzione di Speedline è oggi concentrata presso lo stabilimento di Tabina di Santa Maria di Sala (VE), che ha una superficie totale di circa 161.500 metri quadrati e una superficie coperta di circa 34.000 metri quadrati e la cui capacità produttiva annua a livello impiantistico raggiunge le 880.000 ruote all'anno.

2.2 Descrizione processo produttivo

Il processo produttivo che consente la realizzazione della ruota può essere schematizzato in quattro fasi direttamente svolte nei reparti produttivi:

- Fusione e colatura;
- *Flowforming* e Trattamento Termico;
- Lavorazione Meccanica;
- Verniciatura e finiture complementari;

supportato da funzioni accessorie quali attrezzeria e laboratorio.

2.2.1 Fase 1: Fusione

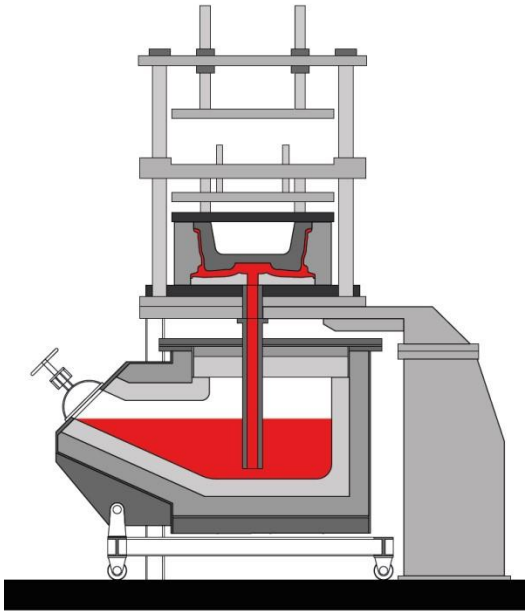
Centro Fusorio (CF)

I lingotti di lega di alluminio AlSi7Mg, già titolata e affinata dal fornitore e pronta all'uso, costituiscono la lega primaria e vengono fusi insieme alla lega secondaria, vale a dire le ruote semilavorate scartate nel processo e il truciolo recuperato dalle lavorazioni meccaniche (entrambi trattati per eliminare residui e contaminazioni).

Il CF dispone di cinque forni fusori, tutti alimentati a metano e svuotati tramite siviere montate su carrelli elevatori equipaggiati di apposite forche rotanti: il livello tecnologico e il profilo di consumo dei forni è diversificato, coerentemente con la vetustà di progetto e installazione.
L'alluminio fuso contenuto nei forni viene spillato (prelevato per cascata dai forni fusori) in una siviera; allegato con *TiB* (titanio-boro) e *Sr* (stronzio) come agenti nucleanti e modificanti; degassato per iniezione e gorgogliamento di gas inerte *Ag* (argon) che causa l'eliminazione dell'elemento *H* (idrogeno) e la risalita delle impurità nucleate dagli alliganti; ripulito meccanicamente mediante "schiumatura".
Per garantire la qualità del prodotto, viene prelevato un campione per analisi di densità e composizione e raccolta la documentazione al riguardo.
La siviera contenente la lega fusa è quindi trasportata nel reparto fonderia, dove viene utilizzata per caricare i forni delle singole macchine di colatura a bassa pressione *LPDC* (BP).

Fonderia

Nel reparto fonderia sono presenti 16 macchine BP di tecnologia omogenea e altre 4 macchine BP per lavorazioni speciali.
Il processo consiste nell'aumentare a 1.2 bar la pressione nella camera forno inferiore dove è presente la lega di alluminio mantenuta fusa da barre elettrotermiche, provocandone la risalita controllata lungo un tubo di risalita e una boccola di collegamento con il foro centrale dello stampo, in corrispondenza del mozzo, dove viene posizionato un filtro metallico (quindi integrato nel getto e rimosso nella successiva operazione di smaterozzatura) per fermare ossidi, pelli ed altre impurità indesiderate.



Il successivo raffreddamento nello stampo è una fase particolarmente critica, effettuata tramite vari circuiti ad aria compressa la cui attivazione/disattivazione e regolazione della portata sono

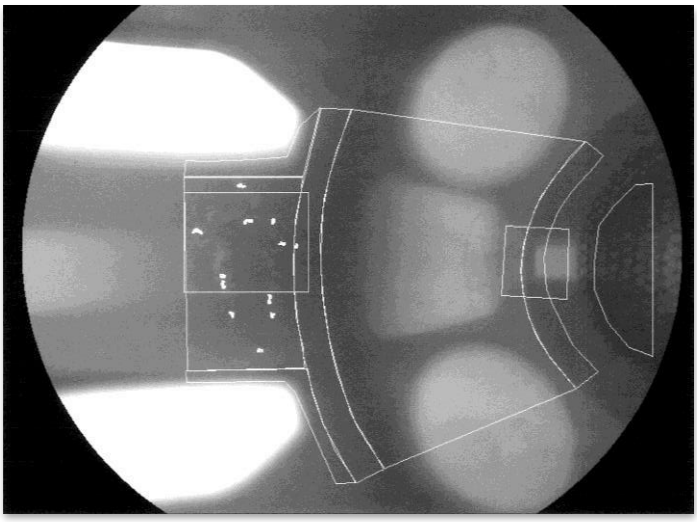
scelte tecniche complesse che derivano dall'esperienza dei tecnologi e fondamentali per evitare la presenza di porosità, cavità o altri difetti nel grezzo fuso.
Il ciclo di lavoro di una macchina BP varia principalmente nel range 320-430 secondi a seconda della complessità della figura e della struttura ruota, al termine del quale il grezzo fuso viene controllato visivamente da un operatore esperto e qualificato e poi, tramite trasportatore aereo automatizzato, inviato alla fase successiva.
Questa è la fase più importante dell'intero ciclo produttivo, dove vengono determinate (nel bene e nel male) le caratteristiche del prodotto che andrà lungo l'intera catena del valore: una ruota "nata male" in fonderia non potrà che portare progressivamente più problemi ed extra costi man mano che si procede con le lavorazioni; il ruolo dei tecnologi, degli attrezzisti e dei *jolly* (operatori senior) è strategico giacché la loro esperienza e competenza costituiscono una decisiva discriminante per la possibilità di corrispondere alle aspettative dei clienti in modo sostenibile per l'organizzazione.
Speedline è attrezzata per produrre ruote fino a 23" (con l'opzione già ingegnerizzata di arrivare a 24" per seguire l'evoluzione del mercato che si muove sempre più verso EVs, i quali tendono ad avere ruote con diametro maggiore e larghezza canale inferiore per favorire i flussi aerodinamici superficiali e diminuire gli attriti di rotolamento) e si possono anche usare tecnologie meno usuali e consolidate, tipo colatura con anime in sabbia per ottenere *design* distintivi.

Smaterozzatura

Consiste in una semplice foratura di diametro stabilito, in corrispondenza del mozzo centrale della ruota, tramite la quale viene eliminata la cosiddetta "materozza", la porzione di alluminio residuo del canale di alimentazione che contiene ancora il filtro in ferro utilizzato durante la colata in macchina BP.
Speedline possiede due linee di smaterozzatura per garantire la necessaria flessibilità ed efficienza di processo.

Controllo RX

Lo scopo del controllo radioscopico RX è garantire che il 100% delle ruote prodotte sia esente da difetti strutturali nascosti che inficerebbero la sicurezza del veicolo e delle persone, tipo porosità, cavità, interfacce "fredde", ecc..
Questo aspetto è talmente determinante che il controllo viene eseguito sul 100% delle ruote prodotte: le macchine di radioscopia RX esaminano differenti sezioni della ruota e inviano ogni immagine ai monitor della sala controlli RX dove addetti specificamente qualificati per il controllo radioscopico, esaminano una visualizzazione dei potenziali difetti e ne valutano l'effettiva consistenza per decidere se si tratta di difetti reali o falsi scarti.



La sicurezza delle ruote verificate è garantita dalla tecnologia delle macchine di radioscopia RX utilizzate e dalla professionalità certificata dei programmatori e operatori di radioscopia RX che svolgono un compito delicato e, nel contempo, critico.

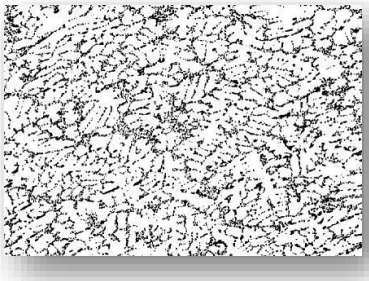
2.2.2 Fase 2: Flowforming e Trattamento Termico

Flowforming

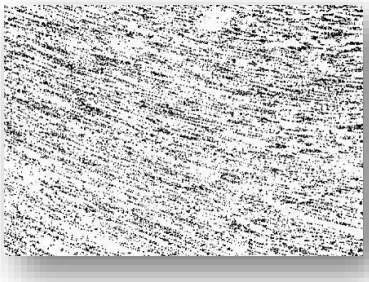
La tecnologia di *flowforming*, per decenni caratteristica ed esclusiva di Speedline, è stata studiata, ingegnerizzata internamente e successivamente brevettata per poi essere riproposta, con piccoli cambiamenti formali, da tutti i principali *wheels manufacturer*.
Consiste in una pre-tornitura del canale, un riscaldamento in forno apposito a circa 450°C per rendere l'alluminio plastico ma non fuso, e nel *flowforming* vero e proprio, cioè in una sorta di stiratura/spalmatura del canale su uno stampo, a opera di rulli in acciaio che agiscono sulla ruota messa in rotazione insieme allo stampo stesso.

Questa lavorazione specifica permette di ottenere una struttura cristallina più fine e opportunamente orientata rispetto a quella dell'alluminio colato in bassa pressione, conferendo maggiore resistenza meccanica torsionale dove è più necessario averla.

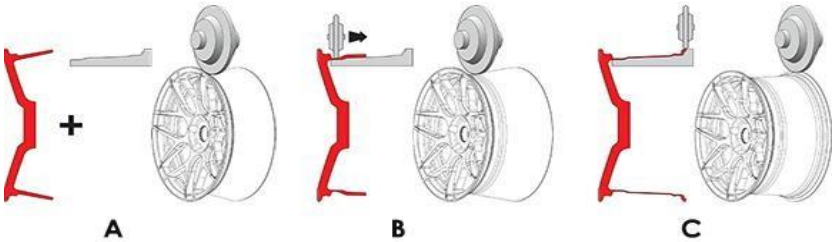
Struttura ruota fusa



Struttura ruota dopo flowforming



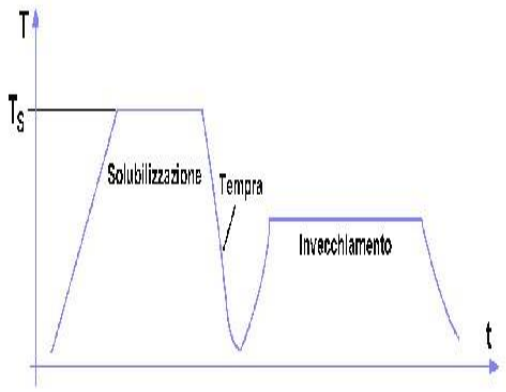
Il risultato finale è la progettazione e realizzazione di ruote dal canale più sottile e quindi sensibilmente più leggere, destinate a un mercato automobilistico di fascia alta dove le performance di peso e di resistenza fanno la differenza.



Attualmente Speedline opera con due di macchine *flowforming* orizzontali (tecnologia originale Speedline) e due verticali (tecnologia aggiornata che permette di arrivare a misure di ruote maggiori).

Trattamento termico

Dopo essere stata *flowformata*, la ruota viene trattata termicamente in un forno a ciclo continuo tramite un processo di solubilizzazione (a 535°C), tempra in acqua addizionata a polimeri e invecchiamento (a 150°C), ottenendo proprietà di durezza superficiale maggiori rispetto all'alluminio non temprato (80HB÷100HB).



L'ottenimento delle migliori caratteristiche dipende dalla scelta del ciclo più corretto per il risultato che si vuole ottenere, basandosi su competenza ed esperienza dei tecnologi.

2.2.3 Fase 3: Lavorazione Meccanica

L'insieme delle lavorazioni per asportazione di truciolo, necessarie a portare il grezzo alle quote di processo predefinite: tornitura interno ed esterno canale, foratura mozzo, lavorazione alloggio targhetta, foratura e rettifica foro valvola e fori colonnette.
Speedline attualmente dispone di nove linee di lavorazione meccanica, con layout, tecnologie e composizioni differenti e adeguate a differenti gruppi di lavorazioni con vincoli diversi.
La conformità dimensionale è una caratteristica di sicurezza molto importante: viene verificata tramite l'utilizzo di macchine di misura tridimensionale a coordinate (CMM) e, dove opportuno, di calibri manuali e *tools go/no-go*.
Viene inoltre verificato al 100% che non vi siano perdite (tramite una prova di tenuta a elio) e che la ruota sia correttamente bilanciata, anche queste caratteristiche di sicurezza.
Per le ruote che saranno in seguito diamantate, vengono anche pre-tornite le aree previste sul frontale, per ottenere la finitura *premium* caratteristica.

2.2.4 Fase 4: Verniciatura e finiture

La verniciatura è un processo complesso ed estremamente critico per il suo impatto sulle caratteristiche estetiche del prodotto finito, tanto più determinanti quanto più il prodotto stesso è di fascia alta.
Inizia con un pretrattamento chimico, ovvero un lavaggio profondo della ruota con asciugatura e conversione superficiale, in preparazione dell'applicazione del successivo pacchetto verniciante vero e proprio sulle due linee di verniciatura di cui Speedline dispone, differenziate per capacità e tecnologia.

Il processo continua con l'applicazione del fondo polvere poliestere, dello strato di metallizzato liquido, seguiti da trasparente polvere epossipoliestere (a protezione degli strati sottostanti) e trasparente liquido acrilico (a sigillare l'intero pacchetto contro l'umidità e i raggi UV).
Tra le applicazioni di fondo e trasparente è ormai frequente l'esecuzione della tornitura frontale, la cosiddetta diamantatura, che asporta lo strato di vernice da determinate aree del frontale ruota, lasciando a vista l'alluminio lavorato a lucido per un effetto *premium*.
Dopo la verniciatura in linea, le ruote sono controllate visivamente da operatori opportunamente qualificati, prima di essere prelevate dal trasportatore aereo che le porta al pallettizzatore automatico per l'imballaggio finale.
Questa è la fase più delicata, l'ultimo controllo prima della consegna al cliente: vengono individuati eventuali difetti estetici non conformi alle specifiche che comporterebbero lo scarto della ruota da parte del cliente stesso.
In base alla gravità del difetto è possibile tentare un recupero tramite lucidatura manuale o destinare la ruota a un ciclo di rilavorazione sverniciatura-riverniciatura. Nei casi più gravi la ruota è scartata, quindi destinata alla sverniciatura e alla rifusione.

2.2.5 Processi accessori

Attrezzeria

Dove vengono preparati e manutenuti gli stampi per le macchine BP e le attrezzature di *flowforming*, entrambe elementi critici e specifici utilizzati nella creazione del manufatto.
Gli stampi BP e le attrezzature FF vengono realizzati da un costruttore esterno (stampista) in acciaio alto-legato e su nostro progetto caratterizzato da design e dimensioni del cerchio da realizzare.
Quando uno stampo nuovo arriva in Speedline dal fornitore, viene controllato e personalizzato per le tecnologie specifiche (attacchi dei raffreddamenti, supporti portastampo, ecc.).
Gli stampi, durante la loro vita utile, vengono smontati dalla macchina BP dopo un ciclo di 3/5 giorni.
In produzione, insieme all'ultima ruota fusa che ne registra il livello di usura e lo stato generale.
Vengono disassemblati per rimuovere i residui di metallo fuso e vernice tramite pulizia a ultrasuoni e sabbiatura; inoltre, vengono ripristinate e/o aggiornate le marcature presenti sul retro delle razze e ripristinato il foro centrale dal quale avviene il riempimento mediante apporto di materiale tramite saldatura e successivamente una lavorazione meccanica per riportare ai valori previsti le geometrie e le incisioni.

Una volta puliti e ricontrollati gli stampi vengono riposti in un ampio magazzino apposito, pronti per il ciclo di produzione successivo.
In attrezzeria vengono anche preparate

- le boccole di alimentazione in acciaio e refrattario che fanno parte del corredo stampo;
- le 8-12 circoline (parte del sistema di raffreddamento ad aria compressa), costruite in attrezzeria partendo dal tubo grezzo.

Inoltre, macchine specifiche vengono usate per tagliare alcune ruote e ricavarne i provini destinati a prove metallurgiche e di vernice, oltre ai controlli Liquidi Penetranti (LP) per rivelare eventuali micro cricche e porosità, difetti molto pericolosi per la sicurezza del prodotto.

Laboratorio

È la sede di tutta la competenza di test e controllo di processo, nonché della competenza tecnico-scientifica su tutte le tecnologie presenti in azienda: metallurgia, trattamenti termici, chimica, superfici, dimensioni, ecc.
La lunga storia di cooperazione con i principali *OEMs* ha permesso di ottenere l'accreditamento del laboratorio da parte di alcune delle case automobilistiche più note come Renault, GM, FCA e comunque costanti affidamenti da parte di altri come Audi, Porsche, Lamborghini, Kia.
Il laboratorio è dotato di tutte le apparecchiature di test necessarie per tenere lo standard richiesto sia in fase di campionatura che di produzione: spettrometri, macchine di misura 3D, camere climatiche, vasche di nebbia salina, flessioni rotanti, impatto e rotolamento.

2.3 Le linee di business

L'attività di Speedline, focalizzata sulla produzione e distribuzione di cerchi in lega leggera di alluminio, si articola nelle seguenti direttrici principali:

1) ***Original Equipement Manufacturers (OEMs)***

   È la principale linea produttiva per fatturato e si concentra nella fornitura di cerchi in lega per gli *OEMs*. In altri termini, Speedline produce i componenti (cerchi) che vengono installati nei prodotti finiti (autovetture) dei rispettivi *brand*. I principali clienti serviti rientrano nel segmento *Luxury/Premium* e sono localizzati in Europa, anche in considerazione degli ingenti costi di trasporto ai quali questa tipologia di prodotto è soggetta nel caso si intenda procedere ad una distribuzione presso clienti localizzati in altri continenti.

   Si rinvia al paragrafo 2.5 per l'illustrazione dei clienti serviti.

2) ***Aftermarket / Racing***

   La produzione destinata all'*Aftermarket* si caratterizza per essere ideata con finalità di miglioramento delle *performance* e/o rafforzamento dell'estetica dell'automobile attraverso un montaggio successivo a quello originalmente previsto dalla casa automobilistica.

   La produzione di ruote per il comparto *Racing* si contraddistingue per l'elevato *standard* di prestazioni richiesto in quanto la relativa produzione è destinata a vetture da

competizione, sia a ruote scoperte (i.e. Formula) sia a ruote coperte (e.g. Rally, Gran Turismo, *endurance,* corse in salita).

Questa linea di business è prodotta e distribuita mediante apposito marchio: "*Speedline Corse*".

Si rinvia al paragrafo 2.5 per l'illustrazione dei clienti serviti.

3) Mezzi speciali

Trattasi di cerchi destinati a produttori di mezzi su ruote non qualificabili come autovetture (e.g., caravan, autocarri e mezzi commerciali, autopullman, mezzi militari, mezzi agricoli, etc.).

Si tratta di una linea di *business* per la quale i volumi richiesti sono attualmente limitati, seppure con un potenziale di crescita a livello prospettico.

4) Sub-fornitura di cerchi per conto del gruppo Ronal (*Contract manufacturing)*

Tale linea di *business* (potenzialmente in espansione) consiste ad oggi, esclusivamente, nella produzione di cerchi per conto del gruppo Ronal, che ha provveduto a mantenere determinati progetti presso lo stabilimento di Speedline in virtù delle difficoltà organizzative che si sarebbero venute a creare in caso di traslazione produttiva a società controllate.

5) Altri servizi

In aggiunta alle linee di *business* sopra menzionate, la Società offre ai produttori di cerchi servizi di lavorazione intermedia quali lavorazioni meccaniche e di verniciatura. Rientra in tale linea di *business* il servizio di verniciatura svolto nei confronti di AppTech, società appartenente al gruppo Ronal.

Si riporta di seguito il dettaglio del fatturato del 2024, con evidenza dei ricavi generati dalle linee di *business* sopra identificate[10].

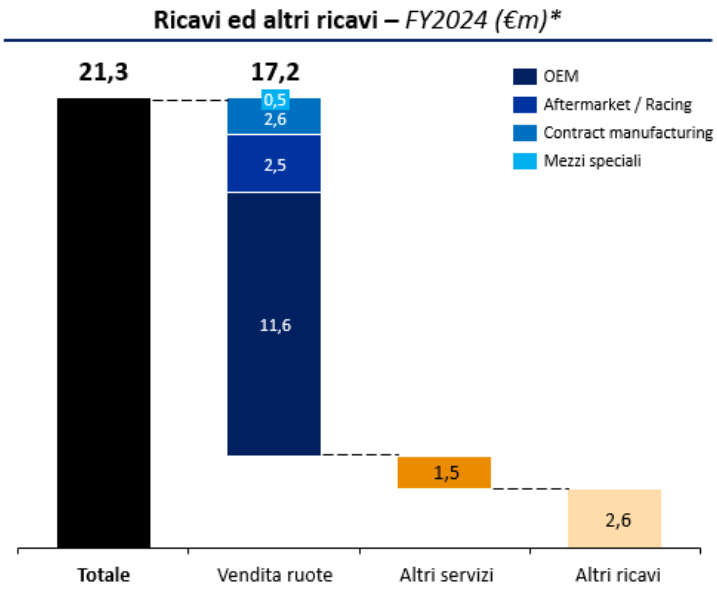


Figura 3: Ricavi ed Altri Ricavi dell'esercizio 2024. Fonte: Management

Nota (*): si precisa che il grafico raffigura i valori derivanti da un'estrazione gestionale la quale differisce rispetto ai ricavi iscritti a bilancio per Euro 300 mila in quanto tali dati non incorporano alcune rettifiche contabili minoritarie (e.g. chiusura dei conti "Note credito da emettere" e "Fatture da emettere").

2.4 Il mercato di riferimento e i dati previsionali

Come illustrato in precedenza, l'offerta di Speedline è rivolta principalmente agli *OEMs automotive* ed il suo mercato di sbocco è - salvo eccezioni legate a limitate produzioni di nicchia – totalmente europeo, per via delle difficoltà di approdare ad altri mercati a causa della voluminosità e pesantezza del prodotto che ne rendono economicamente sconveniente il trasporto a lungo raggio.

Come noto, si tratta di un settore che verte attualmente in una situazione di crisi e che ha visto la propria produzione ridursi significativamente dal 2019 al 2024, soprattutto a livello europeo. L'Europa si contraddistingue infatti per essere il mercato maggiormente impattato dalla crisi ed ha registrato una diminuzione della produzione di circa il 19%, passando da circa 18 milioni di auto prodotte nel 2019 a circa 14 milioni nel 2024 (includendo sia motori endotermici ed ibridi che il segmento elettrico), con un CAGR negativo per il periodo analizzato del 4,3%.

[10] Si precisa che la voce "Altri ricavi" inserita nel grafico rappresentato include principalmente il riaddebito ai clienti dei costi di laboratorio e altre poste non ricorrenti (i.e ricavi da vendite di rottami e plusvalenze da cessioni di beni non funzionali).

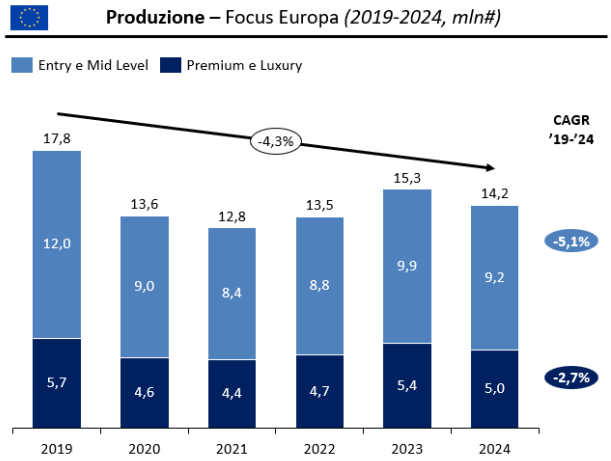


Figura 4: Produzione automotive rilevata in Europa periodo 2019-2024. Fonte: Analisi di PwC Strategy& su dati IHS e Bloomberg NEF

Sebbene i dati di mercato non prevedano un'inversione sostanziale del *trend* nel breve periodo in termini di ripresa della produzione (CAGR 2024-2027 dello 0,4%), si evidenzia che per i segmenti *Premium* e *Luxury* – segmenti *core* per Speedline – ci si attende un recupero più rapido, come evidenziato dal grafico sotto riportato.

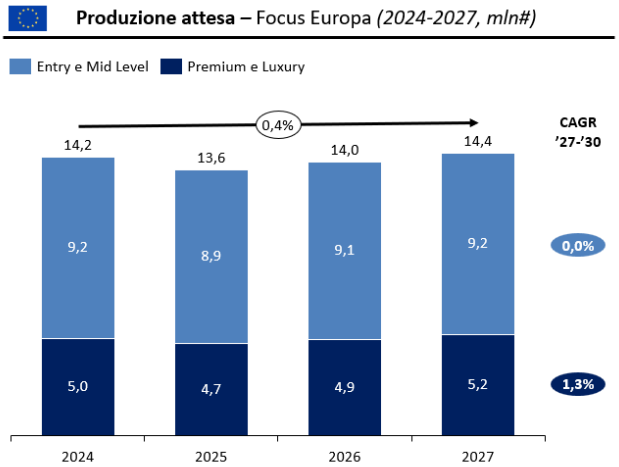


Figura 5: Produzione automotive attesa in Europa periodo 2024-2027. Fonte: Analisi di PwC Strategy& su dati IHS e Bloomberg NEF

Si rileva infatti sia una spinta crescente da parte dei consumatori verso la scelta di veicoli di maggiori dimensioni e qualità sia un maggiore orientamento da parte degli *OEMs* verso la produzione di modelli di alta gamma, in quanto economicamente più profittevoli. Il contesto è quindi positivo per i produttori di ruote in alluminio, in quanto i veicoli di alta gamma prediligono questo materiale per ragioni sia tecniche (e.g. migliore dissipazione del calore, alta resistenza a corrosione e stress) sia estetiche.

Inoltre, per quanto concerne il perimetro specifico di azione di Speedline, focalizzato principalmente sull'utilizzo dell'alluminio per la produzione delle ruote, si evidenziano i seguenti andamenti a livello prospettico:

- Crescita del peso medio delle vetture, anche a causa dell'elettrificazione dei *powertrain*. Tale *trend* porterà gli *OEMs* a cercare soluzioni volte alla riduzione del peso dei veicoli, rendendo ancora più rilevanti l'utilizzo dell'alluminio e della tecnologia del *flowforming* per cui Speedline si contraddistingue come *leader* di mercato, essendo stata la prima società ad averne introdotto l'applicazione sui cerchi di alluminio e vantando un'esperienza ultraventennale nell'utilizzo di tale tecnologia;

- Aumento del diametro delle ruote per via dell'incremento della domanda di veicoli caratterizzati da dimensioni più grandi (e.g SUV e *crossover*). Ci si attende che la necessità di realizzare cerchi più grandi renda sempre più complessa la gestione dei processi produttivi per i *player* tradizionali del settore, con un effetto potenzialmente positivo per Speedline, avendo quest'ultima già esperienza nella lavorazione di cerchi più grandi anche in contesti in cui si rendono necessarie finiture speciali o più complesse;

- Rilevanza crescente dei cerchi nella definizione dell'estetica del veicolo e apprezzamento crescente da parte dei clienti di cerchi con *design* complesso e finiture sofisticate. Ne deriva un indubbio beneficio per Speedline quale *partner* tecnico di *OEMs* appartenenti al segmento *Premium e Luxury*, che si caratterizza per lo sviluppo di cerchi sempre più complessi e che vanno incontro alle esigenze di clienti particolarmente attenti al fattore estetico.

In aggiunta, si segnalano prospettive interessanti anche per i segmenti *Aftermarket* e *Racing:*

- Con riferimento al segmento *Aftermarket*, pur non essendo disponibili dati ufficiali ed essendo pertanto meno agevole l'identificazione di *macro-trend* di mercato e delle relative dimensioni, si evidenzia che i componentisti operanti in tale settore presentano in media una marginalità nettamente superiore rispetto alla media di settore, come evidenziato dal grafico sotto riportato.

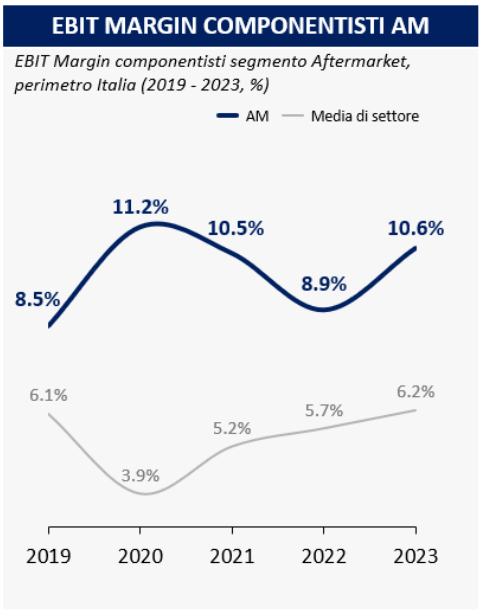


Figura 6: Ebit Margin periodo 2019-2023 delle aziende di componentisti per segmento Aftermerket. Fonte: Analisi di PwC Strategy& sui bilanci dei componentisti automotive italiani; S&P Global

Pertanto, data la crisi affrontata dai principali *OEMs* in Italia e il degradamento delle rispettive *performance*, l'*Aftermarket*, grazie ai suoi margini nettamente superiori, rappresenta una tangibile opportunità per i componentisti *automotive* che operano in tale nicchia di mercato, per incrementare le proprie *performance*.

- Con riferimento in generale ad entrambi i segmenti (*Racing/Aftermarket*), gli stessi, pur rappresentando un mercato più ridotto in termini di dimensioni, si caratterizzano in Europa per la presenza di una clientela disposta a spendere cifre importanti a fronte di prodotti con *performance* superiori e con elevata attrattività; ciò, dati i livelli di passione che caratterizzano la predetta clientela per il settore del *motorsport* e per il numero di *sport cars* vendute, come illustrato nella tabella che segue.

Paese	Veicoli in circolazione *(2023)*	Vendite di Sport cars *(2015-2024)*	Numero di circuiti racing
Germania	49Mln	625K	12
Italia	41Mln	75K	28
Francia	39Mln	109K	29
Inghilterra	38Mln	434K	27
Spagna	26Mln	46K	18
Polonia	20Mln	25K	18
Paesi Bassi	9Mln	18K	2
Belgio	6Mln	56K	5
Austria	5Mln	23K	5
Svezia	5Mln	23K	13
Svizzera	5Mln	64K	2

Figura 7: Analisi indicatori segmenti Racing/Aftermarket per paesi UE.
Fonte: Analisi di PwC Strategy&

Infine, sussistono fondati elementi per ritenere che, in un'ottica di medio-lungo periodo, i produttori di ruote specializzati nella lega leggera di alluminio abbiano delle opportunità significative di consolidamento e sviluppo della loro presenza industriale in Europa anche in considerazione della crescente presenza di marchi cinesi che renderà necessario lo sviluppo da parte di tali *player* – sia per ragioni di contenimento costi (e.g. trasporto) che di elusioni di misure daziarie restrittive a loro danno – mediante la costituzione in Europa di piattaforme produttive, con possibili integrazioni tra imprese operanti nel segmento della componentistica.

2.5 I principali clienti

Secondo quanto esposto in precedenza, i clienti di Speedline sono rappresentati principalmente da *OEMs* che progettano, producono e assemblano automobili in stabilimenti situati in Europa. Al fine di dare evidenza dei principali clienti e della relativa evoluzione registrata negli ultimi anni – anche a seguito delle strategie implementate da Ronal e dell'introduzione del *Non-Compete Agreement* -, si espone di seguito l'andamento delle vendite per cliente (in termini di numero di cerchi venduti) nel periodo 2022-2024:

Evoluzione produzione cerchi Speedline*

Periodo di riferimento 2022-2024, migliaia di unità

Cliente	2022	2023	2024	Delta '22-'24
Stellantis	151	98	19	-88%
Audi	178	52	3	-98%
VW	160	49	-	-100%
Ronal	24	149	15	-38%
Porsche	115	8	1	-99%
Lamborghini	27	15	28	4%
SL Corse UK	22	17	18	-19%
Ferrari	18	16	18	0%
Maserati	10	8	3	-71%
Jaguar Land Rover	1	5	3	247%
Aston Martin	4	2	1	-80%
McLaren	-	-	1	-
Altri clienti	91	39	14	-85%
Totale	**801**	**458**	**124**	**-85%**

Figura 8: Evoluzione volumi di cerchi prodotti periodo 2022-2024. Fonte: Management

Nota (*): si precisa che i dati sopra riportati considerano come periodo di riferimento l'anno solare e non l'anno civilistico

I dati di vendita sopra riportati evidenziano una contrazione del volume di vendita dell'85% dal 2022 al 2024, con un decremento delle ruote vendute da 801 mila a 124 mila negli ultimi tre anni e una modifica sostanziale della base clienti.

La ragione principale di tali variazioni è da riscontrarsi nello spostamento di progetti prima realizzati in Speedline presso altri stabilimenti produttivi del gruppo Ronal, fattore che ha determinato lo spostamento di complessivi n. 470 progetti, con conseguente impatto su progetti ad alti volumi quali Stellantis, Volkswagen e Audi. Tale circostanza, congiuntamente alla firma del *Non-Compete Agreement* nel 2023, ha condotto ad un sostanziale assottigliamento della base clienti, spostando la produzione verso i clienti *Premium* - che, in quanto tali, assicurano un esiguo quantitativo produttivo -, i quali rappresentano nel 2024 una quota rilevante delle vendite (circa il 50%), come evidenziato dal grafico sotto riportato.

Figura 9: Fatturato per cliente esercizio 2024. Fonte: Management

Considerando i dati 2024, i principali clienti *OEMs* della Società sono costituiti da:

- Lamborghini e Ferrari, unici clienti nei confronti dei quali Speedline ha aumentato la produzione negli ultimi tre anni, grazie alle loro *performance* in controtendenza rispetto al resto dell'*automotive*;
- Ronal, che compare fra i generatori di fatturato perché ha allocato a Tabina alcuni progetti appartenenti al pacchetto denominato ATD (*All Time Demand*), riferito ai clienti Audi, Porsche, Jeep e Alfa Romeo e consistente in prodotti a fine vita che Ronal ha mantenuto in Speedline per evitare l'onere di uno spostamento presso di sé (si tratta dunque di progetti allo stato già tutti esauriti).

Con riferimento ai clienti Stellantis e Audi, si precisa che nonostante siano compresi fra quelli interdetti dal *Non-Compete Agreement* del 2023, gli stessi registrano vendite nel 2024 perché si tratta di progetti ancora allocati in Speedline per la difficoltà di Ronal a riallocarli completamente presso i propri stabilimenti. I volumi registrati da tali clienti nel 2024 hanno in ogni caso registrato una drastica riduzione rispetto agli anni precedenti: Stellantis copre un numero di ruote nel 2024 pari a circa 19.000, a fronte di un volume pari a circa n. 151.000 ruote nel 2022 e a circa n. 98.000 ruote nel 2023; Audi, invece, copre un numero di ruote nel 2024 pari a circa 3.000, a fronte di un volume pari a circa n. 178.000 ruote nel 2022 e a circa n. 52.000 ruote nel 2023.

I segmenti *Racing / Aftermarket* rivestono, invece, un ruolo residuale in termini di volumi e fatturato (sul punto, v. paragrafo n. 2.3, figura n.3) e sono serviti tramite vendita diretta ad aziende operanti nel settore del *motorsport* oppure tramite distributori specializzati che operano in tali mercati (sebbene il fatturato ad oggi generato dal segmento in questione risulti residuale,

il Piano industriale – illustrato al capitolo 4 del presente Programma – prevede, tra i suoi pilastri, una considerevole ripresa dei volumi grazie ad uno strutturato piano di rilancio).
In particolare, per quanto concerne la linea di business *Racing*, la Società attualmente si affida a distributori localizzati in UK, Italia, Francia e Spagna.
Con riferimento al segmento *Aftermarket*, invece, la distribuzione avviene mediante la società britannica Speedline Corse UK, la quale gestisce i seguenti mercati: Regno Unito, Francia e paesi extra-UE.
Ad oggi è in corso una revisione del modello di vendita che preveda la centralizzazione della rete distributiva attraverso il mantenimento di tre *player*: Speedline Corse UK ed EVO Corse (operatore italiano elencato tra i *Competitor* di Speedine, di cui al paragrafo 2.6), con assegnazione a ciascun *player* di determinati mercati in esclusiva e Oreca per il solo mercato francese.

2.6 I principali competitor

Si riporta di seguito una breve descrizione dei principali *competitor* di Speedline per il segmento *OEMs* e per il segmento *Racing/Aftermarket* (rinviando al documento di Piano industriale allegato al presente Programma per un'analisi più approfondita del contesto competitivo).

Competitor segmento *OEMs*

I *competitor* nel mercato *OEMs* sono caratterizzati da dimensioni elevate raggiunte grazie a strategie di consolidamento finalizzate all'ottenimento di economie di scala.

In particolare, si possono distinguere i seguenti *competitor* principali:

- Cromodora Wheels S.p.A.: produttore italiano con sede a Brescia, fondato nel 1962, con oltre 50 anni di esperienza nel settore e specializzato nella progettazione e produzione di cerchi in lega per il settore automobilistico, coprendo sia il segmento *Entry & Mid-level* sia *Premium & Luxury*;
- Borbet Gmbh: fondata nel 1962 e con più di 3.500 dipendenti, è un'azienda tedesca produttrice di cerchi in lega che vanta una presenza storica sul mercato globale e che compete in entrambi i segmenti di mercato citati per Cromodora Wheels;
- Ronal AG: ex controllante di Speedline, è una multinazionale svizzera *leader* nella produzione di cerchi in lega forgiati e fusi per automobili dei segmenti *Entry & Mid-level* e *Premium & Luxury*. Fondata nel 1969, è uno dei principali fornitori a livello mondiale come testimoniato dalla sua capillare presenza produttiva che ad oggi conta stabilimenti in dodici paesi differenti (Germania, Svizzera, Cina, Spagna, Repubblica Ceca, Messico, Francia, Romania, Italia, Polonia, Taiwan e Regno Unito);
- Superior Industries International Inc.: importante multinazionale americana, fondata nel 1957, che si occupa della produzione di cerchi in lega fusi e forgiati per il mercato automobilistico. Come Ronal, produce ruote sia fuse sia forgiate per entrambi i segmenti precedentemente citati. Ad oggi conta circa 6.600 dipendenti;
- Maxion Wheels Gmbh: produttore tedesco appartenente al gruppo brasiliano Iochpe Maxion, oggi tra i *leader* globali nella produzione di cerchi in lega sia in acciaio sia in

alluminio per veicoli leggeri e commerciali. È stata fondata nel 1908 e conta una rete distributiva attiva su più continenti (Europa, Africa, America ed Asia).

Si precisa che l'analisi sopra riportata è circoscritta esclusivamente ai *competitor* attivi sul mercato europeo e non include pertanto i *player* asiatici data la bassa presenza di questi ultimi sul mercato europeo, per via degli elevati costi di trasporto.

Si riporta di seguito un dettaglio dei principali parametri finanziari relativi ai *competitor* precedentemente descritti:

Società	Fatturato FY23 (€/mln)	Ebitda FY23 (€/mln)	Ebitda Margin %
Cromodora Wheels S.p.a.	329	48	15%
Borbet Gmbh*	1.045	67	6%
Ronal AG	~1.000	n.d.	n.d.
Superior Industries Int. Inc.	1.254	115	9%
Iochpe-Maxion	2.767	232	8%

Nota (*): valori relativi al FY22

<u>*Competitor* segmenti *Racing / Aftermarket*</u>

Il mercato è servito principalmente da *player* di nicchia che hanno base produttiva in una determinata regione, servendo il mercato globale direttamente o tramite distributori.

In particolare, si possono distinguere i seguenti *competitor* principali:

- O.Z. S.p.A. ("OZ Racing"): azienda italiana fondata nel 1971 con sede a Bassano del Grappa (VI), produce e distribuisce ruote per il mercato *Racing* e *Aftermarket* utilizzando una presenza distributiva che spazia dall'Europa all'Asia;
- MAK S.p.A. ("Mak Wheels"): produttore italiano di cerchi in lega con una lunga tradizione nel settore automobilistico, è stato fondato negli anni '70 e si concentra esclusivamente sul mercato *Aftermarket*;
- BBS: storica società tedesca fondata nel 1970, che progetta e distribuisce cerchi ad alte prestazioni come testimoniato da passate collaborazioni per gare automobilistiche (Formula 1). Ad oggi la società versa in turbolente condizioni finanziarie come testimoniato dalla recente dichiarazione di fallimento avvenuta nel 2024 (alla luce della quale, pertanto, la società potrebbe non essere più operativa sul mercato ed essere pertanto "esclusa" dalla cerchia dei *competitor* in senso stretto di Speedline);
- G.M.P. GROUP S.r.l.: è un'azienda specializzata nella progettazione e produzione in serie di componenti in alluminio di alta qualità per il settore dell'industria automobilistica a livello internazionale, con particolare esperienza nel settore dei cerchi in lega leggera. La sede aziendale si trova in provincia di Bergamo, unico polo produttivo della società che si estende su un'area totale di 27.000 mq.
- Braid: produttore spagnolo con sede a Barcellona, attraverso la sua presenza distributiva esclusivamente europea, distribuisce ruote sia per il mercato del *Racing*, sia per quello dell'*Aftermarket*.

- EVO Corse[11]: operatore italiano con oltre 20 anni di esperienza nel segmento *motorsport*. È partner di piccole e grandi squadre in tutto il mondo e fornitore ufficiale di competizioni nazionali e internazionali.

Si riporta di seguito un dettaglio dei principali parametri finanziari relativi ai *competitor* precedentemente descritti:

Società	Fatturato FY23 (€/mln)	Ebitda FY23 (€/mln)	Ebitda Margin %
O.Z. S.p.a.	67	12	17%
MAK S.p.a.	56	5	8%
BBS	~150	n.d.	n.d.
G.M.P. GROUP S.r.l.	37	6	16%
Braid	11	2	17%
EVO Corse	5	0	7%

***

Si rimanda al documento di Piano industriale allegato al presente Programma per un'analisi più approfondita del contesto competitivo, con ulteriori dettagli sui parametri finanziari e operativi dei *competitor*.

[11] La società titolare del marchio "EVO Corse" risulta essere Seido De S.r.l.

3. L'ATTIVITA' DELLA PROCEDURA

Il Commissario Giudiziale e i Commissari Straordinari hanno posto in essere sin da subito una serie di interventi al fine di promuovere la prosecuzione delle attività aziendali e assicurare una gestione efficiente ed efficace della Procedura.

In particolare, le azioni dei Commissari si sono concentrate sulle seguenti aree:

- ✓ Interventi sull'organizzazione societaria;
- ✓ Gestione dei rapporti di consulenza legale e manageriale;
- ✓ Sviluppo di relazioni industriali con le Organizzazioni e le Rappresentanze sindacali e di relazioni istituzionali con gli enti locali;
- ✓ Relazioni commerciali con fornitori e clienti;
- ✓ Iniziative per la valorizzazione dei marchi;
- ✓ Ricerca di fonti di generazione di cassa.

3.1. Gli interventi gestionali

Come anticipato al par. n. 1.3.2, a seguito della propria nomina, il Commissario Giudiziale e i Commissari Straordinari hanno avvertito la necessità di riorganizzare l'assetto societario, anche mediante inserimento di nuove figure.

In particolare, sono state costituite cinque macroaree: *Corporate Affairs*; Amministrazione e Finanza; *Chief Restructuring Officer* (CRO); Risorse Umane, Comunicazione, Progetti Speciali; *Compliance*.

Inoltre, i Commissari Straordinari hanno provveduto con estrema sollecitudine a conferire incarichi di consulenza a professionisti terzi al fine di garantire la copertura di funzioni aziendali essenziali. Ed invero, le risorse qualificate di Speedline, sia manageriali, sia tecniche, sia amministrative, hanno subito negli ultimi anni un processo di grave deperimento numerico, in relazione alla crisi della Società e al conseguente esodo, tanto da creare condizioni di obiettiva carenza di copertura professionale in alcune aree critiche per la continuità industriale del sito produttivo. Al fine di assicurare, nell'ambito del complesso processo di ristrutturazione della Società funzionale alla cessione del compendio aziendale ad investitori terzi, la presenza di profili professionali esperti e competenti, si è ritenuto di procedere, in forma di affidamento diretto, con il conferimento di incarichi di consulenza professionale in favore de: l'ing. Fulvio Camilli (Responsabile Area CRO), per la funzione di coordinamento del processo di ristrutturazione, con particolare riguardo alle Operations (*supply chain*, *controlling*, *R&D,* riorganizzazione della distribuzione e delle vendite, razionalizzazione dei processi, logiche di *make or buy*, ecc.); l'avv. Federica Magnoler, in qualità di esperto legale, responsabile per l'area *Corporate Affairs*; l'avv. Giulia Guerrini, in qualità di esperto legale competente per le questioni afferenti alla normativa lavoristica e previdenziale, responsabile per l'area *Compliance*; l'ing. Giuseppe Zappalà, quale responsabile delle funzioni "Ingegneria" e "Sistemi Informativi".

3.2. I rapporti di consulenza legale, finanziaria e industriale

A. I rapporti di consulenza alla data della dichiarazione dello stato di insolvenza

Alla data della propria nomina, il Commissario Giudiziale ha trovato operanti in azienda l'*advisor* legale Grimaldi Alliance e la società di consulenza KPMG. In considerazione del fatto che l'introduzione di nuovi *advisor*, sia pure selezionati attraverso una procedura competitiva, avrebbe da un lato rallentato l'attività di supporto alla gestione commissariale e in special modo alla redazione della Relazione ex art. 28 D. Lgs. 270/1999 e, dall'altro, comportato un incremento del costo dell'assistenza per effetto dell'imputazione del volume significativo di ore necessario ad acquisire le conoscenze storiche invece già possedute dagli *advisor* installati da tempo in Speedline, il Commissario ha mantenuto, per il mese circa del suo mandato, i rapporti già attivi, dopo aver proceduto alla perimetrazione contenitiva delle attività loro affidate e delle relative tariffe.

B. I professionisti incaricati dopo l'apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria

- ✓ Incarico per la consulenza industriale e finanziaria: successivamente alla dichiarazione di apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria ed alla nomina dei tre Commissari Straordinari, si è resa necessaria la pubblicazione, sul sito della Procedura, di un invito a partecipare alla selezione per il conferimento di un incarico professionale di assistenza finanziaria ed industriale avente ad oggetto la redazione del Programma ex art. 54 e ss D.lgs. 270/99 e del Piano industriale sottostante. Il predetto invito è stato pubblicato in data 17 gennaio 2025.

  La procedura competitiva si è conclusa in data 24 gennaio 2025 con l'aggiudicazione dell'incarico da parte di PricewaterhouseCoopers Business Services S.r.l. (PwC).

- ✓ Incarico di assistenza legale per il patrocinio e la rappresentanza nelle seguenti controversie giudiziali:

  i. Ricorso per la restituzione e la rivendicazione di beni immobili promosso nei confronti di Speedline S.r.l. avanti il Tribunale di Venezia (udienza di verifica della domanda fissata in data 7 maggio 2025 avanti il Giudice Delegato, dott. Ivana Morandin);
  ii. Procedimento di sfratto per finita locazione e citazione per la convalida promosso nei confronti di Speedline S.r.l. avanti il Tribunale di Venezia (udienza di comparizione fissata per il 26 febbraio 2025).

  La procedura competitiva si è conclusa con il conferimento dell'incarico in favore dello Studio Associato Servizi Professionali WST.

- ✓ <u>Incarico di assistenza legale per la valutazione della sussistenza dei presupposti per avvio di azioni di responsabilità, risarcitorie, revocatorie anche in sede penale e per le eventuali azioni conseguenziali.</u>

  All'interno della Relazione ex art. 28 D. Lgs. 270/99, il Commissario Giudiziale ha rappresentato – trovando poi il pieno consenso e la convinta volontà di prosecuzione in questa direzione dell'organo commissariale - la necessità di avviare tempestivamente le opportune verifiche, mediante qualificato supporto giuridico e legale, su comportamenti e condotte, anche omissive, della precedente gestione di Speedline. In particolare, la verifica deve avere ad oggetto la puntuale ricostruzione delle vicende societarie e giuridiche intervenute tra Speedline, Ronal e Callista, intraprese e portate avanti dai loro *advisor*, dai loro organi sociali e da chiunque, nei fatti, abbia avuto nell'esercizio delle sue funzioni un ruolo influente e rilevante.[12]

  La procedura competitiva avviata dall'organo commissariale si è conclusa con il conferimento dell'incarico in favore dello Studio Bussoletti Nuzzo & Avvocati (BNA) e Studio Severino Penalisti Associati.

  L'incarico, in particolare, è suddiviso in tre fasi:

  - primo appunto quadro;
  - parere articolato e motivato sull'intera questione;
  - eventuali azioni giudiziarie conseguenti, se ritenute utili e/o necessarie.

- ✓ <u>Incarico di brokeraggio assicurativo ai sensi del D.Lgs. 209/2005 avente tra l'altro il seguente oggetto:</u>

  i. presa in carico, gestione tecnica e amministrativa e razionalizzazione di tutti i contratti assicurativi della Società già sottoscritti al momento dell'affidamento dell'incarico;
  ii. individuazione, analisi e valutazione dei rischi cui la Società ed i relativi organi gestori, dirigenti e dipendenti potrebbero essere soggetti;
  iii. analisi delle polizze assicurative in essere ed individuazione di eventuali interventi di razionalizzazione, anche al fine d'individuare e/o analizzare eventuali carenze;
  iv. presentazione di un progetto di *risk management* dei servizi assicurativi;
  v. redazione di nuove proposte di capitolati di polizza rinvenibili sul mercato che offrano la massima tutela del rischio assicurato, sia in termini di condizioni generali di polizza, sia in termini di valore della copertura assicurativa, che includano anche la polizza RC degli amministratori (D&O), accompagnati dalla segnalazione indicativa dei costi;
  vi. collaborazione ed assistenza nella gestione amministrativa e tecnica dei contratti di assicurazione e gestione dei sinistri.

[12] L'esperimento delle azioni risarcitorie e revocatorie costituisce una delle azioni su cui si fonda il presente Programma, come verrà illustrato al capitolo n.4.

Tale incarico è stato conferito alla Società Wide Group S.r.l.

3.3 La gestione delle relazioni con le Organizzazioni sindacali, le Istituzioni e gli Enti Locali

L'organo commissariale - in coerenza con l'approccio del Commissario giudiziale - ha sin da subito attivato positivi rapporti di consultazione con la R.S.U. (Rappresentanza Sindacale Unitaria) dello stabilimento Speedline di Tabina e con le Organizzazioni sindacali Fim-CISL e Fiom-CGIL territorialmente competenti. In particolare, i Commissari straordinari hanno incontrato, nella sede della Regione Veneto, le parti sindacali il 14 gennaio 2025, sottoscrivendo in tale occasione, alla presenza della Direzione Lavoro e dell'Unità di Crisi della Regione medesima, il Verbale di Accordo per l'attivazione dell'intervento straordinario della Cassa Integrazione Guadagni a favore dei lavoratori sospesi dal servizio, con decorrenza retroattiva dal 18 ottobre 2024.

Inoltre, durante il periodo di gestione commissariale, ha avuto luogo una fitta consultazione, oltre che con la Regione Veneto, con il Comune di Santa Maria di Sala in cui Speedline è ubicata sin dalla sua fondazione. Il Commissario prefettizio che regge l'amministrazione ha anche visitato lo stabilimento il 10 febbraio 2025, con uno scambio di valutazioni sulle principali questioni aziendali.

Si rappresenta, infine, che in data 28 gennaio 2025 ha avuto luogo, presso il MIMiT, un tavolo di confronto sulla situazione di Speedline, convocato e coordinato dal Ministro Adolfo Urso, con la partecipazione della Sottosegretaria Fausta Bergamotto e della Struttura di Crisi, con lo scopo di definire e condividere con i rappresentanti sindacali le azioni più opportune da intraprendere per un'adeguata soluzione industriale e occupazionale per l'azienda.

3.4 I rapporti con gli stakeholder commerciali

A. *Le relazioni con i clienti*

L'organo commissariale, fin dal giorno del suo insediamento, ha continuato con determinazione e con vigore il percorso di lavoro, già intrapreso dal Commissario giudiziale, finalizzato al rilancio di un'impresa strategica per il territorio e per l'industria italiana.

In particolare, le attività commissariali si sono concentrate sulla preservazione del rapporto commerciale con gli *OEMs* del settore *automotive* e del settore difesa rimasti teoricamente attivi nel perimetro di competenza di Speedline così come disegnato dal *Non-Compete Agreement*.

A tal riguardo, hanno avuto luogo sin da subito frequenti e intensi incontri con i clienti al fine di chiarire non solo le opportunità offerte dalla procedura di Amministrazione Straordinaria, ma anche le potenzialità industriali ancora racchiuse nel sito di Santa Maria di Sala in termini di impianti e di produzioni, di competenze tecnico-professionali e delle sue maestranze, di flessibilità, di affidabilità e di convenienza del servizio di fornitura, recuperate attraverso i nuovi assetti organizzativi e finanziari consentiti dallo speciale regime dell'A.S.

Si sono svolti con diverse modalità incontri, talora replicati e divenuti assidui, con le Direzioni Acquisti, Qualità, Risk Management e Legale delle case costruttrici, che hanno avuto come interlocutori: Ferrari, Lamborghini, Aston Martin, McLaren, Maserati, Alfa Romeo, Stellantis Group, Iveco Defense Vehicles (IDV), Audi, Bentley, Honda e Porsche.

Tale strutturato sistema di relazioni commerciali ha dato senz'altro esito positivo, in quanto ha confermato Speedline come fornitore prioritario qualora avvenga l'approvazione di un Programma adeguato.

Alla luce dell'impossibilità di raggiunge il *break-even point* unicamente con il supporto commerciale dei sopracitati clienti, i Commissari hanno ritenuto indispensabile agire altresì su altre leve. In particolare, sono state adottate le seguenti iniziative:

- ✓ invio a tutte le principali case automobilistiche in Europa, in data 30 ottobre 2024, di una nota ufficiale circa l'inefficacia del c.d. *Non-Compete Agreeement*, mai riconosciuto da Speedline, al fine di recuperare e/o instaurare ulteriori *parnership*;
- ✓ proposta a clienti storici di Speedline [redacted] di "restituire" alla Società le produzioni precedentemente dirottate negli stabilimenti Ronal;
- ✓ attivazione di contatti con produttori di nicchia di autovetture sportive ad alta prestazione [redacted] e con i gestori tecnici di progetti di prossima realizzazione di autovetture elettriche del segmento *luxury* [redacted] per la fornitura di speciali cerchi fusi in bassa pressione;
- ✓ acquisizione di una commessa per la produzione di cerchi destinati a esser montati sui *caravan* della casa [redacted];
- ✓ avviamento di rapporti per l'assegnazione delle commesse del gruppo [redacted] per la produzione di ruote del gruppo [redacted][13];
- ✓ ristrutturazione dell'apparato distributivo della Società al fine di raggiungere con più capillarità e, dunque, intercettare più opportunità di vendita in ambito *racing* e *aftermarket*.

Con riferimento a quest'ultimo punto, si precisa che, come anticipato al paragrafo n. 2.5, al fine di eliminare le inefficienze derivanti dal mantenimento di molteplici distributori operanti nei medesimi paesi, si è ritenuto di "centralizzare" la rete distributiva mantenendo pochi *player*, con assegnazione agli stessi di determinati mercati in esclusiva. A tal riguardo, Speedline ha intrapreso contatti con tre operatori: [redacted]

OMISSIS

Si rimanda al capitolo n.4 e al Piano industriale allegato per l'illustrazione analitica delle azioni concrete svolte al fine di assicurare la crescita di volumi e fatturato di Speedline.

[13] In merito a tale iniziativa, si precisa che la trattativa tra la Società e la controparte risulta ad oggi interrotta a seguito di divergenze nella definizione del prezzo che renderebbero non economicamente conveniente per Speedline la prosecuzione della commessa.

B. *Le relazioni con i fornitori*

Con riferimento ai fornitori, preso atto della rigidità degli interlocutori circa il "congelamento", a seguito della dichiarazione dello stato di insolvenza, dei crediti da essi vantati con competenza anteriore alla predetta dichiarazione, si è proceduto all'invio di una lettera esplicativa della situazione giuridica della Società a tutte le controparti ed alla rinegoziazione dei termini di pagamento al fine di mantenere inalterato il flusso di approvvigionamento della *supply chain*.

In particolare, sono stati avviati impegnativi negoziati funzionali al ripristino della *supply chain* senza violare in alcun modo le prescrizioni normative sul punto e dunque immettendo nel perimetro negoziale la definizione *ex nunc* di termini di pagamento più garantiti per il fornitore ovvero prezzi che incorporassero il basso *rating* creditizio di Speedline.

Al processo di rinegoziazione con i fornitori attivi al momento dell'insolvenza, in tutti i casi in cui esso si presentasse come praticabile nel rispetto dei rigorosi *standard* qualitativi del prodotto finale marchiato Speedline, si è affiancato un percorso di sostituzione di tali fornitori con altri operatori, selezionati privilegiando il loro radicamento industriale in Italia, il loro livello qualitativo, la loro affidabilità finanziaria e il loro interesse a concorrere a una filiera nazionale.

In particolari, nuovi contratti di fornitura sono stati attivati dopo appropriata selezione: per i servizi logistici; per le vernici; e per l'alluminio.

3.5 Le iniziative per l'iscrizione dei marchi al registro dei marchi storici

Come noto, la Società è titolare del marchio verbale Speedline e del marchio figurativo Speedline Corse, registrati in classe 12 a far data dal 2017 il primo e 2018 il secondo.

Con il supporto del Management di Speedline è stata raccolta da parte dei Commissari la documentazione atta a dimostrare l'uso continuativo da almeno cinquanta anni dei predetti marchi nella commercializzazione dei propri prodotti.

Con determina dell'Organo commissariale del 7 febbraio 2025, è stato infatti dato mandato al Commissario Prof. avv. Alfonso Celotto, con la qualifica di legale rappresentante, a porre in essere tutti gli atti necessari al fine di procedere con la domanda telematica per ottenere l'iscrizione nel registro dei marchi storici di interesse nazionale (per uno o entrambi i marchi), registro istituito presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi ai sensi dell'art. 185-bis del decreto legislativo 10 febbraio 2005, n. 30.

La predetta iscrizione è funzionale all'eventuale attivazione del Fondo per la salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa, di cui all'art. 43 D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. Decreto Rilancio) convertito con Legge del 17 luglio 2020 n. 77.

La domanda telematica è stata presentata in data 11 febbraio 2025 e successivamente accettata, mediante nota ufficiale del MIMiT, in data 24 febbraio 2025.

3.6 Ricerca di fonti di generazione di cassa

Al fine di rafforzare la generazione dei flussi di cassa, il Commissario Giudiziale prima e l'organo commissariale poi, sin dalla data del proprio insediamento, hanno proceduto in due direzioni:

a. dismettendo tutti quegli stoccaggi e quelle attrezzature che (in virtù della loro obsolescenza, ovvero per vizi irrimediabili di qualità ovvero, ancora, per la loro disfunzionalità rispetto alle produzioni a catalogo) non fossero funzionali al processo produttivo né nella sua effettiva configurazione attuale né nelle sue possibili configurazioni future[14];
b. costituendo una *task force* che ha elaborato un progetto d'intervento, articolato in 12 misure principali per recuperare efficienza nei processi industriali e amministrativi e nell'organizzazione del lavoro di Speedline.

Occorre segnalare che, nell'ambito dell'incontro tenutosi in data 17 gennaio 2024 presso il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, è stata dichiarata ai Commissari Straordinari l'inagibilità, di fatto, del percorso di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999.

I Commissari Straordinari hanno dunque provveduto ad esplorare l'eventuale disponibilità di istituti di credito specializzati nella finanza straordinaria di supporto a situazioni *distressed* a intervenire in Speedline, alla luce della impossibilità di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999 a seguito dell'incontro con il MIMiT.

Si sta inoltre valutando, come indicato al paragrafo precedente, l'attivazione del Fondo per la salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa, di cui all'art. 43 D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. Decreto Rilancio) convertito con Legge del 17 luglio 2020 n. 77.

3.7 Manifestazioni di interesse

L'art. 56, comma 2 del D.lgs. 270/99 richiede di indicare eventuali offerte pervenute o acquisite.

Sin dal suo insediamento, il Commissario Giudiziale ha svolto una doverosa attività illustrativa della procedura di Amministrazione Straordinaria, con particolare riferimento alla possibile cessione del compendio aziendale laddove sarebbe stata proposta dai Commissari straordinari nel loro Programma ex art. 54 D. Lgs. cit., a beneficio degli operatori economici che si fossero dichiarati interessati ad un eventuale M&A.

I contatti, sia diretti sia attraverso intermediari finanziari, sono stati plurimi, e si sono tradotti anche in incontri presso la sede aziendale.

Anche dopo l'insediamento della terna commissariale, si sono avuti approcci da parte di soggetti finanziari e industriali interessati a valutare la partecipazione alla procedura di cessione del compendio aziendale (fra gli altri, un fondo britannico, un fondo italiano, due società italiane *leader* nella componentistica per *automotive*, un produttore cinese e un produttore brasiliano di cerchi).

Pur non trattandosi, com'è ovvio in questa fase della procedura di amministrazione straordinaria, di offerte vere e proprie, ove per offerta si intenda una manifestazione di interesse accompagnata

[14] Tali attività hanno consentito, nel corso del mandato del Commissario Giudiziale, l'immissione straordinaria di risorse liquide per 185.700,00 Euro.

da una quantificazione economica, si tratta comunque di segnali di una qualche “effervescenza” del mercato intorno a un progetto di rilancio di Speedline.

4. IL PROGRAMMA: CRITERI E CONTENUTO

4.1 La scelta dell'indirizzo di cui all'art. 27 del D.Lgs. 270/99

Com'è noto, ai sensi dell'art. 27, comma 2, del D.lgs. 270/99, il recupero dell'equilibrio economico delle attività imprenditoriali può essere realizzato, alternativamente, mediante un «programma di cessione dei complessi aziendali», da attuare entro un anno (art. 27, comma 2, lett. *a)*), ovvero mediante un «programma di ristrutturazione», da attuare entro due anni (art. 27, comma 2, lett. *b)*).

Quest'ultima strada è percorribile qualora le condizioni dell'impresa siano tali da consentire, mediante adeguati interventi, il risanamento dell'impresa medesima e, dunque, il ritorno *in bonis* della stessa, previo regolare soddisfacimento delle obbligazioni pregresse. In tale ipotesi, dunque, al termine del biennio – nel corso del quale la gestione dell'impresa è stata temporaneamente affidata al Commissario Straordinario -, l'impresa viene "riconsegnata" all'imprenditore *in bonis*, completamente risanata dal punto di vista finanziario.

Mediante il programma di cessione, invece, la conservazione dell'organismo produttivo si attua tramite un mutamento della titolarità dell'impresa della quale viene evitata, nelle more, la dissoluzione. L'attività economica, dunque, è destinata a proseguire in capo ad un soggetto giuridico diverso e il soddisfacimento delle pretese creditorie avverrà mediante il ricavato derivante dalla vendita degli *asset* aziendali.

A seguito della dichiarazione dello stato di insolvenza e, successivamente, dopo l'apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria, il Commissario Giudiziale e i Commissari Straordinari, assunta pienamente la gestione dell'impresa e l'amministrazione dei beni, hanno svolto approfondite indagini con particolare riguardo all'operatività ordinaria della Società, alle sue prospettive economico-finanziarie, alle opportunità e problematiche del settore in cui la stessa opera, ai rapporti con parti terze, con la struttura direzionale e con il personale operativo.

Alla luce di tali indagini e del Piano Industriale predisposto (il quale verrà illustrato al paragrafo n. 4.2 e che si allega al presente Programma), si può oggi ragionevolmente ritenere che Speedline non sia in grado di pervenire ad un pieno risanamento che consenta il suo ritorno *in bonis*, attraverso l'integrale soddisfacimento dei suoi creditori, presupposto indefettibile per perseguire il programma di ristrutturazione. Peraltro, si è già evidenziato al paragrafo n. 1.4.2 come la crisi della Società debba ritenersi imputabile principalmente a fattori endogeni legati ad una "cattiva" gestione operata nel corso degli ultimi anni. Ciò detto, l'operazione di scissione e la successiva cessione a Callista caratterizzata da un'amministrazione inefficace nell'organizzare azioni di ripresa sia industriale che finanziaria, hanno inevitabilmente compromesso le possibilità della struttura manageriale e produttiva (anche in virtù dell'uscita di personale qualificato in ruoli chiave per il prosieguo produttivo) di poter ambire ad una riorganizzazione tale da creare, in tempi brevi, una *performance* operativa capace di generare flussi di cassa quantomai necessari, non solo alla soddisfazione dell'ammontare debitorio attualmente in essere nella Società, ma anche a finanziare gli investimenti necessari a rendere maggiormente efficiente l'intero sito produttivo.

Si ritiene pertanto che il programma di cessione dei complessi aziendali *ex* art. 27, secondo comma, lett. *a)*, del D. Lgs. 270/99 rappresenti l'unica ipotesi percorribile per il conseguimento

delle "*finalità conservative del patrimonio produttivo*" (cfr. art. 1 del Decreto) e, dunque, delle concrete finalità di recupero dell'equilibrio economico.

La rapidità e l'efficacia con cui sarà concretamente avviato il programma di cessione, nel rispetto naturalmente delle regole procedurali proprie dell'Amministrazione Straordinaria, consentiranno di salvaguardare il patrimonio produttivo e di massimizzare le prospettive di incasso derivanti dalla relativa cessione, nonché di salvaguardare, nel massimo grado possibile, i livelli occupazionali di Speedline.

Al paragrafo che segue verrà analiticamente illustrato il Piano Industriale predisposto dai Commissari, con il supporto dell'*Advisor* Finanziario a tal fine incaricato, mediante il quale si otterrà il recupero dell'equilibrio economico funzionale alla cessione del complesso aziendale, mentre gli obiettivi perseguiti attraverso la predetta cessione e il complesso oggetto di vendita verranno descritti, rispettivamente, ai paragrafi nn. 4.3 e 4.3.1. Le modalità di cessione dei complessi aziendali verranno illustrate al capitolo 6 del presente Programma.

4.2. Il Piano industriale

4.2.1. Premessa

Nel presente paragrafo si procederà ad illustrare il Piano Industriale (di seguito "Il Piano") predisposto dai Commissari, con il supporto dell'*Advisor* nominato, il quale individua le iniziative necessarie per intraprendere un percorso di "risanamento" della Società, funzionale alla cessione del complesso aziendale.

Il Piano Industriale è stato predisposto per il periodo 2025 – 2027. In particolare, l'orizzonte temporale è così suddiviso:

- 2025 - 2026: tale arco temporale si identifica con il periodo di gestione dell'impresa da parte dei Commissari Straordinari, nel corso del quale verranno implementate le misure per il rilancio del *business* definite di seguito come "i pilastri del Piano";
- 2027: tale arco temporale, invece, si identifica con il periodo di gestione da parte del nuovo acquirente e risulta incentrato sul consolidamento dei risultati economici ottenuti durante il precedente arco temporale, pur in una confermata prospettiva *stand alone* e dunque senza tener conto delle sinergie derivanti dal processo di integrazione con l'acquirente medesimo. In particolare, tale arco temporale riflette *(i)* la valorizzazione dei benefici delle azioni poste in essere dalla procedura di Amministrazione Straordinaria e *(ii)* il rafforzamento di tali azioni principalmente mediante l'ottenimento di nuovi clienti *OEMs* ed uno sforzo commerciale nell'espansione del segmento *Aftermarket/Racing*, ottenendo così un cambio di passo nella redditività aziendale[15].

Al fine di organizzare un intervento capace di rilanciare la Società, si è proceduto ad identificare i seguenti punti di forza sui quali porre le basi per una strategia di ripartenza.

[15] Si precisa che in arco Piano si raffigurano valori esenti da sinergie derivanti dal processo di integrazione con l'acquirente.

- ✓ Eccellenza tecnica: Speedline è stata la prima azienda ad ideare e brevettare la tecnologia del *flowforming* e vanta pertanto un'esperienza in tale produzione senza eguali. In aggiunta, Speedline possiede comprovate capacità in termini di varietà produttiva: è in grado di produrre cerchi che vanno da un *range* di 13 sino a 23 (o, potenzialmente, 24) pollici e realizzare più tipi di finitura (*customizzazione* di verniciatura, diamantatura, tampografia, laser, etc.).
- ✓ Posizionamento commerciale: Speedline si contraddistingue come fornitore di fiducia delle case automobilistiche più prestigiose. La sua capacità di adattare i prodotti alle specifiche tecniche richieste la rende un *partner* tecnico privilegiato per i modelli più esclusivi.
- ✓ Brand Heritage: il marchio di Speedline ha rivestito un'importanza fondamentale nel *motorsport*, diventando sinonimo di cerchi in lega ad alte prestazioni. Con oltre 90 titoli mondiali all'attivo, l'azienda può vantare una comprovata storia di successi nei campionati di Formula 1, 2 e 3 e nelle competizioni di *Rally*.
- ✓ Rilevanza strategica per l'Italia: Speedline è un'eccellenza del *Made in Italy* nel settore della progettazione, realizzazione e commercializzazione di cerchi in lega leggera di alluminio per il mondo automotive e la sua scomparsa causerebbe una perdita irreversibile di *know-how* per l'intero sistema produttivo italiano. La priorità per Speedline è quella di tornare a svolgere un ruolo strategico per l'intero Paese.

Sulla base dei punti di forza sopra elencati, si delinea di seguito la strategia sottostante il Piano di rilancio di Speedline, da attuare mediante le azioni concrete che verranno messe in atto nel corso del periodo di Amministrazione Straordinaria e proseguite da parte del nuovo *player*. Tale strategia mira al conseguimento dei seguenti obiettivi:

- Rilancio dell'identità di Speedline come fornitore primario degli *OEMs*. Le priorità per Speedline sono la salvaguardia dell'*asset* produttivo e l'identificazione di un *player* in grado di rilanciare un importante e storico *brand* del *Made in Italy*. Come anticipato al paragrafo 3.4, i Commissari Straordinari hanno avviato uno strutturato sistema di relazioni commerciali con gli *OEMs* del settore, funzionale all'implementazione delle azioni di ripristino e di sviluppo dei volumi di vendita e del fatturato (si veda il pilastro n.1 del Piano Industriale, illustrato al paragrafo successivo);
- Ripartenza dal *Racing*. Speedline possiede una rilevante identità sportiva, avendo realizzato prima le ruote per le macchine da corsa, dominando ogni Gran Premio e ogni prova speciale, e dopo le ruote per le macchine di serie. Nonostante il *brand* Speedline vanti un *heritage* senza pari nel mondo delle competizioni automobilistiche, il Gruppo Ronal non ha mai curato la produzione vocata a tali comparti. È stato quindi lanciato, sotto la gestione dell'organo commissariale, un piano per la razionalizzazione e il rilancio della distribuzione in tutto il mondo del *Racing* e, conseguentemente, dell'*Aftermarket* (si veda il pilastro n.1 del Piano Industriale, illustrato al paragrafo successivo);
- La razionalizzazione dei processi industriali ed amministrativi. La struttura manageriale di Speedline, sotto la gestione dei Commissari Straordinari, è focalizzata sull'attività di rimodellamento di tutti i processi di Speedline, che risentono ancora della carenza di investimenti e di coordinamento manageriale riferibile alla precedente gestione. Il Piano industriale prevede quindi una serie di azioni di ottimizzazione dei costi di produzione e

di investimenti, che mirano al presente obiettivo (si vedano i pilastri n.2 e n.3 del Piano Industriale, illustrati al paragrafo successivo;

- Il perseguimento di eventuali condotte predatorie. I Commissari Straordinari – trovando il pieno consenso del Governo – hanno ravvisato la necessità di avviare tempestivamente le opportune verifiche su comportamenti e condotte, anche omissive, della precedente gestione di Speedline. È stato quindi conferito incarico ad un primario Studio Legale al fine di svolgere le predette verifiche e rendere un parere sul punto. Trattandosi di verifiche ad oggi in corso, il Piano Industriale non riflette, sotto il profilo finanziario, l'esperimento di eventuali azioni risarcitorie e/o revocatorie. Si rinvia al paragrafo n. 4.2.3 per un'illustrazione delle risultanze preliminari emerse dalle verifiche avviate.

L'attuazione della strategia sottostante il Piano industriale e delle relative azioni programmate mira ad affermare Speedline, in termini di posizionamento commerciale, come un produttore focalizzato sulla clientela *OEMs* di fascia *premium e luxury*, cui fornire cerchi in alluminio con caratteristiche tecnologiche avanzate, e con una solida presenza nel settore *Racing/Aftermarket* al servizio di squadre corsa e appassionati di *motorsport*.

Nel prossimo paragrafo verranno illustrate le azioni e gli interventi previsti dal Piano industriale (i cc.dd. "Pilastri" del Piano) al fine di ottenere il rilancio di Speedline.

Il Piano Industriale, nella sua versione completa, è riportato in allegato al presente Programma (allegato A).

4.2.2. I pilastri del Piano Industriale

Il percorso verso la cessione del complesso aziendale prevede il risanamento dell'impresa mediante un piano industriale che si fonda sui seguenti tre pilastri.

1 Ripristino dei volumi e sviluppo della base clienti

Il Piano mira al raggiungimento di un volume di produzione sostenibile facendo leva sul mantenimento delle *partnership* attualmente in essere e sull'acquisizione di nuovi clienti, valorizzando i fattori critici di successo che caratterizzano Speedline.

In particolare, si prevede l'implementazione delle seguenti azioni suddivise per segmento di mercato: *OEMs*; *Racing/Aftermarket*; Presidio *extra-automotive*.

La produzione di ruote complessiva prevista a fine Piano, considerando tutti i segmenti sopra elencati, è prevista in aumento fino a 575 mila unità, con un fatturato stimato di circa Euro 65 milioni (si rimanda al Piano Industriale per un'illustrazione più analitica).

A. Segmento *OEMs*

Il Piano prevede l'incremento di volumi e fatturato mediante l'implementazione di azioni specifiche per tipologia di cliente:

i. *Clienti OEMS esistenti*: come anticipato al paragrafo 3.4, gli attuali clienti *OEMs* hanno manifestato la volontà di proseguire il rapporto di collaborazione con Speedline in quanto *partner* strategico, grazie alle proprie capacità industriali ed *expertise* tecnica, nonchè alla storia nel settore che contraddistingue la Società.

Il Piano industriale prevede, per un verso, la prosecuzione dei progetti già in produzione ("*Clienti esistenti, business esistente*") e, per altro verso, l'ottenimento di nuovi volumi derivanti dal lancio di nuovi modelli e piattaforme da parte dei clienti attuali ("*Clienti esistenti, business nuovo*").

In particolare:

a) "*Clienti esistenti, business esistente*": il Piano prevede un contributo da parte dei progetti attualmente in produzione pari a Euro 30 milioni di ricavi nell'orizzonte temporale di Piano, derivante dalla vendita di volumi pari a 191 mila ruote, definito sulla base degli ordini presenti a sistema e delle proiezioni indipendenti di mercato relative alle stime di produzione di automobili[16]: per l'evoluzione del fatturato e dei volumi in arco Piano, si rinvia alla pagina 70 del Piano Industriale. Si specifica che il *business* attualmente in produzione è destinato ai seguenti sei *OEMS*: ;

b) "*Clienti esistenti, business nuovo*": il mercato OE Europeo presenta ampie opportunità di *business* legate al lancio di nuovi modelli *premium / luxury*. Tale *stream* contribuisce alla generazione in arco Piano di circa Euro 13 milioni di ricavi a partire dal 2026 e di un volume di vendita di 130 mila ruote, di cui la maggior parte provenienti dai clienti appartenenti

OMISSIS

[18].

ii. <u>*Clienti storici di cui si prevede il "win-back"*</u>: in aggiunta agli *stream* di ricavo precedentemente illustrati e in considerazione dell'impossibilità di raggiunge il *break-even point* unicamente con il supporto dei clienti *Premium*, il Piano Industriale si fonda altresì sulla ripresa delle forniture tradizionalmente rese a clienti storici e interrotte dalla delocalizzazione dei volumi realizzata dal Gruppo Ronal. A tal riguardo, si precisa che Speedline potrà rientrare nel *panel* di fornitori dei predetti clienti beneficiando dell'inefficacia del *Non-Compete Agreement* (come anticipato, in data 30.10.2024 è stata inviata a tutte le principali case automobilistiche europee una nota ufficiale - in virtù di parere legale ricevuto - circa l'inefficacia dell'accordo, mai riconosciuto da Speedline).

OMISSIS

[16] La proiezione è stata predisposta assumendo il mantenimento dell'attuale *market share* sui volumi di produzione previsti in produzione nel triennio considerato nel Piano industriale (per un dettaglio numerico, si veda pagina 69 del Piano in allegato).

OMISSIS

[18] Si precisa che, alla base delle stime inerenti l'ottenimento dei nuovi progetti, sia dei clienti esistenti, sia dei clienti denominati come "win-back" e, ovviamente, dei nuovi clienti, sono stati tenuti in considerazione i seguenti parametri: (i) compatibilità temporale, al fine di escludere i modelli per i quali l'assegnazione delle ruote previste in produzione sono già state ultimate, e (ii) affinità con il veicolo, in quanto risulta fondamentale che la produzione del modello considerato abbia caratteristiche Premium ed avvenga in Europa (un trasporto delle ruote, per i motivi di costo più volte citati, è infatti da escludersi).

OMISSIS

iii. *Clienti nuovi*: il Piano prevede l'ampliamento della base clienti tramite lo sviluppo di relazioni con *brand* storicamente serviti in misura minoritaria, sfruttando il lancio dei nuovi modelli di fascia alta previsti in produzione. In particolare, il mercato europeo offre ampie opportunità di crescita legate al lancio di nuovi modelli principalmente da parte di , . In arco Piano, è previsto un contributo per complessive 113 mila ruote vendute[21], che contribuiscono per Euro 13 milioni al fatturato complessivo previsto. L'apporto di volumi relativo a tale *stream* di ricavo è previsto iniziare nel 2026 e manifestarsi pienamente nel 2027, al fine di tener conto delle tempistiche di produzione e beneficiando della maggiore credibilità che si potrà raggiungere grazie al risanamento della Società e all'ingresso di un investitore solido.

L'insieme di tutte le iniziative precedentemente illustrate, riferite al segmento *OEMs*, contribuisce alla generazione di complessivi Euro 101 milioni di ricavi attesi in arco Piano.

B. Segmento *Racing/Aftermarket*

Con riferimento al segmento *Racing/Aftermarket*, il Piano prevede la realizzazione di investimenti a supporto dello sviluppo del *brand* (e.g. campagne digitali, partecipazione a fiere e *sponsorship motorsport*) pari a complessivi Euro 450 mila e la crescita del segmento facendo leva sulla riorganizzazione del modello distributivo attualmente in corso.

Come anticipato, infatti, al fine di rimuovere le inefficienze derivanti dal mantenimento di molteplici distributori operanti nei medesimi paesi, è in corso una revisione del modello distributivo che preveda la "centralizzazione" della rete mediante affidamento della distribuzione a n.3 operatori, , con i quali sono ad oggi in corso delle

OMISSIS

[21] Si precisa che i volumi inerenti tali produzioni sono stati stimati prendendo in considerazione una penetrazione di mercato limitata (5% dell'ammontare dei volumi previsti in produzione – si veda pagina 75 del Piano in allegato per un ulteriore approfondimento).

.

intese volte all'assegnazione a ciascun *player* di un numero definito di mercati in esclusiva, anche al fine di incentivare gli stessi a promuovere le ruote di Speedline nei propri mercati.

Il combinato effetto delle azioni sopra previste (*i.e.* revisione del modello distributivo; investimenti di *marketing* previsti), unitamente al rafforzamento dell'organico mediante l'introduzione di una figura tecnica dedicata allo sviluppo di nuovi prodotti, contribuisce alla crescita dei ricavi per il segmento *Racing/Aftermarket* per circa il 67% dal 2026 al 2027, con un volume previsto di circa 136 mila ruote vendute nel 2027.

Si precisa inoltre che per tutto l'orizzonte di Piano, verranno fatturati ai clienti del segmento in questione i costi sostenuti dalla Società – con ulteriore *mark-up* - necessari per sviluppare e realizzare gli stampi delle ruote che saranno poi montate dalle squadre corsa. Tali ricavi si stimano essere pari ad Euro 2,9 milioni in arco Piano (per un maggiore dettaglio, si rimanda a pagina 78 del Piano industriale).

C. Presidio *extra-automotive*

In aggiunta a quanto illustrato per i segmenti *OEMs* e *Aftermarket/Racing*, il Piano prevede la prosecuzione delle linee di *business* ancillari, che si identificano nella produzione di ruote destinate a mezzi speciali in favore di clienti già acquisiti come [redacted] (*caravan*) [redacted] (*mezzi militari*).

Tale linea di *business* contribuirà alla generazione di ricavi in arco Piano per complessivi Euro 576 mila (pari ad Euro 192 mila annui).

2 *Ottimizzazione dei costi di produzione*

Il secondo pilastro di Piano si fonda sul ripristino dell'economicità e prevede il miglioramento delle *performance* aziendali attraverso l'utilizzo più efficiente degli *asset* produttivi (sia in riferimento agli impianti, sia in riferimento alle risorse umane), grazie all'incremento dei volumi di vendita e ad azioni dedicate di ottimizzazione dei costi.

In particolare, il ripristino di un livello di produzione sostenibile genererà i suoi effetti principalmente sulle seguenti voci di costo:

- Energia: il predetto ripristino consentirà un'importante riduzione degli sprechi energetici generati nelle fasi di accensione e spegnimento dei forni, attualmente utilizzati in maniera non ottimale[23] (si prevede una riduzione dell'incidenza del costo dal 20% nel 2024 al 13,6% nel 2027);

[23] Per quanto concerne il costo dell'energia, si precisa che è stato considerato per l'anno 2027 il beneficio per le imprese energivore (sospeso durante l'A.S., in virtù di quanto disposto dall'art. 3, co. 3, D. Lgs. n. 131 del 29 settembre 2023).

- Costo del lavoro: l'incremento dei volumi consentirà altresì la riduzione dei tempi morti e di inattività con un impatto positivo sulla produttività della forza lavoro, che attualmente registra livelli notevolmente bassi a causa della ridotta saturazione degli impianti[24].

Inoltre, si prevede una generale revisione della base costi al fine di mantenere esclusivamente i costi strategici per il raggiungimento degli obiettivi di piano, rimuovendo così voci di costo "superflue". A tal riguardo, si prevede di agire principalmente sulle seguenti voci: costi di consulenza, servizi ancillari (e.g. mensa) e revisione dei contratti legati ai *software* aziendali.

Per un maggiore dettaglio in merito al miglioramento dell'incidenza delle voci di costo in arco Piano, si rimanda alle pagine nn. 79-82 del Piano in allegato.

3 *Investimenti e iniziative mirate*

In aggiunta a quanto sopra descritto, il Piano prevede la realizzazione di investimenti mirati funzionali a generare benefici già in un orizzonte di breve periodo ed aumentare il valore della Società.

In particolare, sono stati identificati i seguenti interventi relativi all'efficientamento dell'impianto produttivo:

- Il *revamping* dei compressori, da effettuarsi tra il 2025 e il 2026, per un importo complessivo di Euro 300 mila, il quale permetterà una riduzione dei costi di energia di circa Euro 644 mila tra il 2026 ed il 2027;
- Il *revamping* delle linee di verniciatura, da effettuarsi tra il 2026 e il 2027, per un importo complessivo di Euro 1 milione, necessario per ridurre lo scarto di produzione che si manifesta durante la fase produttiva delle ruote. Tale scarto, ad oggi, risulta essere pari al 12% del costo diretto totale sostenuto dalla Società, sensibilmente al di sopra di quanto registrato dai *competitor* di settore. Attraverso questa misura si otterrà un decisivo decremento dello scarto di produzione, che si ridurrà a fine Piano di circa il 30%, determinando un risparmio complessivo superiore ad Euro 1,2 milioni nel triennio.

Si prevede altresì un investimento nella struttura organizzativa della Società, al fine di sostenere lo sviluppo del *business*, inserendo le seguenti risorse chiave:

- N.1 *Controller*, responsabile del controllo di gestione e con mansioni di supervisione delle *performance* finanziarie operative della Società; tale inserimento è previsto nel secondo trimestre del 2025;
- N.2 figure tecniche capaci di supportare la progettazione del prodotto destinato al segmento *Racing/Aftermarket*; gli inserimenti sono previsti nel secondo trimestre del 2025 e nel primo trimestre del 2026;

[24] Nel Piano è stata inoltre considerata, in misura coerente con analoghe esperienze di acquisizione di aziende in procedura concorsuale, una riduzione del costo del lavoro operata dal nuovo investitore attraverso la revisione degli accordi sindacali vigenti nel sito ex art. 47 l. 428/90 e finalizzata al riallineamento delle condizioni economico-normative dei lavoratori di Tabina alla media del settore e del territorio di riferimento.

- N.1 figura commerciale alla quale sarà dedicato il compito di relazionarsi con il portafoglio clienti esistenti e futuri dei *business OEMs* e *Racing/Aftermarket*; l'inserimento è previsto nel terzo trimestre del 2026.

La spesa complessiva per l'inserimento delle risorse citate è stimata in Euro 300 mila annui. In arco Piano è previsto un investimento complessivo di Euro 660 mila.

Inoltre, con riferimento specifico al segmento *Aftermarket / Racing,* si prevede, come anticipato, la realizzazione di investimenti per complessivi Euro 950 mila in arco Piano al fine di *(i)* sviluppare gli stampi necessari per la produzione e successiva distribuzione delle ruote; e *(ii)* stimolare la domanda tramite investimenti in *marketing* e campagne promozionali.

Infine, nell'ottica di perseguire ulteriori efficientamenti e migliorare i livelli di marginalità della Società, si prevede di ottenere dei risparmi sul costo dei fornitori mediante negoziazione di migliori condizioni contrattuali, volta ad ottenere degli sconti in virtù dell'incremento di volumi previsto e, dunque, di quantità ordinate (si prevedono risparmi in arco Piano per Euro 824 mila complessivi).

***

I tre pilastri precedentemente illustrati sono funzionali a porre le basi per una ripresa industriale e finanziaria di Speedline, che consenta la piena valorizzazione degli *asset* aziendali strategici a fine Piano. In tale ottica, si prevede il raggiungimento di un pieno equilibrio economico nell'ultimo anno di Piano grazie al consolidamento dei risultati delle azioni intraprese nel biennio precedente e all'avvento della nuova gestione. A conclusione dell'operazione di cessione, il nuovo acquirente avrà la possibilità di accrescere ulteriormente il *business* di Speedline, facendo leva sul marchio, sul *know-how* e sulle competenze acquisite.

4.2.3. Le verifiche in ordine alle azioni risarcitorie e/o revocatorie

Come anticipato, i Commissari Straordinari hanno conferito allo Studio Bussoletti Nuzzo & Avvocati e allo Studio Severino Penalisti Associati l'incarico di svolgere le opportune verifiche su comportamenti e condotte, anche omissive, della precedente gestione di Speedline.

Esaminati i documenti allo stato disponibili, i professionisti incaricati hanno fornito ai Commissari straordinari, nelle more della redazione di un parere sull'intera vicenda, un quadro preliminare delle possibili iniziative, nel quale si collocano azioni volte ad ottenere il recupero di somme a titolo di danno e la caducazione degli effetti degli atti compiuti dalla Società prima della dichiarazione di insolvenza, in modo da recuperare anche la disponibilità di beni usciti dal patrimonio sociale.

OMISSIS

OMISSIS

Inoltre, potrebbe valutarsi di agire in revocatoria e, comunque, per la dichiarazione di inefficacia degli atti che siano stati compiuti in pregiudizio dei creditori

OMISSIS

Sul versante penale,

OMISSIS

In particolare,

OMISSIS

Come sopra anticipato,

OMISSIS

4.2.4. Le previsioni economiche, patrimoniali e finanziarie 2025 – 2027

Come evidenziato al paragrafo precedente, il Piano Industriale, che nella sua versione completa è riportata in allegato al presente Programma, è stato predisposto per il periodo 2025 – 2027.

In virtù di quanto disposto dall'art. 56, comma 1, D. Lgs. 270/99 (ai sensi del quale "*Il programma deve indicare*: [...] *c) le previsioni economiche e finanziarie connesse alla prosecuzione dell'esercizio dell'impresa*) si procederà di seguito ad illustrare le proiezioni economiche, patrimoniali e finanziarie del Piano nel periodo 2025 - 2027. Per l'illustrazione più dettagliata delle assunzioni sottostanti le predette proiezioni, si rimanda al capitolo 5 del Piano industriale in allegato.

Conto Economico

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP	
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335	!
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-	
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148	@
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**	
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)	#
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**	
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*	
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)	$
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)	%
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)	^
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)	
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**	&
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*	
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)	
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**	
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-	
Proventi straordinari		744			744	*
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)	(
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-	
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	
Imposte	(213)	-	-	-	-	
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	)

1) Il Piano prevede un graduale recupero dei ricavi fino ad arrivare ad un fatturato complessivo di Euro 63.819 mila nel 2027, a fronte di circa 575 mila ruote vendute. Tale crescita deriva dall'effetto combinato delle azioni precedentemente illustrate e beneficia principalmente *(i)* dell'ampliamento della base clienti sia per effetto del *win-back* di clienti storici che della prevista acquisizione di clienti attualmente non serviti e *(ii)* del rilancio del segmento *Racing* grazie alla nuova strategia di distribuzione commerciale e agli investimenti a supporto dello sviluppo del *brand*.

   Si presenta di seguito una tabella riepilogativa per linea di *business*. La voce «Altri» è riferita al fatturato previsto per vendite nel comparto «*extra-automotive*» (in particolare, vendite di cerchi per mezzi speciali); solo per il 2025, si prevedono Euro 729 mila di ricavi per il servizio di verniciatura di ruote in favore di AppTech.

Ricavi per business (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Ricavi delle vendite	**20.569**	**44.947**	**63.819**
OE - cl. esistenti business esistente	*11.078*	*10.154*	*9.067*
OE - cl. esistenti business nuovo	*-*	*5.309*	*8.053*
OE - Win-back	*3.321*	*19.673*	*21.069*
OE - Nuovi clienti	*-*	*1.459*	*11.818*
Aftermarket/Racing	*5.250*	*8.160*	*13.620*
Altri	*921*	*192*	*192*

2) Gli altri ricavi includono le vendite di stampi agli *OEMs* (circa Euro 2.880 mila in arco Piano) ed Euro 268 mila di proventi relativi a dismissioni di ruote obsolete che la Società prevede di cedere nel 2025.

3) Il costo del venduto include i costi di acquisto delle materie prime (e.g. alluminio, vernice, materiali ausiliari), semilavorati e stampi. Si fornisce di seguito una rappresentazione delle voci che compongono il costo del venduto, mentre per quanto concerne le assunzioni alla base di tali valori, si rimanda a pagina 79 del Piano. Si segnala che nella tabella sottostante si rappresenta anche l'impatto dei *saving* su fornitori complessivamente pari ad Euro 824 mila nel triennio di Piano (su cui v. pagina 86 del Piano), il quale viene riportato quale voce separata al fine di dare evidenza numerica dell'effetto delle iniziative di cui al terzo pilastro di Piano.

Costo del venduto	*31/12/2025 BP*	*31/12/2026 BP*	*31/12/2027 BP*
Alluminio	(5.606)	(15.323)	(21.768)
Ruote semilavorate	(750)	(750)	(750)
Vernice	(1.462)	(1.918)	(2.738)
Ausiliari e altro	(777)	(1.913)	(2.782)
Stampi	(560)	(700)	(1.260)
Saving fornitori	*43*	*231*	*550*
Totale	**(9.112)**	**(20.373)**	**(28.747)**

4) La voce include costi quali trasporti, lavorazioni esterne, energia, consulenze industriali etc. Come evidenziato nella tabella sottostante, la componente principale dei costi per servizi è costituita dal costo dell'energia, il quale rappresenta circa il 56% della voce (percentuale media per il triennio); grazie all'incremento dei volumi ed agli efficientamenti di cui a pagina 80 del Piano, l'impatto del costo sul valore della produzione si riduce progressivamente. Si precisa inoltre che:

- a partire dal 2027, le figure manageriali inserite nel contesto della procedura di Amministrazione Straordinaria per il biennio 25-26, il cui compenso è ad oggi qualificato come costo di consulenza, si considereranno internalizzate; pertanto, a partire dal 2027, i costi di consulenza includeranno esclusivamente i compensi per consulenze industriali ricorrenti;
- i costi per servizi includono anche i *saving* relativi *(i)* al *revamping* dei compressori, *(ii)* alla riduzione delle manutenzioni e *(iii)* alla riduzione scarti.

Costo per servizi (€/000)	*31/12/2025 BP*	*31/12/2026 BP*	*31/12/2027 BP*
Energia	(5.000)	(7.978)	(8.893)
Lavorazioni esterne	(999)	(2.197)	(3.000)
Manutenzione	(1.199)	(1.500)	(2.000)
Trasporti	(466)	(986)	(1.226)
Consulenze	(488)	(515)	(200)
Servizi per il personale	(37)	(50)	(80)
Spese di marketing	(50)	(50)	(150)
Compensi amm/sindaci	-	-	(25)
Altri costi	(950)	(900)	(800)
Saving per riduzione scarti	*82*	*280*	*871*
Saving riduzione manutenzioni	*200*	*-*	*-*
Saving revamping compressori	*-*	*199*	*445*
Totale	**(8.908)**	**(13.697)**	**(15.058)**

Le assunzioni sottostanti le singole voci sono riportate alle pagine 79 ed 82 del Piano.

5) La voce inerente i costi per godimento di beni di terzi viene mantenuta stabile in arco Piano ad eccezione dell'incremento per Euro 928 mila che si evidenzia tra il 2025 ed il 2026 per effetto della conclusione del contratto di comodato d'uso gratuito e successivo inizio del contratto di affitto tra la Società e Ronal.

6) Il costo del personale, nel corso del triennio, rappresenta una delle componenti di costo principali. Tale voce mostra un incremento in virtù *(i)* delle esigenze di produzione conseguentemente all'incremento dei volumi e *(ii)* dell'inserimento di risorse specifiche come dettagliato a pagina 84 del Piano e del rafforzamento della struttura manageriale come illustrato a pagina 85 del Piano. Si fornisce una tabella riepilogativa raffigurante la suddivisione del costo complessivo precisando che l'esercizio 2027 riflette *(i)* le nuove condizioni contrattuali che si intendono adottare in tale anno e *(ii)* i compensi relativi al rafforzamento manageriale di cui a pagina 85 del Piano.

Costo personale (€/000)	*31/12/2025 BP*	*31/12/2026 BP*	*31/12/2027 BP*
Personale diretto	(7.312)	(12.231)	(12.746)
Personale indiretto	(4.264)	(4.726)	(4.265)
Nuove risorse	(105)	(255)	(600)
di cui risorse tecniche	*(53)*	*(140)*	*(140)*
di cui risorsa commerciale	-	*(45)*	*(90)*
di cui controller	*(53)*	*(70)*	*(70)*
Rafforzamento figure manageriali	-	-	(300)
Totale	**(11.681)**	**(17.212)**	**(17.612)**

7) Il Piano prevede un progressivo miglioramento dell'*Ebitda* ed il raggiungimento di un risultato operativo positivo nel 2027 per effetto *(i)* dell'incremento di volumi previsto principalmente per l'acquisizione di nuovi clienti, beneficiando dalla maggior credibilità ottenuta con l'ingresso di un investitore solido; *(ii)* della maggiore capacità di assorbimento dei costi fissi e delle politiche di efficientamento dei costi precedentemente illustrate. Inoltre, nell'orizzonte temporale di Piano si registra un sensibile miglioramento del margine di contribuzione, come di seguito illustrato:

Margine di Contribuzione (€/000)	*31/12/2025 BP*	*31/12/2026 BP*	*31/12/2027 BP*
Valore della produzione	21.477	45.747	65.259
Costi della produzione	(22.807)	(43.286)	(53.297)
Margine di Contribuzione (MdC)	**(1.330)**	**2.461**	**11.962**
MdC in %	*-6,2%*	*5,4%*	*18,3%*

Si precisa che all'interno della voce «Costi della produzione» sono incluse le seguenti voci di costo: costo del venduto, energia, trasporto, lavorazioni esterne e personale diretto.

8) La voce «Proventi straordinari» è interamente riferibile alla cessione di beni non strumentali, prevista per il 2025, per un prezzo di Euro 793 mila. Il valore iscritto a Conto Economico (Euro 744 mila) riflette la plusvalenza da cessione, calcolata come differenza tra il valore netto contabile (Euro 49 mila) e il prezzo di cessione previsto (Euro 793 mila).

9) In arco Piano sono previste spese inerenti la Procedura per un totale complessivo di Euro 1.134 mila riferibili a:

   - *Advisor* finanziario per la redazione del Programma ex art. 54 e ss D.lgs. 270/99 e del Piano industriale sottostante (complessivi Euro 82 mila), il cui compenso è stato interamente previsto nel 2025;
   - *Advisor* legali per: *(i)* le verifiche in ordine alle azioni risarcitorie e/o revocatorie (complessivi Euro 179 mila); *(ii)* le controversie giudiziali in merito alla rivendicazione di beni immobili ed al procedimento di sfratto (complessivi Euro 15 mila). I relativi compensi sono stati interamente previsti nel 2025;
   - Stime inerenti ai compensi in favore di *advisor* – ad oggi non ancora incaricati – che dovranno svolgere la propria attività di assistenza nel procedimento di cessione del complesso aziendale: *advisor* finanziario; *advisor* legale; perito per la stima del compendio (stima per complessivi Euro 300 mila). Tali compensi sono stati interamente previsti nel 2026;
   - Stime dei compensi in favore del Comitato di Sorveglianza (circa Euro 29 mila annui, stimati nel 2025 e nel 2026), del Commissario Giudiziale (circa Euro 100 mila) e dei Commissari Straordinari (circa Euro 400 mila complessivi: si precisa che tale importo è oggetto di mera stima, non essendo ad oggi disponibili una serie di parametri su cui tali compensi si calcolano);

10) Alla luce di quanto sopra illustrato, il Conto Economico prospettico riflette perdite di esercizio negli anni 2025 e 2026, raggiungendo un risultato positivo nel 2027 grazie al ripristino del volume d'affari.

Stato Patrimoniale

Stato patrimoniale (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	
Immobilizzazioni immateriali	1.013	956	846	834	!
Immobilizzazioni materiali	2.139	1.368	1.525	2.281	@
Immobilizzazioni finanziarie	453	453	453	453	#
Attivo fisso	**3.604**	**2.776**	**2.824**	**3.568**	
Rimanenze	7.511	5.255	8.815	9.870	$
Crediti commerciali	5.682	6.844	10.108	13.895	%
Altri Crediti	547	473	473	473	^
Debiti commerciali	(1.580)	(3.324)	(6.839)	(8.629)	&
Altri Debiti	(1.503)	(5.191)	(10.811)	(10.811)	*
Capitale circolante netto	**10.656**	**4.056**	**1.746**	**4.798**	
Capitale investito netto	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	
Patrimonio Netto	**(5.230)**	**(15.675)**	**(24.998)**	**(23.924)**	
Altri debiti finanziari	(1)	(1)	(1)	(1)	
Passivo ante 18 ottobre 2024	22.568	22.568	22.568	22.568	
Disponibilità liquide	(3.077)	(60)	7.001	9.723	
Fonti di Finanziamento	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	

Nota: Si precisa che i debiti commerciali e gli altri debiti (inclusivi di debiti previdenziali e tributari) sono stati considerati al netto dei debiti ante dichiarazione di insolvenza.

1) Le immobilizzazioni immateriali si riferiscono a *software* e marchi. L'evoluzione riflette l'effetto degli ammortamenti e degli investimenti previsti a titolo di campagne di *marketing* per il settore *Racing/Aftermarket* (pari ad Euro 100 mila nel 2025 ed Euro 50 mila negli anni successivi, come illustrato a p. 83 del Piano).

2) Le immobilizzazioni materiali includono impianti e macchinari, costruzioni leggere e attrezzature. L'evoluzione della voce risente *(i)* degli ammortamenti; *(ii)* della dismissione di beni non funzionali nel 2025 (con impatto patrimoniale limitato ad Euro 49 mila, coincidenti con il valore netto contabile degli *asset* dismessi) e *(iii)* degli investimenti effettuati a supporto dell'esecuzione del Piano, pari a complessivi Euro 2.750 mila, di cui:

   - Euro 950 mila relativi a investimenti di mantenimento;
   - Euro 1,8 milioni di investimenti straordinari, composti come segue:
     a. Euro 1 milione relativi a investimenti nelle linee di verniciatura;
     b. Euro 500 mila relativi a stampi racing;
     c. Euro 300 mila relativi a investimenti in compressori, funzionali ad incrementare l'efficienza energetica dello stabilimento.

   Per un maggiore dettaglio degli investimenti straordinari, v. p. 83.

3) Le immobilizzazioni finanziarie sono costituite principalmente da depositi cauzionali e sono previste rimanere stabili in arco Piano.

4) Il Piano riflette un progressivo efficientamento delle rimanenze guidato da un utilizzo più proficuo degli impianti (riducendo i periodi di fermata dei forni) e da una miglior programmazione della produzione. In particolare, si prevede la seguente evoluzione dei giorni di rotazione:
   - 211 giorni nel 2025;
   - 158 giorni nel 2026;
   - 125 giorni nel 2027.
5) Il Piano prevede l'applicazione di una dilazione di 30 giorni ai ricavi generati nei confronti di Audi (in linea con le condizioni in corso di definizione) e di 60 giorni per gli altri clienti (in linea con le attuali condizioni contrattuali). Non è previsto l'incasso dei crediti pregressi vantati nei confronti di Ronal (circa Euro 3 milioni, alla data del 31 dicembre 2024), sia in virtù dell'esistenza di contrapposte partite debitorie alla medesima data riferimento sia in virtù delle attuali verifiche in corso in ordine alla sussistenza dei presupposti giuridici per il potenziale esperimento di azioni risarcitorie e/o revocatorie.
6) La voce include principalmente crediti verso il Fondo di Tesoreria per rivalutazione t.f.r., nonché ratei e risconti, ed è prevista rimanere stabile nell'arco di Piano.
7) Il Piano prevede l'applicazione delle seguenti dilazioni: *(i)* 30 giorni per i costi di energia, *(ii)* 60 giorni per le altre voci di costo.
8) L'incremento degli altri debiti è relativo all'impatto degli oneri previdenziali non versati nel periodo 2025-2026.

Rendiconto Finanziario

Rendiconto finanziario (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	
EBITDA	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	!
Δ Magazzino	2.256	(3.560)	(1.055)	
Δ Crediti Commerciali	(1.162)	(3.264)	(3.787)	
Δ Altri crediti	74	-	-	@
Δ Debiti commerciali	1.745	3.514	1.791	
Δ Altri Debiti	3.688	5.619	-	#
Flusso di cassa operativo	**(2.954)**	**(5.282)**	**(1.272)**	
Capex	(501)	(1.200)	(1.200)	
Flusso di cassa da (investimenti) / disinvestimenti	**(501)**	**(1.200)**	**(1.200)**	
Proventi (oneri) straordinari	438	(579)	(250)	
Cash Flow a servizio del debito	**(3.017)**	**(7.061)**	**(2.722)**	
Flusso di cassa netto	**(3.017)**	**(7.061)**	**(2.722)**	
Cash BoP	**3.077**	**60**	**(7.001)**	
Flusso di cassa netto	(3.017)	(7.061)	(2.722)	
Cash EoP	**60**	**(7.001)**	**(9.723)**	$

1) Il Piano prevede un progressivo miglioramento dell'*Ebitda* con il raggiungimento di un impatto positivo da parte della gestione operativa nel 2027;
2) L'evoluzione del circolante risente della crescita del *business* e determina un assorbimento complessivo di circa Euro 3,5 milioni in arco Piano, con un impatto decrescente del magazzino per via delle politiche di efficientamento implementate;
3) L'incremento degli altri debiti è relativo all'impatto degli oneri previdenziali non versati nel periodo 2025-2026.
4) La società presenta un fabbisogno finanziario a fine Piano di Euro 9,7 milioni. Si precisa che da un punto vista finanziario non è stato stimato alcun impatto relativo all'operazione di acquisizione prevista nel 2027.

4.3. Le attività imprenditoriali destinate alla prosecuzione e quelle da dismettere

Ai sensi dell'art. 56, primo comma, del D.lgs. 270/99 "*Il programma deve indicare le attività destinate alla prosecuzione e quelle da dismettere […]*".
In virtù di quanto illustrato al paragrafo precedente, il presente Programma non prevede la dismissione di alcuna attività imprenditoriale.
Ed invero, si prevede la prosecuzione dell'intero "*core business*" di Speedline, declinato tra segmento *OEMs* e *Aftermarket/Racing*, nonché la prosecuzione di *business* ancillari (presidio *extra-automotive*).
Si precisa esclusivamente che, in arco Piano, è prevista l'interruzione (che, in ogni caso, non costituisce una dismissione) dell'attività di verniciatura per conto terzi (ad oggi svolta esclusivamente in favore di AppTech, appartenente al Gruppo Ronal), a seguito di un'attenta analisi costi/benefici che porta a ritenere la suddetta attività non più redditizia alla luce delle condizioni di vendita attuali (l'interruzione è prevista già a partire dalla prima metà del 2025).

4.4. La cessione del complesso aziendale: strategie ed obiettivi

Come illustrato al paragrafo n. 4.1, le condizioni attuali dell'impresa portano ad escludere l'ipotesi del risanamento della stessa, con successivo ritorno *in bonis*.

L'opzione strategica da perseguire resta, quindi, quella della cessione del complesso aziendale, come meglio identificato al paragrafo che segue, previo risanamento della Società mediante attuazione del Piano industriale precedentemente illustrato.

In particolare, sono state identificate le seguenti opzioni perseguibili:

i. Sviluppo di un processo di integrazione orizzontale con altri *player* industriali, con presenza europea e/o extraeuropea, operanti nel segmento della produzione di cerchi per il settore *automotive*, quali[25]:

[25] Per una lista maggiormente esaustiva dei potenziali acquirenti, si veda il capitolo 3 del Piano industriale allegato.

- Produttori di ruote con presenza europea (inclusi sia i fornitori *OEMs*, sia i fornitori *Racing/Aftermarket*) che intendano *(i)* accrescere la loro capacità produttiva e/o quota di mercato, anche beneficiando delle condizioni potenzialmente favorevoli di acquisto del complesso aziendale nell'ambito di una procedura concorsuale; ovvero *(ii)* incorporare un'offerta produttiva di ruote di alto prestigio destinate a clienti *Premium*. Tali potenziali acquirenti possono essere identificati in: etc.;
- Produttori di ruote di origine cinese che intendano insediarsi direttamente in Europa al fine di evitare l'imposizione di politiche daziarie ostruttive rispetto all'importazione dalla Cina e che intendano ridurre i costi di trasporto in caso di localizzazione in Europa di produttori di automobili cinesi, in considerazione degli investimenti annunciati da alcuni di essi per costruire insediamenti produttivi in Europa. Tali potenziali *player* possono essere identificati in: etc.)
- Produttori di ruote localizzati nelle Americhe o in Giappone che intendano diversificare il loro presidio vocazionale o tradizionale, attuando politiche di espansione globale. Tali potenziali *player* possono essere identificati in: etc.).

ii. Cessione a fornitori di prodotti in alluminio per il settore *automotive* che intendano espandere la propria offerta prodotti e rafforzare i propri volumi nei segmenti *premium / luxury* (e.g. etc.);

iii. Cessione a fornitori di componentistica per il settore *automotive*, specificamente focalizzati sul segmento *premium / luxury*, interessati ad estendere orizzontalmente i comparti presidiati al fine di rafforzare la propria proposizione tecnico-commerciale sia per costruire portafogli più equilibrati e reattivi in caso di specifiche congiunture avverse, sia per aumentare la loro massa critica nella relazione di fornitura con gli *OEMs* ad oggi forniti da Speedline (e.g., etc.);

iv. Cessione a fondi di *private equity*, sia italiani sia internazionali, specializzati in operazioni di *turnaround* e di *distressed investing*, ovvero promotori e vettori di operazioni di sistema funzionali al rilancio di un marchio italiano di grande tradizione dello sport automobilistico all'interno di un intervento di articolato rafforzamento della componentistica nazionale per l'*automotive* (e.g. etc.).

La cessione è volta a generare il massimo valore possibile per tutti gli *stakeholder*, attraverso il raggiungimento dei seguenti obiettivi:

- salvaguardia occupazionale: assicurare la continuità produttiva dell'impianto di Santa Maria di Sala e della sua funzione di vettore economico territoriale;
- *know-how* in loco: mantenere vive le competenze distintive dell'azienda radicate nel territorio, che rappresentano tuttora un'eccellenza;

- soddisfazione dei creditori: utilizzare il valore ricavato dalla cessione per soddisfare i creditori;
- equilibrio gestionale: condurre l'azienda ad una rinnovata profittabilità tramite l'integrazione con un *player* di mercato che sappia valorizzare al meglio il *brand* e l'identità della Società;
- equilibrio economico: garantire la sostenibilità economica di lungo periodo grazie all'ingresso di un *partner* industriale finanziariamente solido che consenta di ottenere un significativo miglioramento in termini di Margine di Contribuzione, *Ebitda* e redditività aziendale.

4.4.1 Il complesso aziendale oggetto di cessione

Il complesso aziendale oggetto di cessione (di seguito anche il "Complesso Aziendale") è costituito dal complesso di beni, rapporti giuridici e dipendenti necessari per lo svolgimento dell'attività esercitata dalla Società (su cui v. paragrafo n. 1.3.1 e, più diffusamente, capitolo 2) e comprende il sito aziendale in Tabina di Santa Maria di Sala (VE), inclusivo di fabbricati adibiti a produzione, magazzino ed uffici.

In particolare, la cessione avrà ad oggetto:

i. Contratti inerenti al complesso aziendale

a. Contratti di locazione aventi ad oggetto lo stabilimento produttivo in Tabina di Santa Maria di Sala

Il Complesso Aziendale, come anticipato, comprende lo stabilimento sito in Tabina di Santa Maria di Sala (VE), Via Salgari n. 6.

Lo stabilimento è composto da più lotti facenti capo a differenti proprietari con i quali sono stati stipulati, nel corso degli anni, diversi contratti di locazione. In particolare, per tutta la superficie comprendente i fabbricati adibiti alla produzione, alle lavorazioni meccaniche ed agli uffici, sono in essere i seguenti contratti di locazione:

- *Contratto di locazione con Ronal*. In data 2 ottobre 2023, la Società ha sottoscritto con Ronal un contratto di locazione avente ad oggetto il seguente perimetro:
    i. lotto D, foglio 14, particella 602, subalterno 1, categoria D/7, rendita catastale Euro 20.672,60;
    ii. lotto E, foglio 14, particella 49, subalterno 24, categoria D/7, rendita catastale Euro 30.198,20;
    iii. lotto E, foglio 14, particella 315, classe 3, rendita catastale dominicale Euro 23,56 e rendita catastale agraria Euro 15,34;
    iv. lotti F e G, foglio 14, particella 154, subalterno 1, categoria D/7, rendita catastale Euro 118.000,00.

  Il contratto ha durata di anni 9, con scadenza nell'anno 2031 e rinnovo tacito per la stessa durata. Il canone annuale ammonta ad Euro 923 mila da pagarsi a partire dal 2 ottobre 2025.

- *Contratto di locazione con il sig. Sorato Dario*. In data 09.01.1991, la Società ha sottoscritto con il sig. Sorato Dario un contratto di locazione avente ad oggetto il seguente perimetro: capannone dedicato al magazzino, uffici in via Noalese S. Maria di Sala (Ve) e il terreno circostante scoperto Foglio 14 Mapp. 204.
  Il contratto ha durata di anni 6, con scadenza nell'anno 2026, ed è previsto un canone annuale di Euro 129.936,00.
- *Contratto di locazione con la società Salese Salotti S.r.l.*: In data 01.09.1997, la Società ha sottoscritto con Salese Salotti S.r.l. un contratto di locazione avente ad oggetto il seguente perimetro: porzione di capannone con relativi parcheggi in via Noalese S. Maria di Sala Foglio 14 Mapp. 54.
  Il contratto ha durata di anni 6, con scadenza nell'anno 2027, ed è previsto un canone annuale di Euro 225.293,04.

Si precisa inoltre che:

- la società Salese Salotti S.r.l. risulta essere proprietaria del locale adibito a mensa per il quale Speedline ha sospeso il contratto di locazione al termine del mese di giugno 2024;
- la Società ha provveduto a disdire il contratto di locazione con Avipol S.n.c. relativo alla porzione di terreno dedicata al parcheggio, con riferimento al quale è in essere un contenzioso (come anticipato al paragrafo 3.2) a seguito dello sfratto notificato a Speedline.

b. Altri contratti

La cessione avrà ad oggetto altresì tutti quei contratti inerenti al Complesso Aziendale, necessari per lo svolgimento dell'attività, quali i contratti di fornitura in essere con i clienti, salva diversa convenzione tra le parti che escluderanno dal perimetro di cessione determinati rapporti.

ii. Magazzino

La cessione avrà ad oggetto il magazzino costituito da materie prime, sussidiarie e di consumo, semilavorati e prodotti in corso di lavorazione, prodotti finiti e merci.

iii. Immobilizzazioni materiali

La cessione avrà ad oggetto l'insieme degli *asset* utili per le fasi produttive, in particolare:

- Per la fase "fusione e colatura", n.5 forni fusori, n.16 macchine di colatura a bassa pressione, n.3 macchine per smaterozzatura e n.3 macchine per controllo a raggi X;
- Per la fase "*flowforming* e trattamento termico", n.3 macchine di *flowforming* orizzontali e n.2 verticali, e n.1 forno per il trattamento termico;
- Per la fase "lavorazione meccanica", n.10 linee di macchinari;
- Per la fase "verniciatura e finiture complementari", n.2 linee di verniciatura di cui n.1 di pre-trattamento, n.1 linea robotizzata di imballaggio, n.2 macchine *laser,* n.1 linea robotizzata di *pad-printing*, n.1 macchina per boccole ed n.1 stazione per assemblaggio inserti plastici.

In aggiunta agli impianti e macchinari funzionali all'attività produttiva, saranno altresì ceduti: gli impianti di depurazione, le macchine d'ufficio e i mobili e arredi esistenti presso gli immobili in locazione, oltre ad ogni altro *asset* necessario per lo svolgimento dell'attività commerciale non menzionato in dettaglio.

iv. Immobilizzazioni immateriali

La cessione avrà ad oggetto:

- ✓ il marchio verbale "Speedline", precedentemente di proprietà del gruppo Ronal e successivamente riacquistato da Speedline, come anticipato a paragrafo 1.4.3;
- ✓ il marchio figurativo "Speedline Corse", anch'esso precedentemente di proprietà del gruppo Ronal e successivamente riacquistato.

v. Rapporti di lavoro

La cessione avrà ad oggetto i rapporti di lavoro in essere con i dipendenti utilizzati per lo svolgimento delle attività del Complesso Aziendale, secondo quanto verrà previsto dagli Accordi Sindacali che verranno stipulati in conformità alla disposizione di cui all'art. 63, co. 4 del Decreto.

Rimarranno invece esclusi dalla cessione:

i. i debiti relativi all'esercizio del Complesso Aziendale, anteriori alla data di perfezionamento del contratto, ai sensi dell'art. 63, co. 5 del Decreto;
ii. il TFR ed ogni altra passività maturati dai dipendenti ceduti fino alla data di perfezionamento del contratto;
iii. il TFR ed ogni altra passività maturati dal personale di Speedline non oggetto di trasferimento;
iv. i contratti che saranno espressamente esclusi dal perimetro di cessione.

L'inclusione nel perimetro di cessione dei crediti aziendali andrà invece valutata in relazione alla volontà delle parti acquirenti.

4.5 La liquidazione dei beni non funzionali all'esercizio dell'impresa

La Società è titolare di più *asset* non funzionali all'esercizio dell'impresa, in quanto tali alienabili in via autonoma, senza compromettere la funzionalità del Complesso Aziendale. Si riporta di seguito una breve descrizione di tali *asset*, per poi illustrare i principi a cui sarà ispirata la relativa procedura di vendita.

i. Individuazione dei beni non funzionali

I beni non funzionali sono stati individuati a seguito di un'attenta revisione dell'intero processo produttivo ad opera del *management* con l'aiuto dei responsabili di produzione. A seguito di tale verifica, sono stati identificati n.82 cespiti, principalmente macchinari ed attrezzature, acquistati durante gli anni precedenti e, pertanto, interamente ammortizzati.

Si presenta nella tabella sottostante l'elenco dei beni individuati con indicazione del fondo ammortamento al 30/09/2023 ed il valore residuo alla medesima data.

Si precisa che, per quanto concerne le previsioni incluse nel Piano, il valore dei suddetti beni, oggetto di cessione entro la fine del 2025, ammonta a un importo complessivo stimato di Euro 793 mila.

Descrizione	Costo storico (€)	Fondo amm. Al 30/09/2023	Valore residuo al 30/09/2023	Note
PALLINATRICE NORBLAST MOD. PD80	22.982	22.982	-	
PRESSA OMCN PIANTA BOCCOLE IDRAUL. 161/R	516	516	-	
PRESSA OMCN PIANTA BOCCOLE IDRAUL. 161/R	2.235	2.235	-	
BANCO DI LUCIDATURA STAMPI BORLI	3.587	3.587	-	
BANCO DI LUCIDATURA STAMPI BORLI	3.587	3.587	-	
BANCO DI LUCIDATURA STAMPI BORLI	3.587	3.587	-	
BANCO DI LUCIDATURA STAMPI BORLI	3.639	3.639	-	
RETTIFICATORE PLANETARIO RATEC	1.719	1.719	-	
PARANCO DEMAG ISOLA SMAT. FF3	4.409	4.409	-	
PROVA IMPATTO BORLI AUTO	46.324	46.324	-	
IMP. RX YXLON MU-231-XL-AI	664.256	664.256	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
MACCHINA DI MISURA ZEISS TRIDIMENS. ECLIPSE	76.840	76.840	-	
BILANCIATRICE CEMB C65SE LIN 23-12	4.746	4.746	-	
TORNIO IMT W20T2 TF21 (LIN 21) 2	167.644	167.644	-	
TORNIO IMT W20T2 TF21 (LIN 21) 2	750	750	-	
TORNIO IMT W20T2 TF21 (LIN 21) 2	96.069	96.069	-	
TORNIO IMT W20T2 LIN 30 VERT.	194.411	194.411	-	
PARANCO DEMAG BP 29	6.188	6.188	-	
PARANCO DEMAG BP 29 REVISIONATO	1.100	1.100	-	
MANIPOLATORE FAMATEC CARICO SPAZZOLATRICI	14.800	14.800	-	
PROVA IMPATTO BORLI CAMION	42.324	42.324	-	
MANIPOLATORE DALMEC MOD. PARTNER PRC	11.510	11.510	-	
MANIPOLATORE DALMEC MOD. PARTNER PRC	3.615	3.615	-	
MACCHINA BP AL EX AUTO BORLI NR. 2 (BZ)	379.063	379.063	-	
MACCHINA BP AL EX AUTO BORLI NR. 3 (BZ)	386.121	386.121	-	
PROTEZIONE MACCHINA BP 29 EX AUTO BORLI NR 3	2.700	2.700	-	
MANIPOLATORE DALMEC FF3 (EX F.MAGN.)	10.329	10.329	-	
PARANCO DEMAG A BANDIERA SCARICO FF3	774	774	-	
MANIPOLATORE FAMATEC LINEA EX 11	15.820	15.820	-	
TORNIO IMT W20T2 ISOLA 2 BZ VERT.	750	750	-	
TORNIO IMT W20T2 TF4 VERT.	189.211	189.211	-	
PROVA TENUTA AD ELIO ESA	295.049	295.049	-	
MACCHINA FLOW FORMING 3 LEIFELD	375.942	375.942	-	
PARANCO DEMAG FF3	12.195	12.195	-	
ROBOT KUKA FLOW FORMING 3	11.988	11.988	-	
PEDANA SOLLEVAMENTO FF3 CARICO RINO TULLIS	10.633	10.633	-	
HANDLING ISOLA PRELAVORAZIONE DI SMAT. FF3	140.824	140.824	-	
BANCO CENTRATORE RUOTA ISOLA PRELAV. FF3	3.300	3.300	-	
FORNO DI RISCALDO RUOTE FF3 OLIVOTTO	560.343	560.343	-	
GRUPPO RIDUZIONE GAS METANO FF3	2.850	2.850	-	
PARANCO DEMAG BP BORLI 29-30-31	17.682	17.682	-	
PARANCO DEMAG BP BORLI 29-30-31 REVISIONATO	1.106	1.106	-	
SPAZZOLATRICE LOESER TIPO 3596 USATA	27.527	27.527	-	
SPAZZOLATRICE LOESER MOD. FE-UOS-PW	97.808	97.808	-	
MACCHINA BP REIS ND 07 P06 3254420 20908-08/7	282.468	282.468	-	
MACCHINA BP REIS ND 07 P05 3254418 20908-08/10	375.587	375.587	-	
TORNIO DANOBAT MOD. TV-750 W2 TF1	277.429	277.429	-	
TORNIO DANOBAT MOD. TV-750 W2 TF2	203.778	203.778	-	
MACCHINA BP AL LPM NR.1 (V.I. EX VALBREM)	190.191	190.191	-	
MACCHINA BP AL LPM NR.2 (V.I. EX VALBREM)	202.789	202.789	-	
TORNIO VERT DANOBAT TV-650/W4 4 ASSI L.31	330.984	330.984	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
TORNIO ORIZZONT DANOBAT NI-750/W 2ASSI L.31	215.224	215.224	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
FORATRICE CHIRON LIN 31 VALBREM X ROBOT KUKA	20.226	20.226	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
PINZA X FORATRICE CHIRON LIN 31 VALBREM	6.667	6.667	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
FORATRICE CHIRON L. 31 FZ18L	223.729	223.729	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT USATO ABB IRB 6400 M98	46.700	46.700	-	
ISOLA ROBOTIZZATA REA PER CARICO CERCHI SU LLMM 31	101.147	101.147	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ISOLA ROBOTIZZATA REA PER CARICO CERCHI SU LLMM 30	97.864	97.864	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA BM1	39.238	39.238	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.31	37.500	37.500	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.30	63.268	63.268	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.31	51.832	51.832	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.31	37.500	37.500	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.30	48.936	48.936	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA KR 210 R2700 EXTRA L.30	48.936	48.936	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
SMATEROZZATRICE MAKRA + SCARICA TRUCIOLI BM1	147.190	147.190	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
SBAVATRICE MAKRA + SCARICA TRUCIOLI	147.429	147.429	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOX NUMTEC 10.1	58.840	58.840	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROMEX NUMTEC 10.1F	92.280	92.280	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROMEX NUMTEC 10.1F	62.430	62.430	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROMEX NUMTEC 13.1	46.205	46.205	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROMEX NUMTEC 13.1	46.205	46.205	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ESSICATORE HIROSS PST1800 39841761001	41.687	41.687	-	
TORNIO IMT W20/4 LINEA FF3	76.638	76.638	-	
TORNIO ORIZZ NI 750/W2 DANOBAT TF28	159.436	140.468	18.969	In attesa di rivendica da parte di Speedline
TORNIO NI 750/W2 ORIZ DANOBAT TF29	157.726	140.095	17.631	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT KUKA TF28-29	80.011	67.210	12.802	In attesa di rivendica da parte di Speedline
RULLIERE HANDLING REA X ISOLA TF 28-29	121.385	121.385	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
ROBOT ABB SMAT. FF3 IRB6640 -	27.900	27.900	-	
SABBIATRICE STAMPI A GHIACCIO SECCO DRYCE	11.100	11.100	-	
SABBIATRICE STAMPI A GHIACCIO SECCO DRYCE	11.100	11.100	-	
BARRACUDA MACCHINA LASER ACSYS FL70S ACB1094015	12.500	12.500	-	In attesa di rivendica da parte di Speedline
Totale	**8.120.906**	**8.071.505**	**49.401**	

Con riferimento ai beni sopra elencati, per cui è indicata la dicitura "*In attesa di rivendica da parte di Speedline*", si precisa che trattasi di beni ad oggi collocati presso gli immobili di proprietà di Ronal, per i quali Speedline intende presentare domanda di rivendica.

ii. La procedura di vendita

Com'è noto, l'art. 62 del D.lgs. 270/99 prevede – salve le specifiche disposizioni in tema di vendita di beni immobili, di aziende e rami d'azienda – che "*L'alienazione dei beni dell'impresa insolvente, in conformità delle previsioni del programma autorizzato, è effettuata con forme adeguate alla natura dei beni e finalizzate al migliore realizzo, in conformità dei criteri generali stabiliti dal ministro dell'Industria*" (comma 1); "*Il valore dei beni è preventivamente determinato da uno o più esperti nominati dal commissario straordinario*" (comma 3).

Posto quanto sopra, i Commissari Straordinari provvederanno alla liquidazione degli *asset* sopra descritti mediante una procedura trasparente e non discriminatoria, finalizzata al massimo realizzo, con modalità di pubblicità appropriate e proporzionate alla natura ed al valore del bene; tale procedura sarà suddivisa nelle seguenti fasi:

- nomina di un perito esperto per la determinazione del valore del bene, che formerà il prezzo di base per la vendita;
- pubblicazione del bando sul sito internet della Società e su un giornale locale, contenente l'invito a presentare offerte d'acquisto vincolanti del bene;
- aggiudicazione del bene sulla base delle offerte pervenute e in applicazione dei criteri sopra citati.

4.6 I costi della procedura

L'art. 56, comma 1, lett. d-bis) del d. lgs. 270/1999 prevede che il Programma debba indicare i costi generali e specifici complessivamente stimati per l'attuazione della Procedura.

E' necessario in primo luogo premettere che, considerata la data recente di apertura della Procedura, appare allo stato assai ardua una stima precisa dei costi, pur precisandosi che, nel conferimento dei mandati professionali e degli incarichi di consulenza successivi al 30 dicembre 2024, gli scriventi Commissari si sono attenuti ai criteri stabiliti dal D.M. 28.7.2016.

In particolare, ad oggi sono stati conferiti i seguenti incarichi:

(i) incarico di consulenza finanziaria ed industriale conferito a PwC per l'assistenza nella predisposizione del Programma e del Piano industriale sottostante (Euro 80.000 oltre oneri accessori);

(ii) incarico di assistenza legale conferito allo Studio Legale Bussoletti Nuzzo & Avvocati (BNA) e Studio Severino inerente la valutazione della sussistenza dei presupposti per l'avvio di azioni di responsabilità, risarcitorie, revocatorie anche in sede penale e per le eventuali azioni conseguenziali nei confronti del Socio (Euro 150.000 oltre ad una *success fee* del 3% da applicare sull'eventuale ricavato in sede di azione di responsabilità o di azioni revocatorie, anche risolte in via transattiva);

(iii) incarico di assistenza legale in favore dello Studio Associato Servizi Professionali WST per il patrocinio e la rappresentanza nelle seguenti controversie giudiziali (Euro 15.000):

- Ricorso per la restituzione e la rivendicazione di beni immobili promosso nei confronti di Speedline S.r.l. avanti il Tribunale di Venezia (udienza di verifica della domanda fissata in data 7 maggio 2025 avanti il Giudice Delegato, dott. Ivana Morandin);
- Procedimento di sfratto per finita locazione e citazione per la convalida promosso nei confronti di Speedline S.r.l. avanti il Tribunale di Venezia (udienza di comparizione fissata per il 26 febbraio 2025).

Agli incarichi sopramenzionati dovranno aggiungersi anche gli ulteriori incarichi ad oggi non ancora conferiti *(i)* di consulenza finanziaria ed industriale per l'assistenza nelle attività di M&A (il cui compenso è stato stimato per Euro 150 mila); *(ii)* di perizia di stima afferente la valutazione del ramo di azienda (il cui compenso è stato stimato per Euro 50 mila) e *(iii)* di assistenza legale nelle attività inerenti la cessione del compendio aziendale (il cui compenso è stato stimato per Euro 100 mila).

Sulla base di quanto precedentemente illustrato, si riepilogano di seguito i costi di Procedura ad oggi stimati ed inclusivi delle attività che verranno presumibilmente espletate nel periodo di Piano.

Compensi advisor (€/000)	Totale	Note
PricewaterhouseCoopers Business Services S.r.l.	82	*Incarico assegnato*
Studio Severino e Studio Legale BNA	179	
Studio Ass. Servizi Professionali WST	15	
Advisor cessione compendio	150	*Trattasi di stima*
Perito valutazione compendio	50	
Assistenza legale cessione compendio	100	
Totale coadiutori	**577**	
Comitato di sorveglianza	58	*Trattasi di stima*
Commissario giudiziale	100	
Commissari straordinari	400	
Totale costi procedura	**558**	
Totale complessivo	**1.134**	

La tabella di cui sopra riporta altresì, per completezza espositiva, i compensi previsti in favore del Comitato di Sorveglianza (circa Euro 29 mila annui), del Commissario Giudiziale (circa Euro 100 mila) e dei Commissari Straordinari (circa Euro 400 mila complessivi), con la precisazione che il compenso in favore dei Commissari Straordinari costituisce una mera stima, non essendo ad oggi disponibili una serie di parametri su cui tale compenso si calcola.

Si precisa infine che, come indicato al paragrafo n. 3.2, stata rafforzata la struttura manageriale di Speedline, tramite l'impiego di diverse figure professionali chiave per indirizzare la strategia aziendale ed implementare le necessarie azioni interne. Tali figure includono un CRO; un esperto in affari legali; un esperto legale per le questioni afferenti alla normativa lavoristica e

previdenziale; un esperto in funzioni di ingegneria e sistemi informativi. Nel periodo 2025-2026, tali ruoli sono ricoperti da figure consulenziali esterne a Speedline, mentre a seguito dell'ingresso dell'acquirente è prevista l'assunzione di personale dipendente.

5. MODALITÀ DI COPERTURA DEL FABBISOGNO FINANZIARIO

Al fine di mitigare il fabbisogno finanziario previsto in arco Piano, si prevede il reperimento di risorse finanziarie mediante attivazione delle forme di finanziamento di seguito illustrate.

BREVE/MEDIO TERMINE

Verranno individuate modalità di finanziamento del circolante compatibili con il percorso di Amministrazione Straordinaria, quali:

- Rinegoziazione delle condizioni contrattuali di incasso e pagamento con clienti e fornitori;
- *Factoring* su clienti;
- Cessione di crediti contestati: come noto, i Commissari Straordinari hanno avviato le opportune verifiche in ordine a comportamenti e condotte, anche omissive, della precedente gestione di Speedline, che possano integrare i presupposti per l'esperimento di eventuali azioni risarcitorie e/o revocatorie. Al fine di anticipare, sotto il profilo finanziario, l'incasso di somme che potrebbero derivare dall'esito vittorioso di giudizi i cui tempi ed esiti sono ad oggi incerti, la Società valuterà l'attuazione di un'eventuale operazione di cessione del *claim* che risulterebbe dalle predette verifiche, in favore di operatori finanziari specializzati nell'ambito di tali operazioni;
- Rateazioni e rallentamenti nell'erogazione di alcune voci retributive;
- Accelerazione e intensificazione nella dismissione di stoccaggi o di attrezzature/impianti inessenziali.

LUNGO TERMINE

Come noto, i Commissari Straordinari hanno provveduto ad esplorare l'eventuale disponibilità di istituti di credito specializzati nella finanza straordinaria di supporto a situazioni *distressed* ad intervenire in Speedline, alla luce della impossibilità di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999 dichiarata dal MIMiT nell'ambito dell'incontro tenutosi con i Commissari Straordinari.

Si sta inoltre valutando l'attivazione del Fondo per la salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa, di cui all'art. 43 D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. Decreto Rilancio) convertito con Legge del 17 luglio 2020 n. 77, anche alla luce del fatto che il marchio Speedline è stato recentemente iscritto nel registro dei marchi storici così materiando la condizione richiesta di impresa titolare di marchio storico di interesse nazionale.

6. MODALITÀ DI CESSIONE DEL COMPLESSO AZIENDALE

Alla luce della descrizione del *business* di Speedline precedentemente illustrata e in considerazione della struttura operativa del Complesso Aziendale, si è ritenuto opportuno ipotizzare la cessione *in blocco* di quest'ultimo ad un unico soggetto acquirente. Tale soluzione appare quella preferibile per conservare l'unità operativa dell'azienda e garantire il mantenimento del livello occupazionale. Tale ipotesi, inoltre, si ritiene possa rappresentare la migliore soluzione ipotizzabile per la tutela del ceto creditorio.

Come illustrato al paragrafo 3.7, ad oggi, com'è ovvio in questa fase della procedura di Amministrazione Straordinaria, non sono ancora pervenute delle offerte vere e proprie, ove per offerta si intenda una manifestazione di interesse accompagnata da una quantificazione economica. A tal riguardo si precisa che nell'ambito dell'incarico che verrà conferito per l'assistenza finanziaria ed industriale nelle attività di cessione del complesso aziendale, verrà avviata una strutturata attività di sollecitazione del mercato (anche mediante predisposizione del necessario materiale informativo: *teaser*; *information memorandum*), nonché di predisposizione e gestione di una Virtual Data Room al fine di consentire ai potenziali acquirenti un'adeguata attività di *due diligence*.

6.1 Presumibile valore ricavabile dalla cessione

Allo stato attuale non è possibile fornire stime attendibili circa il possibile valore di realizzo del Complesso Aziendale, non essendo ancora stata espletata la perizia *ex* art. 62 del D.lgs. 270/99.

6.2 Il quadro normativo

Definito, ancorché in via preliminare, il perimetro del Complesso Aziendale destinato alla vendita ed individuato lo schema con cui procedere alla cessione, occorre definire le modalità per procedere alla sua dismissione.

Le norme di legge che disciplinano la fase esecutiva del Programma si limitano a fissare principi e criteri di carattere generale, lasciando ampia libertà al Commissario Straordinario per ciò che concerne forme ed articolazioni della procedura di vendita. L'art. 62 ("*Alienazione dei beni*") del D.lgs. 270/99 si limita, infatti, a stabilire che:

a) "*l'alienazione dei beni dell'Impresa insolvente* (…) *è effettuata con forme adeguate alla natura dei beni e finalizzate al miglior realizzo in conformità ai criteri generali stabiliti dal Ministro delle Attività Produttive*" (art. 62, comma 1);
b) "*la vendita di beni immobili, aziende e rami d'azienda di valore superiore a euro 51.645 è effettuata previo espletamento di idonee forme di pubblicità*" (art. 62, comma 2);
c) "*il valore dei beni è preventivamente determinato da uno o più esperti nominati dal commissario straordinario*" (art. 62, comma 3).

Appena più dettagliata è la disciplina contenuta nell'art. 63 del D.lgs. 270/99 ("*Vendita di aziende in esercizio*"), secondo il quale:

a) "*per le aziende e i rami di azienda in esercizio la valutazione tiene conto della redditività, anche se negativa, dell'azienda o dei suoi rami al momento della stima e nel biennio successivo"* (art. 63, comma 1);
b) "*l'acquirente deve obbligarsi a proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali e a mantenere per il medesimo periodo i livelli occupazionali stabiliti all'atto della vendita*" (art. 63, comma 2);
c) "*la scelta dell'acquirente è effettuata tenendo conto, oltre che dall'ammontare del prezzo offerto, dell'affidabilità e del piano di prosecuzione delle attività imprenditoriali da questi presentato, anche con riguardo alla garanzia di mantenimento dei livelli occupazionali*" (art. 63, comma 3);
d) "*nell'ambito delle consultazioni relative al trasferimento d'azienda previste dall'art. 47 della legge 29 dicembre 1990, n. 428, il commissario straordinario, l'acquirente e i rappresentanti dei lavoratori possono convenire (v. quinto comma art. 47 L. 428/90) il trasferimento solo parziale dei lavoratori alle dipendenze dell'acquirente e ulteriori modifiche alle condizioni di lavoro consentite dalle norme vigenti in materia*" (art. 63, comma 4);
e) "*salva diversa convezione, è esclusa la responsabilità dell'acquirente per i debiti relativi all'esercizio delle aziende cedute, anteriori al trasferimento*" (art. 63, comma 5).

Tutto ciò premesso, nei paragrafi che seguono si illustreranno nel dettaglio:

- i principi cui sarà ispirata la procedura di vendita del Complesso Aziendale di Speedline e i criteri che saranno seguiti dai Commissari Straordinari nella valutazione delle offerte ricevute;
- le diverse fasi in cui tale procedura di vendita sarà concretamente articolata.

6.3 Principi della procedura di vendita: pubblicità e trasparenza, competitività e ulteriori criteri

La vendita del Complesso Aziendale sarà condotta in modo da garantire la massima *pubblicità e trasparenza* sulla base di apposita procedura ad evidenza pubblica. In particolare, i Commissari Straordinari provvederanno alla pubblicazione di apposito invito a manifestare interesse all'acquisto del Complesso Aziendale, con modalità e tempistiche in grado di assicurare alla Procedura la più ampia diffusione.

Il processo di selezione delle offerte sarà improntato inoltre al principio di *competitività* e i Commissari Straordinari avranno la facoltà di escludere dalla partecipazione alle successive fasi della procedura coloro che abbiano presentato offerte non in linea con i criteri di valutazione stabiliti dai Commissari Straordinari medesimi e approvati dal MIMiT. Nell'ottica della massimizzazione del ricavato della vendita per i creditori, eventuali dilazioni di pagamento del corrispettivo potranno essere concesse solo se contenute nel tempo ed assistite da idonee garanzie.

I Commissari Straordinari (previa approvazione del MIMiT) valuteranno la convenienza delle offerte che gli verranno sottoposte tenendo conto, oltre che dell'offerta economica, anche dei seguenti ulteriori parametri:

a) caratteristiche industriali e solidità finanziaria del potenziale acquirente: al fine di acquisire il maggior numero di informazioni al riguardo, i Commissari Straordinari chiederanno ai soggetti interessati a rilevare il Complesso Aziendale di presentare:
   - un piano industriale contenente una dettagliata descrizione delle prospettive di rilancio e di sviluppo delle attività oggetto di cessione;
   - un piano finanziario che evidenzi la disponibilità da parte del potenziale acquirente di mezzi finanziari adeguati a sostenere il piano industriale;

b) conservazione da parte dell'acquirente dell'integrità e dell'omogeneità dell'attività oggetto di cessione nonché delle sinergie operative e commerciali esistenti;

c) garanzie prestate dal potenziale acquirente con riferimento alla prosecuzione delle attività imprenditoriali e al mantenimento dei livelli occupazionali. In ottemperanza alle disposizioni di legge sopra citate, ai potenziali acquirenti verrà infatti richiesta l'assunzione di un espresso impegno, sostenuto da idonee garanzie accessorie, a proseguire l'attività imprenditoriale per almeno due anni e a mantenere per il medesimo periodo i livelli occupazionali stabiliti nell'atto di vendita (cfr. art. 63, co. 3, D. Lgs. n. 270/99);

d) garanzie prestate dal potenziale acquirente con riferimento al pagamento del prezzo di acquisto e al rispetto degli impegni assunti.

I Commissari Straordinari metteranno a disposizione dei soggetti che manifesteranno interesse all'acquisto del Complesso Aziendale i dati e le informazioni più significative sulla storia, l'attività e la struttura di tale complesso attraverso adeguato *Information Memorandum*, ampliabile attraverso l'accesso ad una *Data Room* virtuale (*i.e*: consultabile da *web* attraverso codici di accesso personalizzati). Trattandosi di informazioni riservate e particolarmente sensibili, a tutela della riservatezza delle stesse informazioni, sarà richiesto a tali soggetti di sottoscrivere un impegno di riservatezza avente ad oggetto tutte le informazioni da essi acquisite nel corso della fase di selezione delle offerte.

6.4 Descrizione delle fasi in cui si articolerà la procedura di vendita

Al fine di ottimizzare e accelerare il processo di vendita si propone il ricorso ad un *iter* procedurale di cessione in linea con gli *standard* nazionali e internazionali normalmente adottati in similari operazioni di *Merger & Acquisition*. In particolare, si intende avviare una procedura di cessione che rilevi primariamente, attraverso l'invito a manifestare interesse, i potenziali interessati sul mercato, per poi fornire indistintamente le medesime adeguate informazioni e opportunità in fase di *due diligence*, incentrata sull'accesso a una *Data Room* virtuale, per addivenire a un'offerta vincolante.

Si indicano di seguito le possibili fasi della procedura, aventi carattere meramente indicativo potendo le stesse mutare in base al prosieguo dell'attività della Società:

1. Pubblicazione da parte dei Commissari Straordinari dell'invito a manifestare interesse su uno/più quotidiani/testate nazionali e internazionali;

2. Ricezione e valutazione delle manifestazioni di interesse pervenute e quindi, per decisione dei Commissari Straordinari estesa al Comitato di Sorveglianza e al MIMiT, valutati tutti gli aspetti, ammissione o meno degli stessi manifestanti alla successiva fase;
3. Invio ai soggetti ammessi alla procedura di offerta irrevocabile (ed eventuale futura Gara, secondo le determinazioni formulate dal MIMiT) dei seguenti documenti:
    - capitolato descrittivo delle varie fasi della procedura di vendita ("Disciplinare di Gara");
    - impegno di riservatezza ("Impegno di Riservatezza"). La sottoscrizione dell'Impegno di Riservatezza costituisce condizione imprescindibile per l'ammissione alle successive fasi della procedura di vendita;
4. Invio ai soggetti che abbiano sottoscritto l'Impegno di Riservatezza, di un documento informativo ("Information Memorandum") contenente i dati e le informazioni più significative circa la storia, l'attività e la struttura del complesso aziendale oggetto di vendita. Contestuale invito alla presentazione di offerte preliminari non vincolanti ("Offerte Preliminari") basate sulle informazioni contenute nell'Information Memorandum. Tali offerte dovranno, tra l'altro, fornire una prima indicazione circa:
    i. eventuali modifiche al perimetro aziendale;
    ii. il prezzo offerto in numerario e le modalità di pagamento dello stesso;
    iii. documenti attestanti la solidità finanziaria dell'offerente;
    iv. i programmi di sviluppo e di rilancio del Complesso Aziendale oggetto dell'offerta che l'offerente intende perseguire;
    v. i livelli occupazionali che l'offerente intende mantenere nel biennio successivo all'eventuale acquisto del Complesso Aziendale oggetto dell'offerta.

Sarà facoltà dei Commissari Straordinari omettere tale eventuale invito alla presentazione di Offerte Preliminari ovvero limitare tale invito a solo alcune delle indicazioni sopra elencate.

Tale fase, ove i Commissari Straordinari lo ritenessero opportuno per improrogabili esigenze aziendali e/o ove si presentassero soggetti già disposti a presentare valide offerte definitive e vincolanti ("Offerte Definitive e Vincolanti"), di cui alla successiva fase 10, potrebbe essere saltata dagli scriventi Commissari passando direttamente alla fase 10, previa contestuale definizione della fase 8;

5. Esame delle Offerte Preliminari. L'esame delle Offerte Preliminari (ove richiesto) avrà ad oggetto non solo il contenuto economico dell'offerta, ma anche gli ulteriori elementi sopra indicati *sub* 4 (ii), (iii), (iv) e (v);
6. Invio ai soggetti ammessi alla fase successiva, della comunicazione di ammissione alla *Data Room*, del relativo regolamento e di un elenco dei documenti che verranno resi disponibili in tale sede;
7. Espletamento dell'attività di *due diligence* da parte dei potenziali acquirenti;
8. Stesura e presentazione ai potenziali acquirenti di una bozza *standard* del contratto di cessione del Complesso Aziendale per il quale siano state formulate una o più Offerte Preliminari. Tale bozza sarà redatta nel rispetto dei seguenti principi e criteri di base:
    - assenza di garanzie da parte del venditore;
    - eventuale accollo, come parte del prezzo, da parte dell'acquirente dei debiti relativi al complesso aziendale compravenduto maturati a partire dalla data di apertura

della Procedura (c.d. "debiti prededucibili"), salvo il disposto dell'art.214, comma 8, CCII (che fa comunque salva la graduazione dei crediti in tale caso);
- subentro, da parte dell'acquirente nei contratti in corso, o comunque in quelli che, in relazione alla loro "essenzialità industriale", i Commissari Straordinari indicheranno alla data di sottoscrizione del contratto di cessione del Complesso Aziendale;
- garanzie da parte dell'acquirente sulla parte di prezzo eventualmente dilazionato e sugli impegni assunti relativamente al biennio successivo alla cessione.

9. Predisposizione del testo definitivo del contratto di cessione del Complesso Aziendale da porre alla base della richiesta di presentazione delle offerte vincolanti;
10. Invito alla presentazione delle Offerte Definitive e Vincolanti. Tali Offerte dovranno, tra l'altro:
    i. indicare il prezzo offerto per l'acquisto, le tempistiche per il perfezionamento dell'acquisto stesso, le relative modalità di pagamento ed eventuali garanzie;
    ii. essere corredate da:
        - un piano industriale contenente una dettagliata descrizione delle prospettive di rilancio e di sviluppo delle attività oggetto di cessione con i relativi investimenti;
        - un piano finanziario che evidenzi la disponibilità da parte del potenziale acquirente di mezzi adeguati a sostenere il piano industriale di cui al punto precedente;
    iii. contenere l'espresso impegno dell'offerente a:
        - proseguire per almeno un biennio le attività imprenditoriali;
        - mantenere per il medesimo periodo determinati livelli occupazionali;
        - stipulare il contratto di cessione del Complesso Aziendale cui l'offerta si riferisce nel testo inviato dai Commissari Straordinari.

    In sede di presentazione dell'offerta definitiva ciascuno dei potenziali acquirenti dovrà altresì costituire apposita cauzione a garanzia della serietà dell'offerta formulata, che verrà restituita al termine della gara in caso di mancata aggiudicazione della stessa;
11. Esame delle Offerte Definitive e Vincolanti alla luce dei criteri di valutazione sinteticamente esposti al precedente punto;
12. Eventuale avvio di una fase di rilancio sul prezzo;
13. Aggiudicazione della gara e sottoscrizione del contratto di cessione del Complesso Aziendale, da parte dei Commissari Straordinari e del soggetto/soggetti che siano risultati aggiudicatari. La sottoscrizione del contratto di cessione dovrà essere previamente autorizzata dal MIMiT, sentito il Comitato di Sorveglianza e sarà ovviamente preceduta dall'esperimento di tutte le procedure di consultazione sindacale previste dall'art. 47 della L. 29 dicembre 1990, n. 428 che i Commissari Straordinari provvederanno ad avviare nei termini di legge. In tale sede le parti interessate potranno tra l'altro convenire, ai sensi dei commi 4 e 5 dell'art. 63 del Decreto, nonché del quinto comma dell'art. 47 della Legge 428 del 1990, il trasferimento solo parziale dei lavoratori alle dipendenze dell'acquirente ed eventuali ulteriori modifiche alle condizioni di lavoro nei limiti di quanto consentito dalla legge.

6.5 Facoltà dei Commissari Straordinari di modificare la procedura di vendita e modalità alternative di svolgimento della stessa

I Commissari Straordinari si riservano il più ampio diritto di apportare alla procedura di vendita sopra indicata tutte le modifiche e le integrazioni che dovessero rendersi necessarie e/o semplicemente opportune prima dello svolgimento della stessa ovvero nel corso della medesima, così come la più ampia facoltà di recedere in qualunque momento dalle trattative di vendita, qualunque sia il grado di avanzamento delle stesse, e di sospendere o interrompere la procedura, senza che ciò possa comportare alcun obbligo di risarcire e/o indennizzare i soggetti che abbiano manifestato interesse/Offerte Preliminari/Offerte Definitive e Vincolanti a rilevare il complesso aziendale di Speedline.

In particolare, i Commissari Straordinari si riservano fin da ora la facoltà di porre a base di gara eventuali offerte irrevocabili di acquisto del Complesso Aziendale che fossero state eventualmente presentate e, ciò, sempre che siano soddisfatte le seguenti condizioni:

i. l'offerente possieda tutti i pre-requisiti di ammissione alla gara indicati nell'Invito a Manifestare Interesse;

ii. l'offerta da esso presentata:

- sia stata redatta secondo i principi e i criteri di base indicati al precedente punto 8 e contenga comunque gli impegni di prosecuzione dell'attività e di mantenimento dei livelli occupazionali indicati al precedente punto 10;
- sia garantita mediante consegna ai Commissari Straordinari di apposita garanzia bancaria a prima domanda per un importo pari al prezzo di acquisto in essa indicato ovvero mediante la costituzione di apposita cauzione o altra forma di garanzia ritenuta idonea dai Commissari Straordinari;
- sia stata nel complesso giudicata conveniente dai Commissari Straordinari e dal MIMiT, sentito il Comitato di Sorveglianza.

In tale ipotesi, i Commissari potranno, sentito il MIMiT e previa sospensione della procedura di vendita già avviata in relazione al complesso per il quale l'offerta ricevuta si riferisce, mettere a base di gara l'offerta ricevuta accettando eventuali offerte migliorative da soggetti dotati dei prescritti requisiti economici e industriali, o ulteriori offerte migliorative rispetto al prezzo di acquisto e/o al livello occupazionale garantito nell'offerta irrevocabile messa in gara.

6.6 Previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori

Ai sensi dell'art. 56, secondo comma, del D.lgs. 270/99 "*se è adottato l'indirizzo della cessione dei complessi aziendali, il programma deve altresì indicare* [...] *le previsioni in ordine alla soddisfazione dei creditori*".

Allo stato attuale, non è possibile fornire stime attendibili circa le percentuali di pagamento del ceto creditorio, per diverse ragioni.

In primo luogo, allo stato attuale la formazione dello stato passivo è ancora in corso, in quanto la scadenza per il deposito delle domande di ammissione al passivo tempestive è prevista per il 7

aprile 2025. Pertanto, ci si potrebbe basare esclusivamente sul passivo emergente dalle scritture contabili, dovendo peraltro tener conto che tali dati saranno sottoposti non solo a degli aggiustamenti meramente contabili al fine di riconciliare il valore di chiusura di bilancio dell'esercizio 2024, ma anche a degli aggiustamenti in considerazione degli ulteriori debiti generati dalla prosecuzione dell'attività di gestione corrente dell'impresa, da soddisfare in prededuzione.

Si riporta di seguito il dettaglio delle passività derivanti dalla situazione contabile al 18 ottobre 2024, coincidente con la data della dichiarazione dello stato di insolvenza.

Voci di debito (€/000)	Importo ante 18/10/2024	Privilegiato	Chirografario	Causa di prelazione
Debiti commerciali (vs terzi)	**5.182**	**296**	**4.886**	
di cui verso professionisti	*4*	*4*	-	art. 2751-bis n. 2 c.c.
di cui verso locatori	*196*	*196*	-	art. 2764 c.c.
di cui verso imprese artigiane e cooperative	*96*	*96*	-	art. 2751-bis n. 5 c.c.
di cui verso altri	*4.886*	-	*4.886*	
Debiti commerciali (vs gruppo Ronal)	**4.567**	**-**	**4.567**	
Debiti commerciali (vs Callista)	**253**	**-**	**253**	
Fondo TFR	**3.860**	**3.860**	**-**	art. 2751 bis n.1 c.c.
Altri Debiti	**5.886**	**-**	**5.886**	
Debiti vs Istituti Previdenziali	**693**	**693**	**-**	
di cui verso INPS e INAIL	*675*	*675*	-	artt. 2753 e 2778 n.1 c.c.
di cui verso previdenza complementare	*18*	*18*	-	artt. 2754 e 2778 n.8 c.c
Debiti tributari	**401**	**401**	**-**	
di cui IVA	*120*	*120*	-	artt. 2752 e 2778 n.19 c.c.
di cui Irpef	*281*	*281*	-	artt. 2752 e 2778 n.18 c.c
Debiti vs Personale	**1.726**	**1.726**	**-**	art. 2751 bis n.1 c.c.
Totale	**22.568**	**6.975**	**15.593**	

In particolare, dall'esame della situazione contabile al 18 ottobre 2024, emerge un passivo pari ad Euro 22,6 milioni, così suddivisi:

- Euro 6.975 mila assistiti da privilegio, di cui:
  - Euro 4 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.2 c.c. a titolo di debiti verso professionisti;
  - Euro 196 mila con privilegio ex art. 2764 c.c. a titolo di debiti verso locatori;
  - Euro 96 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.5 c.c. a titolo di debiti verso imprese artigiane e cooperative;
  - Euro 3.860 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.1 c.c. a titolo di fondi TFR;
  - Euro 675 mila con privilegio ex artt. 2753 e 2778 n.1 c.c. a titolo di debiti previdenziali (INPS e INAIL);
  - Euro 18 mila con privilegio ex artt. 2754 e 2778 n.8 c.c. a titolo di debiti verso istituti di previdenza complementare;
  - Euro 281 mila con privilegio ex artt. 2752 e 2778 n.18 c.c. a titolo di debiti verso l'Erario, inclusi nella voce «Debiti tributari»;

  - Euro 120 mila con privilegio ex artt. 2752 e 2778 n.19 c.c. a titolo di debiti per IVA, inclusi nella voce «Debiti tributari»;
  - Euro 1.726 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.1 c.c. a titolo di debiti verso il personale;
- Euro 15.593 mila chirografari.

In secondo luogo, allo stato è difficile ipotizzare un'attendibile previsione in ordine al possibile ricavato derivante dalla cessione del Complesso Aziendale, non essendo ancora stata espletata la perizia *ex* art. 62 del D.lgs. 270/99.

In ogni caso, sebbene la complessiva debitoria della Società debba essere oggetto di apposito procedimento di verifica, può sin d'ora ipotizzarsi che la Procedura sarà in grado di pervenire ad una soddisfazione solo parziale dei creditori.

Fermo quanto sopra e come anticipato al paragrafo 3.2, i Commissari Straordinari hanno conferito incarico allo Studio Bussoletti Nuzzo & Avvocati (BNA) e Studio Severino Penalisti e Associati, per la valutazione della sussistenza dei presupposti per l'avvio di azioni di responsabilità, risarcitorie, revocatorie anche in sede penale e per le eventuali azioni conseguenziali.

I Commissari si riservano pertanto di intraprendere nel corso della Procedura – ove se ne ravvisassero i presupposti e secondo criteri di opportunità e prudenza – ulteriori azioni tra le quali:

i. azioni revocatorie (ordinarie e/o concorsuali) ed altre azioni volte a far dichiarare l'inefficacia di atti e/o pagamenti;

ii. azioni di responsabilità nei confronti dei componenti degli organi di amministrazione e controllo;

iii. altre azioni (ad esempio, per il recupero di crediti o per il risarcimento di danni) che risultino necessarie e nell'interesse dei creditori.

Tutte le somme che la Procedura incasserà in ragione delle azioni di cui sopra, anche all'esito del raggiungimento di eventuali accordi transattivi, saranno ovviamente ripartite in favore dei creditori, nel rispetto delle cause legittime di prelazione.

7. ALLEGATI

A – Piano Industriale

*****

Si rimane a disposizione per ogni chiarimento e approfondimento che si riterrà opportuno.

Con osservanza.

Santa Maria di Sala, 3 marzo 2025

Firmato digitalmente da:
CASTRO MAURIZIO
Firmato il 06/04/2025 22:31
Seriale Certificato: 3645182
Valido dal 11/06/2024 al 11/06/2027
InfoCamere Qualified Electronic Signature CA

Signed by: PATTI MARIO GIOVANNI
Issuer: Namirial CA Firma Qualificata
Signing time: 07-04-2025 11:49 UTC +02

ALFONSO
CELOTTO
07.04.2025
11:45:51
GMT+01:00

Dott. Maurizio Castro, Prof. Avv. Alfonso Celotto, Dott. Mario Giovanni Patti

(Commissari Straordinari)

Speedline S.r.l. in A.S.

Piano Industriale

3 marzo 2025
Strictly private and confidential

Indice

1	La Società		4
	1.1	Overview della Società	5
	1.2	Storia della Società	6
	1.3	Organigramma	8
	1.4	Cause della Crisi	9
	1.5	La procedura di Amministrazione Straordinaria	12
2	Il business		16
	2.1	Overview di prodotto	17
	2.2	Processo produttivo	18
	2.3	Footprint produttivo	20
	2.4	Linee di business	21
	2.5	Fatturato e volumi per linea di business e cliente	23
3	Market overview		28
	3.1	Mercato automotive OE	29
	3.2	Situazione dei componentisti italiani	32
	3.3	Mercato automotive Aftermarket e Racing	34
	3.4	Trend nel mercato dei cerchi	36
	3.5	Contesto competitivo	38
	3.6	Panel potenziali buyers	46
4	Analisi dei dati storici		50

Indice

	4.1	Conto Economico	51
	4.2	Stato Patrimoniale	55
	4.3	Passivo ante dichiarazione stato di insolvenza	59
5	Piano Industriale 2025-2027		60
	5.1	I punti di forza di Speedline	61
	5.2	La strategia del Piano Industriale	62
	5.3	I Pilastri del piano industriale	63
	5.4	Orizzonte temporale del piano	64
	5.5	Crescita di volumi e fatturato	66
	5.6	Ottimizzazione dei costi di produzione	79
	5.7	Investimenti ed iniziative mirate	83
	5.8	Financials operativi e focus performance 2027	88
	5.9	Proiezioni 2025-2027	89
	5.10	Modalità di copertura del fabbisogno finanziario	99
	5.11	Obiettivi della cessione del complesso aziendale	100
6	Appendice		101
	6.1	Glossario	102

La Società

1 La Società 4

1.1 Overview della Società 5

1.2 Storia della Società 6

1.3 Organigramma 8

1.4 Cause della Crisi 9

1.5 La procedura di Amministrazione Straordinaria 12

Overview della società

Indice

Company highlights

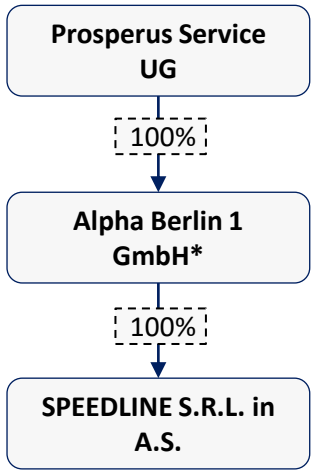
Fondata nel 1967 a Santa Maria di Sala (VE) dal pilota Gianfranco Padoan, Speedline S.r.l. (la «Società») si occupa di **progettare, produrre e distribuire**, mediante i propri marchi *Speedline* e *Speedline Corse*, **ruote in lega leggera di alluminio** per l'*automotive.* La produzione si concentra su **cinque linee di business** principali: (i) *OEMs*, (ii) *Aftermarket/Racing*, (iii) Mezzi speciali, (iv) *Contract Manufacturing* e (v) Altri servizi.

La realizzazione del prodotto avviene in tutte le sue fasi presso lo stabilimento di Tabina di Santa Maria di Sala in una superficie di più di 160,000 m^2.

La società produce principalmente per *Premium brands* a seguito del *Non-Compete Agreement* stipulato in occasione della cessione di Speedline effettuata nel corso del 2023 da parte del Gruppo Ronal in favore di Callista Asset Management 20 Gmbh.

Clienti principali (*FY2024*)

Struttura del Gruppo



Il capitale sociale della Società ammonta ad Euro 8.163 mila, interamente detenuto, ad oggi, da Alpha Berlin 1 GmbH.

**Dalla documentazione esaminata, si rileva la messa in liquidazione della società e lo scioglimento della stessa.*

Key figures[1]

+50 Anni di esperienza nel settore

#2 Marchi

#250 Dipendenti

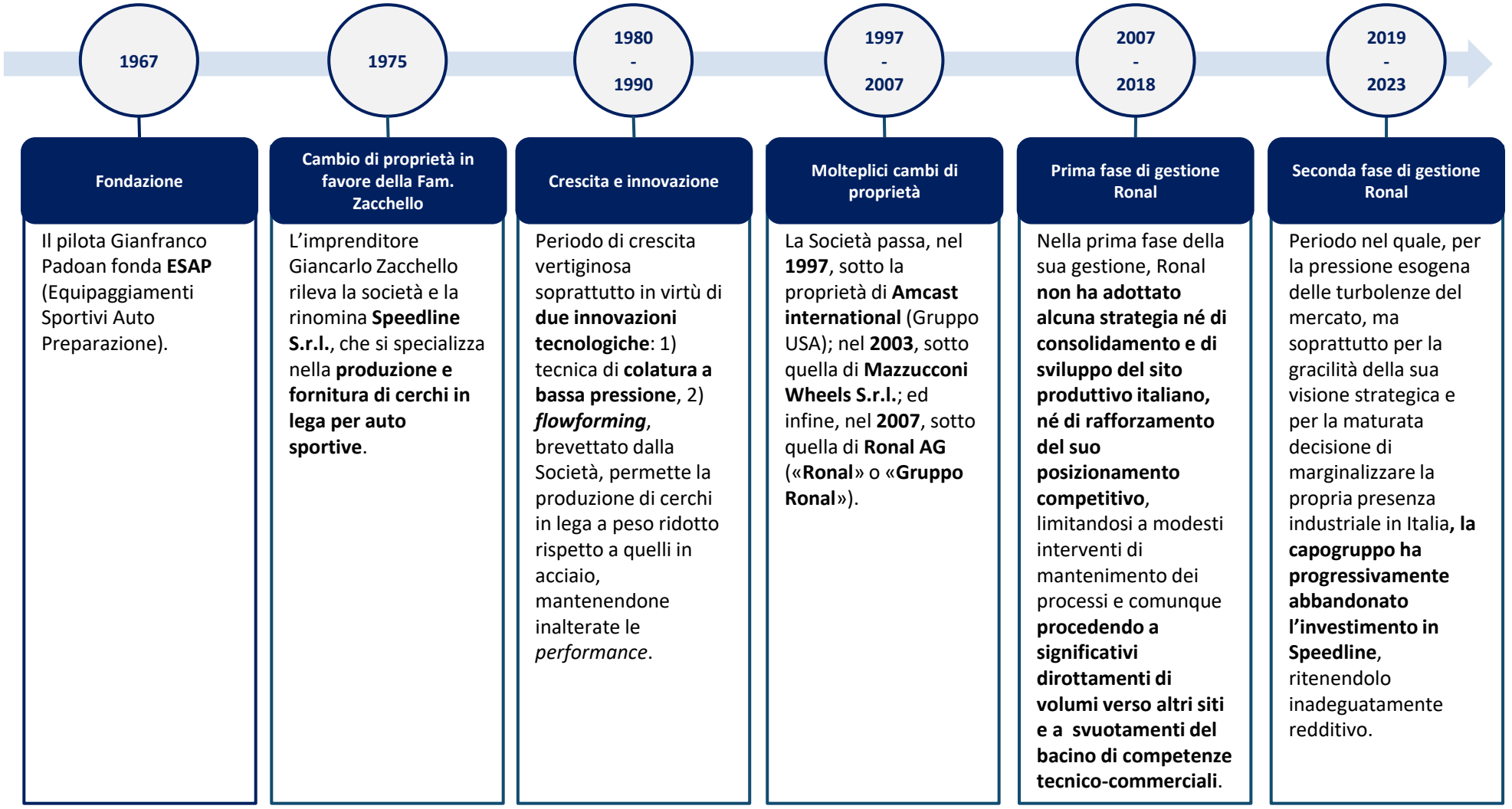
+90 Titoli mondiali vinti

+880 mila Capacità produttiva impianto

Note: 1) Dati aggiornati al 2025. Fonte: Management

Storia della Società (1/2)

Indice



Storia della Società (2/2)

Indice

2021

Manifestazione della volontà di chiusura dello stabilimento

Dopo aver **completato con una brutale accelerazione** nell'anno precedente la **traslazione della maggior parte delle produzioni eseguite nel sito italiano presso i propri siti all'estero** (Polonia, Repubblica Ceca, Spagna, Germania e Messico), lasciando così assegnate a Speedline solo le lavorazioni più complesse e meno remunerative, **Ronal comunica l'intenzione di cessare la produzione dello storico stabilimento Speedline di Tabina.**

2022

Accordo ministeriale con le Org. Sindacali

Il **9 giugno 2022** viene sottoscritto un **accordo in sede ministeriale tra Ronal e le Organizzazioni sindacali** per la reindustrializzazione dello stabilimento e la salvaguardia dell'occupazione avente ad oggetto la **cessione da parte di Ronal e il supporto finanziario di quest'ultima** sino al 31 dicembre 2023.

2023

Cambio di proprietà in favore di Callista

Ronal sottoscrive con Callista Asset Management 20 Gmbh ("Callista") **un Sale and Purchase Agreement** (c.d. "SPA") che prevede: *i*) cessione del 100% delle quote di Speedline a Callista; e *ii)* scissione societaria parziale in favore del Gruppo Ronal, efficace dal 2.10.2023.

Viene altresì sottoscritto il *Non-Compete Agreement*, della durata di 5 anni, in virtù del quale è riservata a Speedline la possibilità di fornire i clienti "*Premium*", con esclusione di quelli denominati "*Non premium*".

2024

La dichiarazione di insolvenza

A seguito delle *performance* negative societarie, l'ing. Andrea Fini, in qualità di amministratore unico di Speedline, in data **24 luglio 2024** deposita **ricorso per la dichiarazione dello stato di insolvenza di Speedline** ai sensi del D. Lgs. n. 270/1999. **Lo stato di insolvenza viene dichiarato dal Tribunale di Venezia il 18.10.2024** con sentenza n. 135/2024, che prevede la nomina del Giudice Delegato, nella persona della dott.ssa Ivana Morandin, e del Commissario Giudiziale, nella persona del dott. Maurizio Castro.

2024 - 2025

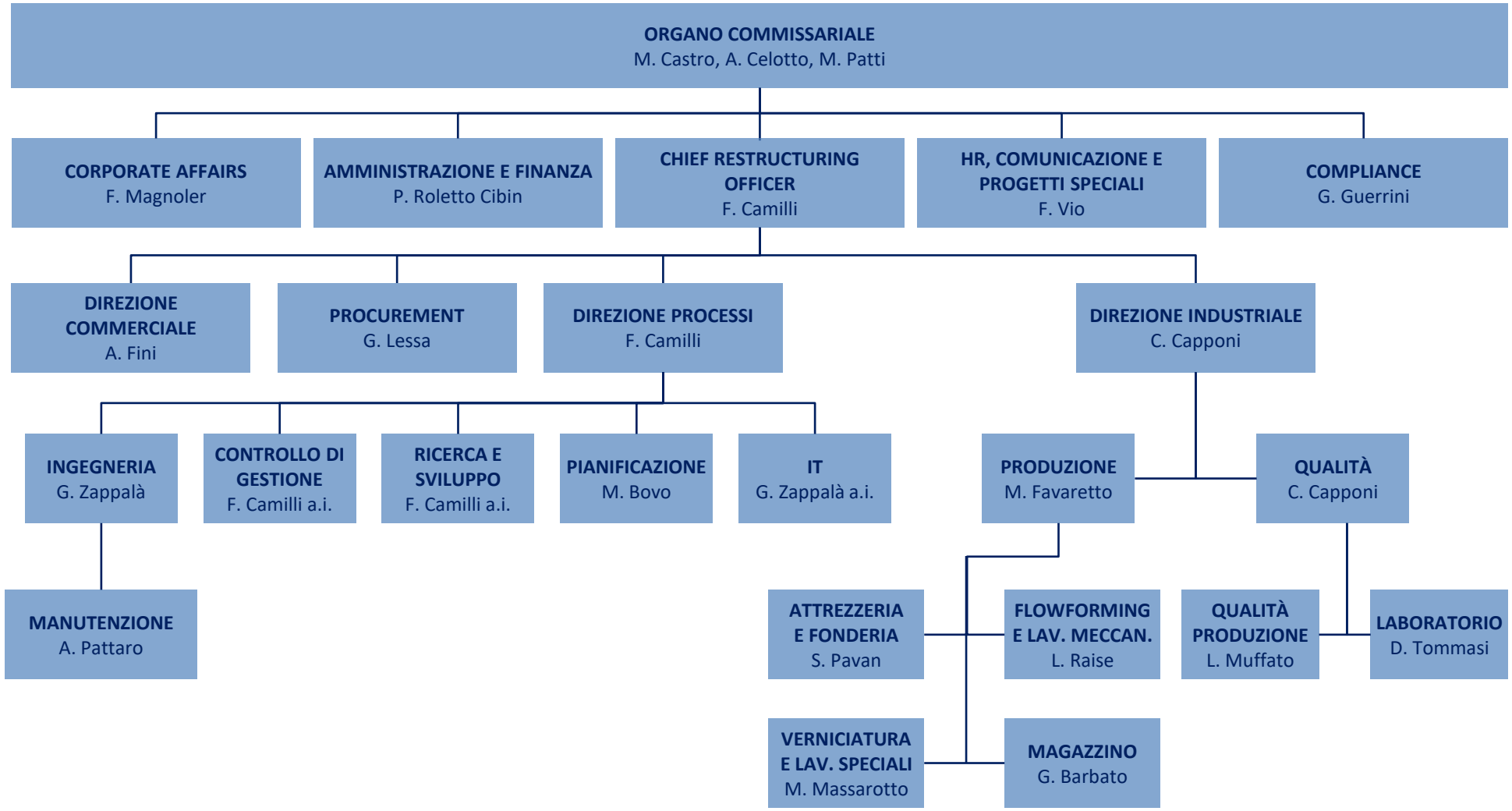
Apertura dell'Amministrazione Straordinaria

Con decreto del **30.12.2024**, **il Tribunale di Venezia dispone l'apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria** in capo a Speedline.

Con decreto del **5.1.2025** sono stati **nominati Commissari Straordinari** il dott. Maurizio Castro, il Prof. avv. Alfonso Celotto, il dott. Mario Giovanni Patti.

Organigramma

Indice



Note: Organigramma alla data del 1° febbraio 2025. Fonte: Management

Cause della Crisi (1/3)

Indice

Cause Endogene

1. Scelte soggettive dell'azionista: l'operazione di chiusura e il dirottamento della produzione

La causa principale della crisi risiede nella decisione strategica di Ronal di trasferire negli stabilimenti della capogruppo e delle controllate europee le competenze distintive di Speedline e i volumi relativi ai prodotti più remunerativi e/o appartenenti ai clienti storici del sito italiano. Ciò ha generato un forte disallineamento tra i volumi di vendita e la capacità produttiva della Società, rendendo di fatto impossibile l'assorbimento dei costi fissi. A tal proposito, si rileva come già a partire da novembre 2020, Ronal ha iniziato a trasferire i progetti in produzione dallo stabilimento di Santa Maria di Sala ad altri siti del gruppo, avviando la riproduzione degli stampi e informando i clienti di Speedline del trasferimento imminente, con l'intenzione di chiudere il sito italiano. In particolare, sono stati trasferiti 470 progetti relativi ai marchi "Non Premium", con un volume previsto di 2.034.545 ruote totali per il periodo dal FY21/22 al FY24/25.

2. La ricerca dell'investitore e la scelta di Callista

A seguito dell'accordo del 2022 (di cui alla pagina 7), nel quale veniva stabilito che lo stabilimento di Speedline non sarebbe stato chiuso ma venduto, sono stati identificati tre potenziali investitori, ognuno con la propria offerta e rispettiva richiesta di «dote». Le offerte sono state formulate da:

(i) Mutares SE & Co. KGaA: società tedesca di medie dimensioni, attiva in vari settori (tra cui il settore automobilistico e della mobilità);
(ii) Accursia Capital GmbH: holding attiva a livello internazionale con sedi a Monaco e Milano, specializzata nell'acquisizione di società in difficoltà e *carve-out* aziendali da grandi gruppi in ottica di rilancio;
(iii) Callista Private Equity Gmbh: fondo di *private equity* focalizzato su aziende di medie dimensioni in situazioni speciali e *carve-out* aziendali da grandi gruppi in ottica di rilancio.

Tra le tre società, Ronal scelse la proposta di Callista, la più conveniente (e.g. quella economicamente meno dispendiosa, quindi con dote richiesta minore), pur non essendo coerente con l'accordo sindacale raggiunto in sede istituzionale in base al quale Ronal si era impegnata a privilegiare le "*soluzioni con maggiori garanzie occupazionali, anche rispetto alle tempistiche*".
Si precisa inoltre che la gestione di Callista, in base a quanto riportato nel piano industriale presentato in fase di selezione degli investitori, avrebbe dovuto essere inizialmente improntata allo sviluppo del segmento "Premium" e all'implementazione di una rete di vendita per aggredire il comparto "Aftermarket". Tale gestione si caratterizzò invece per l'assenza totale di qualunque supporto alla Società, sia in termini finanziari che imprenditoriali, e addirittura per il tentativo di aggravare la situazione societaria mediante l'addebito di *management fees* per un totale di 430.000 euro (per fortuna, riuscito solo in parte).

Cause della Crisi (2/3)

Indice

Cause Endogene

3. La scissione di Speedline

L'operazione di scissione effettuata in data 30 settembre 2023 (con effetto a partire dal 2 ottobre 2023) nell'ambito dell'operazione di disinvestimento di Ronal ed avente come beneficiario la *New-Co* "Ronal Italia Services S.r.l." ha contribuito a generare un ulteriore impatto negativo sul prosieguo dell'attività produttiva di Speedline, determinando la sottrazione di risorse finanziarie, tecnico-produttive e umane.

In particolare:

i. il passivo di Speedline conferito nella *New-Co* si componeva prevalentemente dei debiti che Speedline aveva nei confronti di Ronal per i finanziamenti che quest'ultima aveva erogato a titolo di finanziamento soci (Euro 29,3 milioni) ed è stato compensato da un attivo composto in larga parte da terreni e fabbricati (Euro 16,4 milioni), crediti verso clienti (Euro 10 milioni) e disponibilità liquide (Euro 4,1 milioni). Ne deriva dunque che Ronal, attraverso tale operazione, abbia compensato (e quindi dato soddisfazione) a debiti che per la loro stessa natura risultavano postergati alla soddisfazione di altri creditori ai sensi dell'art. 2467 cod. civ. generando una sottrazione rilevante di attivo patrimoniale e contravvenendo all'impegno assunto in sede di accordo ministeriale di lasciare terreni e fabbricati in proprietà a Speedline;

ii. la scissione ha comportato il trasferimento di n. 14 dipendenti (1 dirigente tecnico, 1 responsabile della funzione *Controlling*, 3 addetti all'area *Sales*, 1 addetto alla Logistica e 8 addetti all'Ufficio tecnico), lasciando scoperte aree chiave del funzionamento industriale di Speedline (i.e. settore commerciale, tecnico e controllo di gestione).

4. Il *Non-Compete Agreement*

Sulla base del *Non-Compete Agreement*, venne impedito a Speedline di vendere i propri prodotti nei confronti della quasi totalità di produttori di automobili a livello globale, mentre risultò consentita la vendita nei confronti dei clienti classificati come "Premium" (Ferrari, Lamborghini, Maserati, Jaguar, Aston Martin e McLaren) e delle ruote prodotte con il marchio "SL Corse". L'accordo ha dunque contribuito ad un significativo assottigliamento della base clienti, rendendo di fatto impossibile il raggiungimento del *break-even*.

Va inoltre precisato come, seppure Ronal avesse rinunciato al patto di non concorrenza per i clienti Alfa Romeo e Porsche, la stessa aveva già avviato a partire dal 2022 il trasferimento delle relative produzioni nei propri stabilimenti europei, rendendo quindi poco praticabile il proseguimento dei rapporti contrattuali con tali clienti da parte di Speedline, anche in virtù dell'impoverimento tecnico ed organico precedentemente menzionato.

Cause della Crisi (3/3)

Indice

Cause Endogene

5. La cosiddetta «dote»

Il meccanismo di acquisto di Speedline da parte di Callista prevedeva la corresponsione di una dote da negoziare con il venditore finalizzata al rilancio industriale della società acquistata.
A fronte dell'impegno assunto in sede ministeriale in ordine al conferimento di una dote, in favore di Speedline, corrispondente a Euro 13,8 milioni e al rimborso degli oneri di ristrutturazione pari ad Euro 3,8 milioni (per un totale da versare pari a Euro 17,6 milioni), Ronal ha versato a Speedline esclusivamente Euro 10,6 milioni.

Cause Esogene

6. L'andamento del settore *automotive*

In aggiunta alle cause sopra citate, si può segnalare un generale rallentamento dell'attività produttiva del settore *automotive*, che ha inevitabilmente impattato sul *business* di Speedline. Si può infatti notare che la produzione di veicoli, reduce da anni di lieve crescita tra il 2010 e il 2019, ha subito un crollo a partire dal 2020 in virtù della diffusione della pandemia da *Covid-19* e della successiva crisi di approvvigionamento di semiconduttori. Tale crollo non è stato recuperato nel quinquennio 2019-2024 (per un approfondimento in merito, si rimanda alle pagine 29 e 30).

La procedura di Amministrazione straordinaria (1/4)

Indice

Come riportato alle pagine nn. 6 e 7, gli avvenimenti che hanno condotto all'apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria sono riepilogabili come segue:

24 luglio 2024

Deposito del ricorso per la dichiarazione di insolvenza (ex art. 3 del D. lgs. 270/99)

18 ottobre 2024

Dichiarazione dello stato di insolvenza e nomina del Commissario Giudiziale e del Giudice Delegato (ex art. 32 del D.lgs. 270/99)

30 dicembre 2024

Dichiarazione di apertura della procedura di Amministrazione Straordinaria e nomina dei Commissari Straordinari

Il Commissario Giudiziale prima, e i Commissari Straordinari poi, hanno intrapreso una serie di azioni volte alla prosecuzione delle attività aziendali e ad assicurare una gestione efficiente ed efficace della Procedura. Si riportano di seguito i principali interventi adottati.

Interventi sull'organizzazione societaria

L'organigramma presentato a pagina 8 riporta significative modifiche rispetto a quello presente alla data di dichiarazione dello stato di insolvenza. In particolare:

- sono state costituite cinque macroaree: *Corporate Affairs*; Amministrazione e Finanza; *Chief Restructuring Officer* (CRO); Risorse Umane, Comunicazione, Progetti Speciali; *Compliance;*
- sono stati conferiti i seguenti incarichi di consulenza a professionisti terzi per far fronte alla carenza di copertura professionale in aree critiche per la continuità aziendale, scaturita dalla crisi della Società e dal conseguente esodo di personale. Le figure inserite sono:
    - L'ing. Fulvio Camilli (Responsabile Area CRO), per la funzione di coordinamento del processo di ristrutturazione, con particolare riguardo alle Operations (*supply chain*, *controlling*, R&D, riorganizzazione della distribuzione e delle vendite, razionalizzazione dei processi, logiche di *make or buy*, ecc.);
    - l'avv. Federica Magnoler, in qualità di esperto legale, responsabile per l'area *Corporate Affairs*;
    - l'avv. Giulia Guerrini, in qualità di esperto legale competente per le questioni afferenti alla normativa lavoristica e previdenziale, responsabile per l'area Compliance;
    - l'ing. Giuseppe Zappalà, quale responsabile delle funzioni "Ingegneria" e "Sistemi Informativi".

La procedura di Amministrazione straordinaria (2/4)

Indice

Rapporti di consulenza legale, finanziaria e industriale

Il Commissario Giudiziale ha mantenuto, per il mese circa del suo mandato, i rapporti già attivi alla data della dichiarazione di insolvenza, dopo aver proceduto alla perimetrazione contenitiva delle attività loro affidate e delle relative tariffe.

Successivamente all'apertura della Procedura di Amministrazione Straordinaria, sono stati conferiti i seguenti incarichi, a seguito di espletamento di procedura competitiva:

- Incarico per la consulenza industriale e finanziaria: è stato conferito incarico a PricewaterhouseCoopers Business Services S.r.l. per l'assistenza di natura industriale e finanziaria avente ad oggetto la redazione del Programma ex art. 54 e ss D.lgs. 270/99 e del Piano Industriale sottostante;
- Incarico di assistenza legale e patrocinio in controversie giudiziali: è stato conferito incarico allo Studio Associato Servizi Professionali WST per l'assistenza e la rappresentanza nelle seguenti controversie giudiziali: *(i)* ricorso per la restituzione e la rivendicazione di beni immobili; *(ii)* procedimento di sfratto per finita locazione e citazione per la convalida;
- Incarico di assistenza legale per la valutazione della sussistenza dei presupposti per avvio di azioni di responsabilità, risarcitorie, revocatorie anche in sede penale e per le eventuali azioni conseguenziali: l'incarico è stato conferito allo Studio Bussoletti Nuzzo & Avvocati (BNA) e Studio Severino Penalisti Associati
- Incarico di brokeraggio assicurativo: l'incarico è stato conferito alla Società Wide Group S.r.l.

Gestione delle relazioni con le Organizzazioni sindacali, le Istituzioni e gli Enti Locali

L'organo commissariale ha sin da subito attivato i rapporti con la R.S.U. (Rappresentanza Sindacale Unitaria) dello stabilimento Speedline di Tabina e con le Organizzazioni sindacali Fim-CISL e Fiom-CGIL territorialmente competenti. In particolare, i Commissari straordinari hanno incontrato, nella sede della Regione Veneto, le parti sindacali il 14 gennaio 2025, sottoscrivendo in tale occasione, alla presenza della Direzione Lavoro e dell'Unità di Crisi della Regione medesima, il Verbale di Accordo per l'attivazione dell'intervento straordinario della Cassa Integrazione Guadagni a favore dei lavoratori sospesi dal servizio, con decorrenza retroattiva dal 18 ottobre 2024. Inoltre, durante il periodo di gestione commissariale, ha avuto luogo una fitta consultazione, oltre che con la Regione Veneto, con il Comune di Santa Maria di Sala in cui Speedline è ubicata sin dalla sua fondazione.

Si rappresenta, infine, che in data 28 gennaio 2025 ha avuto luogo, presso il MIMiT, un tavolo di confronto sulla situazione di Speedline, convocato e coordinato dal Ministro Adolfo Urso, con la partecipazione della Sottosegretaria Fausta Bergamotto e della Struttura di Crisi, con lo scopo di definire e condividere con i rappresentanti sindacali le azioni più opportune da intraprendere per un'adeguata soluzione industriale e occupazionale per l'azienda.

La procedura di Amministrazione straordinaria (3/4)

Indice

I rapporti con gli stakeholder commerciali

Le relazioni con i clienti

Sono stati intrattenuti incontri con le funzioni Direzioni Acquisti, Qualità, *Risk Management* e Legale dei clienti attuali (dunque esclusi dal perimetro del *Non-Compete Agreement*), al fine di chiarire non solo le opportunità offerte dalla procedura di Amministrazione Straordinaria, ma anche le potenzialità industriali ancora racchiuse nel sito di Santa Maria di Sala. Tale strutturato sistema di relazioni commerciali ha dato senz'altro esito positivo, in quanto ha confermato Speedline come fornitore prioritario qualora avvenga l'approvazione di un Programma adeguato.

In considerazione dell'impossibilità di raggiungere il *break-even* solamente con il supporto dei clienti *Premium*, è stata trasmessa a tutte le principali case automobilistiche europee una nota ufficiale circa l'inefficacia del c.d. *Non-Compete Agreeement*, mai riconosciuto da Speedline, al fine di recuperare e/o instaurare ulteriori *parnership*; hanno inoltre avuto luogo incontri volti ad acquisire nuovi clienti (tra gli altri, [redacted] clienti storici di Speedline).

Le relazioni con i fornitori

Al fine di mantenere inalterato il flusso di approvvigionamento della *supply chain*, si è proceduto, tramite lettera esplicativa, ad informare le controparti circa la situazione giuridica della Società e, di conseguenza, immettendo nel perimetro negoziale la definizione *ex nunc* di termini di pagamento più garantiti per il fornitore ovvero prezzi che incorporassero il basso *rating* creditizio di Speedline. Si è proceduto inoltre a sostituire, qualora si presentasse l'opportunità, alcuni fornitori con altri operatori selezionati per il loro radicamento industriale in Italia, il loro livello qualitativo, la loro affidabilità finanziaria e il loro interesse a concorrere a una filiera nazionale.

Iniziative per l'iscrizione dei marchi al registro dei marchi storici

Dopo aver raccolto la documentazione atta a dimostrare l'uso continuativo da almeno cinquanta anni dei marchi Speedline e Speedline Corse nella commercializzazione dei propri prodotti, è stato dato mandato al Commissario prof. avv. Alfonso Celotto, con la qualifica di legale rappresentante, a porre in essere tutti gli atti necessari al fine di procedere con la domanda telematica per ottenere l'iscrizione nel registro dei marchi storici di interesse nazionale (per uno o entrambi i marchi), registro istituito presso l'Ufficio Italiano Brevetti e Marchi ai sensi dell'art. 185-bis del decreto legislativo 10 febbraio 2005, n. 30.

La predetta iscrizione è funzionale all'eventuale attivazione del Fondo per la salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa, di cui all'art. 43 D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. Decreto Rilancio) convertito con Legge del 17 luglio 2020 n. 77.

La domanda telematica è stata presentata in data 11 febbraio 2025 e successivamente accettata, mediante nota ufficiale del MIMiT, in data 24 febbraio 2025.

La procedura di Amministrazione straordinaria (4/4)

Indice

Ricerca di fonti di generazione di cassa

Al fine di rafforzare la generazione dei flussi di cassa, il Commissario Giudiziale prima e l'organo commissariale poi, sin dalla data del proprio insediamento, hanno proceduto in due direzioni:

- dismettendo tutti quegli stoccaggi e quelle attrezzature che (in virtù della loro obsolescenza, ovvero per vizi irrimediabili di qualità ovvero, ancora, per la loro disfunzionalità rispetto alle produzioni a catalogo) non fossero funzionali al processo produttivo né nella sua effettiva configurazione attuale né nelle sue possibili configurazioni future ;
- costituendo una *task force* che ha elaborato un progetto d'intervento, articolato in 12 misure principali per recuperare efficienza nei processi industriali e amministrativi e nell'organizzazione del lavoro di Speedline.

Occorre segnalare che, nell'ambito dell'incontro tenutosi in data 17 gennaio 2024 presso il Ministero delle Imprese e del *Made in Italy*, è stata dichiarata ai Commissari Straordinari l'inagibilità, di fatto, del percorso di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999.

I Commissari Straordinari hanno dunque provveduto ad esplorare l'eventuale disponibilità di istituti di credito specializzati nella finanza straordinaria di supporto a situazioni *distressed* a intervenire in Speedline, alla luce della impossibilità di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999 a seguito dell'incontro con il MIMiT.

Manifestazioni di interesse

L'art. 56, comma 2 del D.lgs. 270/99 richiede di indicare eventuali offerte pervenute o acquisite. Sin dal suo insediamento, il Commissario Giudiziale ha svolto una doverosa attività illustrativa della procedura di Amministrazione Straordinaria, con particolare riferimento alla possibile cessione del compendio aziendale laddove sarebbe stata proposta dai Commissari straordinari nel loro Programma ex art. 54 D. Lgs. cit., a beneficio degli operatori economici che si fossero dichiarati interessati ad un eventuale *M&A*.

I contatti, sia diretti sia attraverso intermediari finanziari, sono stati plurimi, e si sono tradotti anche in incontri presso la sede aziendale.

Anche dopo l' insediamento della terna commissariale, si sono avuti approcci da parte di soggetti finanziari e industriali interessati a valutare la partecipazione alla procedura di cessione del compendio aziendale (fra gli altri, un fondo britannico, un fondo italiano, due società italiane *leader* nella componentistica per *automotive*, un produttore cinese e un produttore brasiliano di cerchi).

Pur non trattandosi, com'è ovvio in questa fase della procedura di amministrazione straordinaria, di offerte vere e proprie, ove per offerta si intenda una manifestazione di interesse accompagnata da una quantificazione economica, si tratta comunque di segnali di una qualche "effervescenza" del mercato intorno a un progetto di rilancio di Speedline.

Il business

2 Il business 16

2.1 Overview di prodotto 17

2.2 Processo produttivo 18

2.3 Footprint produttivo 20

2.4 Linee di business 21

2.5 Fatturato e volumi per linea di business e cliente 23

Indice

Overview di prodotto

Speedline è una storica azienda produttrice di cerchi in alluminio

VALUE PROPOSITION DI SPEEDLINE S.R.L

Speedline S.r.l opera nel campo della **progettazione**, **realizzazione** e **commercializzazione** di cerchi in **lega leggera di alluminio** per il mondo ***automotive***.

Oltre a rappresentare un elemento fondamentale per la **sicurezza del veicolo**, e per le **sue prestazioni,** negli ultimi anni i cerchi hanno assunto un ruolo sempre più rilevante nella **definizione dell'estetica** e del **posizionamento commerciale** del veicolo stesso

POTENZIALITÀ E APPLICAZIONI

La produzione di Speedline è concentrata su ruote **fuse** e lavorate con tecnologia ***flowforming***

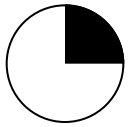
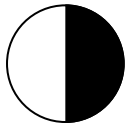
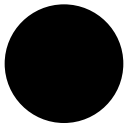
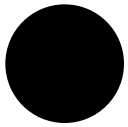
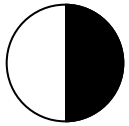
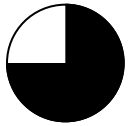
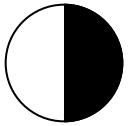
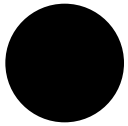
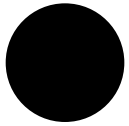
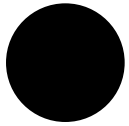
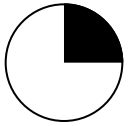
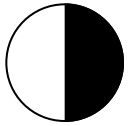
Tale tecnologia migliora le **proprietà** meccaniche e riduce il peso rispetto a una ruota fusa tradizionale, risultando particolarmente adatta al **segmento *premium / luxury***.

La società mantiene un **posizionamento** anche sulle **ruote forgiate**, di cui vengono acquistati **semilavorati,** già lavorati meccanicamente, che sono poi sottoposti alla fase di verniciatura prima della vendita al cliente finale.

Indice

Processo produttivo: la tecnologie di produzione delle ruote in alluminio

Speedline si focalizza sulla produzione di ruote con tecnologia flowforming

	Descrizione	Costo produzione	Resistenza prodotto	Peso	Flessibilità di design	Applicazioni	Attività di Speedline
1 **Fusione**	• **Fusione** dell'alluminio e **colata nello stampo** • Lavorazione **CNC[1], trattamenti termici e finitura**					**Veicoli ad alti volumi**	• Non utilizzata
2 ***Flowforming*** (variante della fusione)	• Processo simile alla fusione con aggiunta della **stiratura / spalmatura del cerchio su stampo tramite rulli in acciaio** (dettagli a pagina successiva)					Applicazione su **veicoli *premium / luxury***	• **Parte principale** del business • Vedi dettaglio sugli step produttivi a **<u>pagina successiva</u>**
3 **Forgiatura**	• **Riscaldamento** del **blocco** di alluminio • **Compressione** del blocco con pressa ad alta pressione • Lavorazione **CNC, trattamenti termici e finitura**					Applicazione su veicoli ***premium / luxury* top di gamma**	• **Acquisto** del **semilavorato forgiato**, sua **lavorazione** (CNC, trattamenti termici e finitura) e **commercializzazione** • Parte **residuale** del *business*

Note: 1) *Computer Numerical Control*

Indice

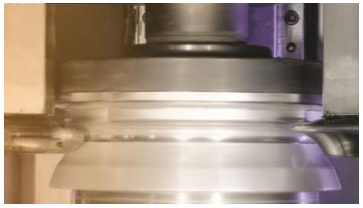
Processo di produttivo: le fasi

Speedline è in grado di coprire internamente tutte le principali fasi di produzione del cerchio

Fusione e colatura

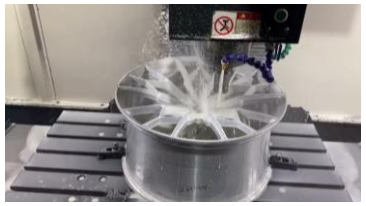
- **Fusione** dei lingotti di **alluminio AlSi7Mg** nel centro fusorio
- Trattamento con **agenti nucleanti e modificanti**, degassaggio e ripulitura meccanicamente
- **Colatura in stampi** tramite macchine a bassa pressione, seguito da **raffreddamento** e **solidificazione**

Flowforming e Trattamento termico



- **Pre-tornitura** del **canale** e **riscaldamento in forno** apposito a circa 450°C,
- ***Flowforming*** su uno **stampo in rotazione**, a opera di **rulli in acciaio**
- **Trattamento termico** consistente in un processo di **solubilizzazione**, **tempra e invecchiamento**

Lavorazione meccanica



- Lavorazioni per **asportazione di truciolo** che prevedono **tornitura, foratura** e **rettifica**
- Controlli **dimensionali**, di **tenuta** e **bilanciamento**

Verniciatura e finiture complementari[1]

- **Pre-trattamento chimico** che prevede **lavaggio, asciugatura** e **conversione superficiale**
- Applicazione del **pacchetto verniciante**: **fondo polvere poliestere**, **metallizzato liquido**, **trasparente polvere epossipoliestere** e **trasparente liquido acrilico**
- Possibile **tornitura frontale (diamantatura)**

Capacità produttiva *(Valore espresso in ruote all'anno con un mix produttivo medio)*

950 K	850 K	720 K	750 K

Note: 1) *Nel caso di ruote forgiate, esse entrano nel processo a partire da questo step*

Indice

Footprint produttivo

La produzione di Speedline è oggi concentrata presso lo stabilimento di Tabina di Santa Maria di Sala (VE)

Impianto di produzione

Sede e unità produttiva: Santa Maria di Sala (Venezia), Italia

Superficie stabilimento: 161,500 m^2

Capacità produttiva (max)**:** ~880k ruote all'anno
Produzione 2024: 124k ruote

Organico (al 1.2.2025):
211 *blue collars*
39 *white collars*

Asset principali

Fase	*Asset*
Fusione e colatura	• **5 forni fusori** • **16 macchine di colatura** a bassa pressione • **3 macchine per smaterozzatura** • **3 macchine per controllo raggi X**
***Flowforming* e trattamento termico**	• **3 macchine di *flowforming*** orizzontali e **2** verticali • **1 forno** per trattamento termico
Lavorazione meccanica	• **10 linee** di lavorazione meccanica
Verniciatura e finiture complementari	• **2 linee** di verniciatura con **1** di pre-trattamento • **1 linea** robotizzata di imballaggio • **2 macchine laser** • **1 linea** robotizzata di *pad-printing* • **1 macchina** per boccole • **1 stazione** per assemblaggio inserti plastici
Test e controllo di processo	• Area per test metallurgici • Misurazione 3D • Test di superficie • Prove di fatica

Indice

Linee di business

Il segmento OE è il principale business per Speedline, con potenziale di crescita in futuro nei segmenti Aftermarket/Racing

Linee di business			Clientela target	
Vendita ruote	OEM		**OEM**	Fornitura ad *OEMs* per la produzione *automotive* di **primo impianto,** con particolare focus su **clienti europei** attivi nei segmenti ***premium / luxury.*** Si tratta della principale linea produttiva per fatturato.
	Aftermarket (AM) / Racing		**Squadre corsa** o **Distributori AM**	***Racing*:** Ruote fornite per **competizioni automobilistiche** (vendute a squadre corsa direttamente o tramite distributori) **AM:** Ruote fornite per uso stradale ad appassionati che vogliono **migliorare la performance** o **l'estetica** della propria auto (vendute tramite distributori). Speedline opera in tali segmenti mediante il marchio «*Speedline Corse*».
	Mezzi speciali		**Produttori di mezzi speciali** o **distributori specializzati**	Fornitura di ruote per **veicoli diversi dalle automobili** (e.g., caravan, autocarri e mezzi commerciali, autopullman, mezzi militari, mezzi agricoli, etc.) o per **distributori specializzati** di mezzi speciali. Si tratta di linea di business con volumi richiesti attualmente limitati, seppure con potenziale di crescita a livello prospettico.
	Contract manufacturing		**Ronal**	Fornitura di **cerchi al gruppo Ronal per progetti OE a fine vita** che Ronal non ha allocato presso altri stabilimenti del gruppo in virtù delle difficoltà organizzative che avrebbe comportato
Altri serv.	**Altri servizi**		**Ronal**	Realizzazione **di lavorazioni intermedie** nel processo di produzione delle ruote (principalmente **verniciatura**) per altri produttori di cerchi ed erogazione di **servizi di laboratorio.** Trattasi quasi interamente del servizio di verniciatura svolto nei confronti di APP Tech, società del gruppo Ronal.

Indice

Heritage di Speedline nel Racing

Speedline vanta una posizione di primo piano nel mondo delle competizioni automobilistiche

*Negli **anni '80**, **l'innovazione tecnica** di **Speedline** ha rivoluzionato il **mercato delle ruote in lega ad alte prestazioni**, attirando l'attenzione dei **principali palcoscenici del motorsport**. Questo ha portato l'azienda a diventare **partner** delle più **importanti scuderie** di **Formula 1** e dei **Campionati Rally**.*

*Con **90 titoli mondiali**, l'**eredità** di Speedline nel mondo **Racing** è **ineguagliabile**, contribuendo a vittorie iconiche in **F1** come quelle di **Ayrton Senna** su **McLaren** e **Niki Lauda** e **Gilles Villeneuve** a bordo della **Ferrari**.*

*Innumerevoli le vittorie anche in **WRC,** con **Stig Blomqvist** su Audi, **Miki Biasion** e **Juha Kankkunen** su Lancia Delta, e **Colin McRae** su Subaru Impreza.*
*La vittoria più recente risale al **2023**, con il trionfo di **A. Mikkelsen** nel **WRC2** a bordo di una Skoda Fabia equipaggiata con **ruote Speedline.***

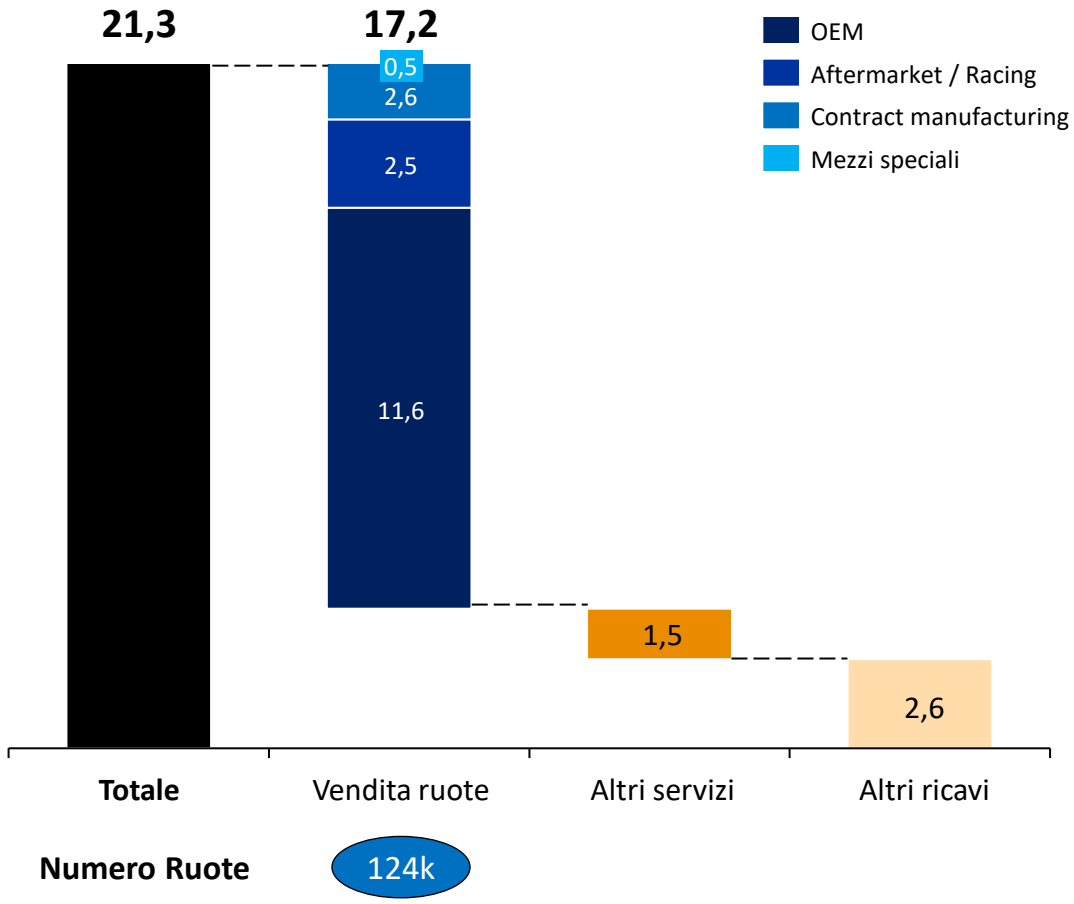
5

Indice

Ricavi delle vendite e delle prestazioni

La vendita di ruote rappresenta oltre l'80% dei ricavi di Speedline

Ricavi ed Altri Ricavi[1] – *FY2024 (€m)*



Principali evidenze

Vendita ruote:

- **La principale linea di *business* per Speedline sono le vendite agli *OEMs*** (*Original Equipment Manufacturers*)
- Ad oggi le **vendite agli *OEMs* risultano limitate a un gruppo ristretto di clienti** principalmente focalizzati sul segmento *premium / luxury*
- Il mercato ***Aftermarket/Racing* è coperto tramite vendita diretta** ad aziende operanti nel settore del motorsport **oppure tramite distributori specializzati** che coprono questo segmento
- **Speedline produce tuttora cerchi per conto di Ronal**, che li vende al cliente finale (linea di *business* in progressivo esaurimento)
- Una parte residuale del fatturato da ruote è legata a produzioni per mezzi speciali (con clienti quali Iveco Defense e Tyre-Line)

Altri servizi

- Include **lavorazioni intermedie** (verniciatura) per App Tech S.r.l. (facente parte il gruppo Ronal)

Altri ricavi

- Include principalmente voci residuali come vendita di **rottami** (€965k) e **ribaltamento dei costi di progettazione** a clienti (€796k)

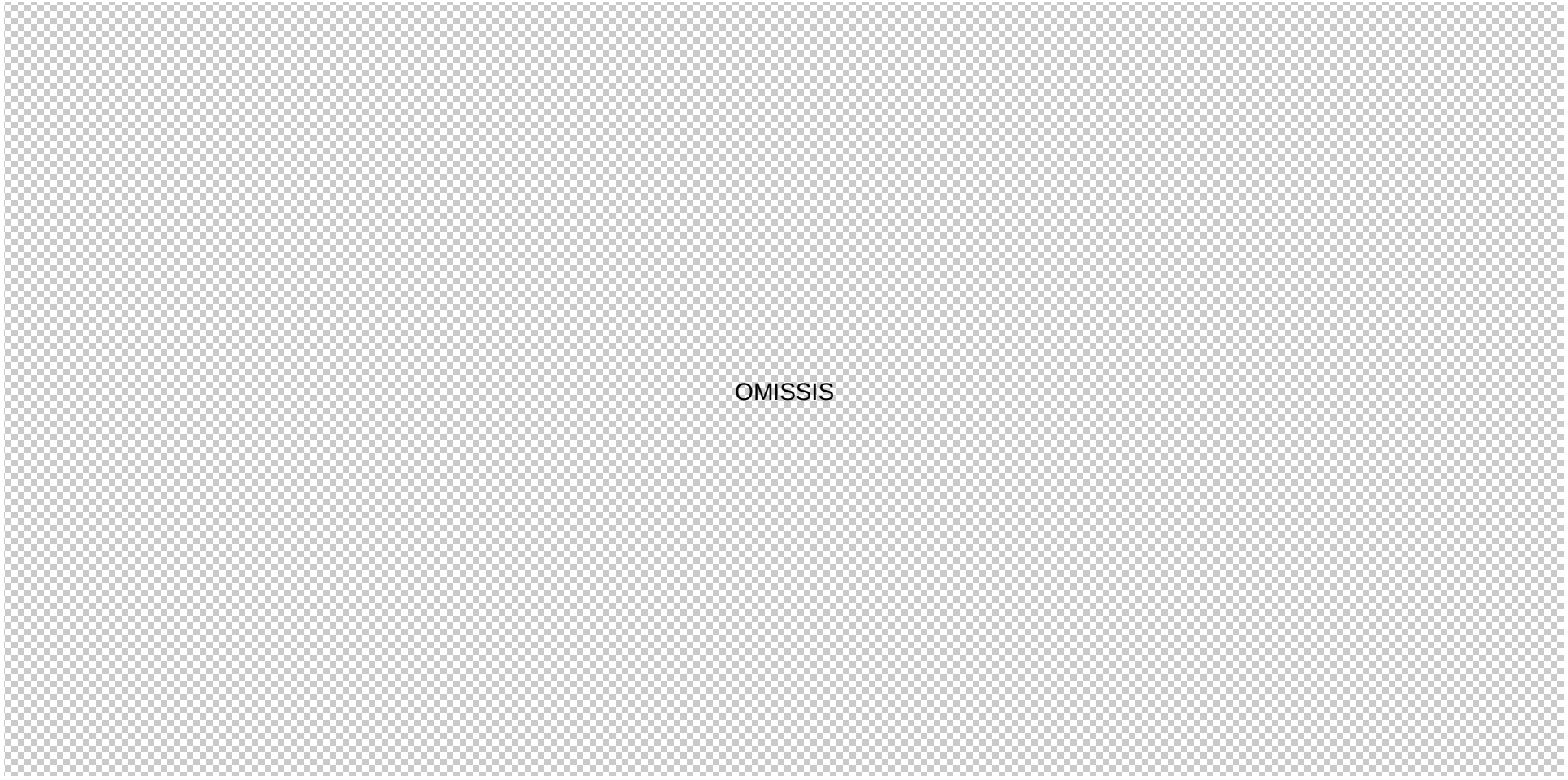
Note: 1) *Si precisa che il grafico raffigura i valori derivanti da un'estrazione gestionale la quale differisce rispetto ai ricavi iscritti a bilancio per Euro 300 mila in quanto tali dati non incorporano alcune rettifiche contabili minoritarie (e.g. chiusura dei conti "Note credito da emettere" e "Fatture da emettere").* Fonte: Management

Indice

Vendita di ruote per cliente

I clienti principali nel 2024 sono stati Lamborghini, Ronal e Ferrari.

Fatturato vendita ruote Speedline per cliente – *FY2024 (€m)*



Fonte: Management

Indice

Produzione di ruote per cliente

Lo spostamento di progetti presso gli stabilimenti Ronal e la firma del Non-Compete Agreement hanno generato un assottigliamento della base clienti spostando la produzione verso clienti Premium (c.a. 50% delle vendite nel 2024), in grado di assicurare esigui quantitativi produttivi

Evoluzione produzione cerchi Speedline*

Periodo di riferimento 2022-2024, migliaia di unità

Cliente	2022	2023	2024	Delta '22-'24
Stellantis	151	98	19	-88%
Audi	178	52	3	-98%
VW	160	49	-	-100%
Ronal	24	149	15	-38%
Porsche	115	8	1	-99%
Lamborghini	27	15	28	4%
SL Corse UK	22	17	18	-19%
Ferrari	18	16	18	0%
Maserati	10	8	3	-71%
Jaguar Land Rover	1	5	3	247%
Aston Martin	4	2	1	-80%
McLaren	-	-	1	-
Altri clienti	91	39	14	-85%
Totale	**801**	**458**	**124**	**-85%**

Commenti

- La produzione di cerchi di Speedline è **calata drasticamente negli ultimi tre anni (contrazione dei volumi dell'85%)**
- La causa principale è stato lo **spostamento di progetti** effettuato dal gruppo Ronal verso altre società del gruppo (per un dettaglio si veda pagina successiva), con impatto su **progetti ad alti volumi** (quali Stellantis, Volkswagen, Audi)
- **Stellantis e Audi**, sebbene interdetti dal *Non-Compete Agreement*, registrano vendite nel 2024 per la difficoltà di Ronal a riallocarli presso di sé. I **volumi registrati** hanno in ogni caso subito una **drastica riduzione** rispetto agli anni precedenti.
- Gli unici clienti rilevanti con i quali Speedline ha aumentato la sua produzione sono **Lamborghini e Ferrari**, grazie alla loro *performance* in controtendenza rispetto al resto del mercato *automotive*
- **Ronal** compare tra i clienti anche dopo la cessione in quanto **Speedline ha continuato a fornire al gruppo cerchi** per alcuni progetti vicini al fine vita.

Note: 1) *Si precisa che i dati sopra riportati considerano come periodo di riferimento l'anno solare e non l'anno civilistico .* Fonte: Management

Indice

Progetti trasferiti da Ronal in altri stabilimenti

Il trasferimento di progetti effettuato da Ronal ha sottratto importanti volumi produttivi a Speedline, con conseguente difficoltà di assorbimento dei costi fissi e nel raggiungimento del break-even.

Progetti trasferiti da Speedline verso altri stabilimenti di Ronal

Cliente	Stima # ruote trasferite per periodo				# progetti trasferiti
	FY '21-'22	FY '22-'23	FY '23-'24	FY '24-'25	
Alfa Romeo	101.612	92.142	74.700	20.130	**36**
APP Tech	29.294	26.006	25.900	-	**43**
Audi	298.438	356.596	313.449	252.643	**168**
Bentley	11.934	6.840	696	696	**12**
BMW	9.688	7.233	5.843	5.872	**15**
FIAT	1.541	1.702	571	260	**7**
GM	240	208	320	320	**2**
Honda	16.900	23.909	9.967	7.395	**14**
Jeep	3.439	2.386	733	719	**15**
Mercedes-Benz	549	700	-	-	**3**
Porsche	94.862	133.893	3.451	849	**89**
PSA	38.147	14.199	7.086	3.650	**18**
Renault	14.270	11.135	1.163	356	**47**
Ronal	43	50	-	-	**1**
Totale	**620.957**	**676.999**	**443.879**	**292.710**	**470**

Commenti

- Speedline è un player che dispone di **capacità produttiva e competenze** per gestire produzioni a volumi più elevati degli attuali
- Speedline gestiva produzioni in serie per ***OEMs* come Audi e Porsche**
- A partire dall'estate del 2022, il gruppo Ronal ha avviato uno **spostamento dei progetti ad alti volumi** da Speedline verso altri stabilimenti del gruppo
- Lo **spostamento** ha riguardato **470 progetti** per un totale di oltre **2 milioni di ruote cumulate** nei **quattro esercizi** successivi
- Questo ha generato una riduzione dei volumi prodotti pari a circa **l'85% della produzione di Speedline** precedente allo spostamento

Fonte: Management

Indice

Share of wallet nei clienti luxury

Stima della «Share of wallet» di Speedline - 2024

OMISSIS

Commenti

OMISSIS

Fonte: Analisi di Strategy& su dati IHS

Market overview

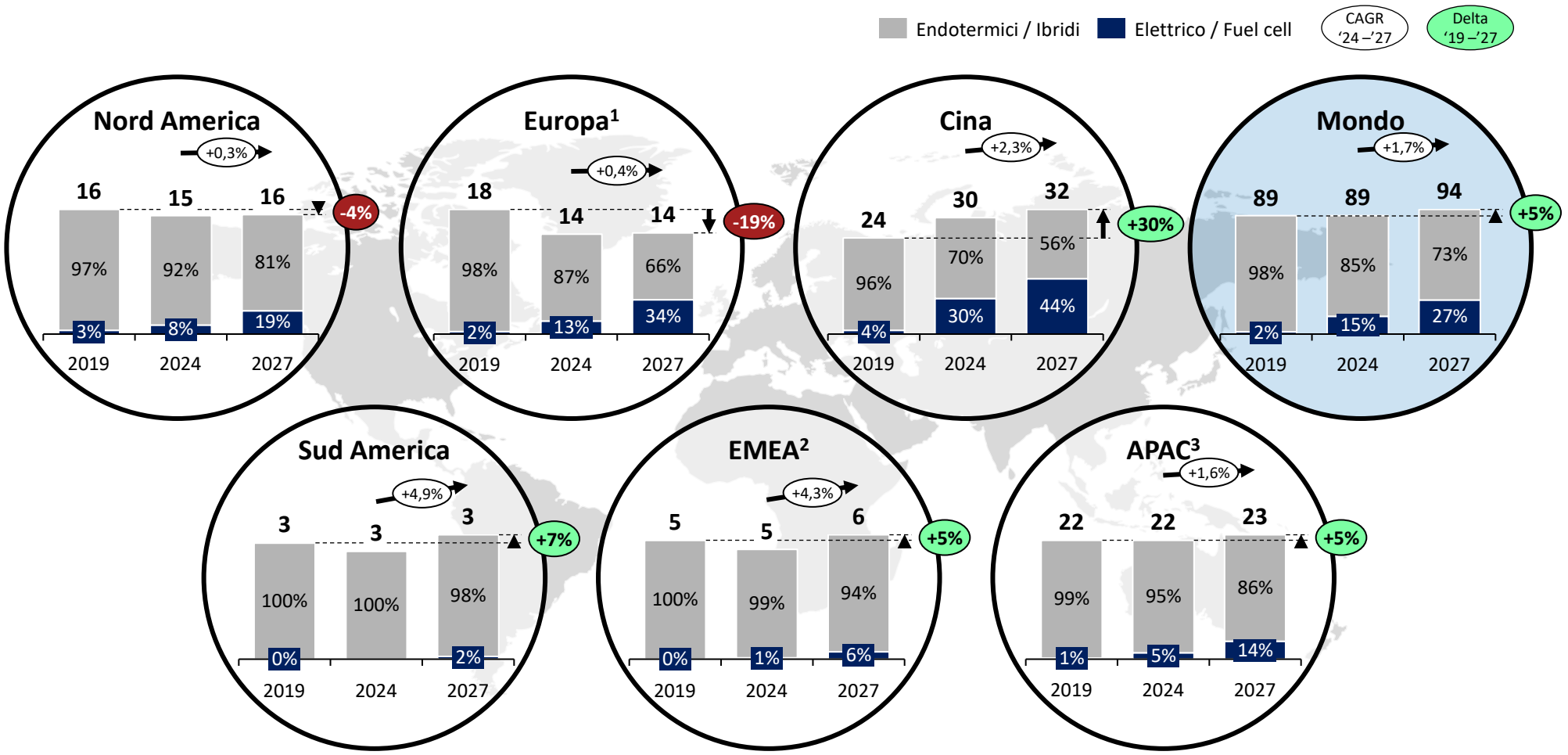
3	Market overview	28
3.1	Mercato automotive OE	29
3.2	Situazione dei componentisti italiani	32
3.3	Mercato automotive Aftermarket e Racing	34
3.4	Trend nel mercato dei cerchi	36
3.5	Contesto competitivo	38
3.6	Panel potenziali buyers	46

Indice

Evoluzione mercato automotive OE a livello globale

La produzione globale automotive ha recuperato i livelli pre-pandemia, ma non in Europa

PRODUZIONE GLOBALE DI VEICOLI LEGGERI PER TIPOLOGIA DI POWERTRAIN - (2019-2027, mln#)



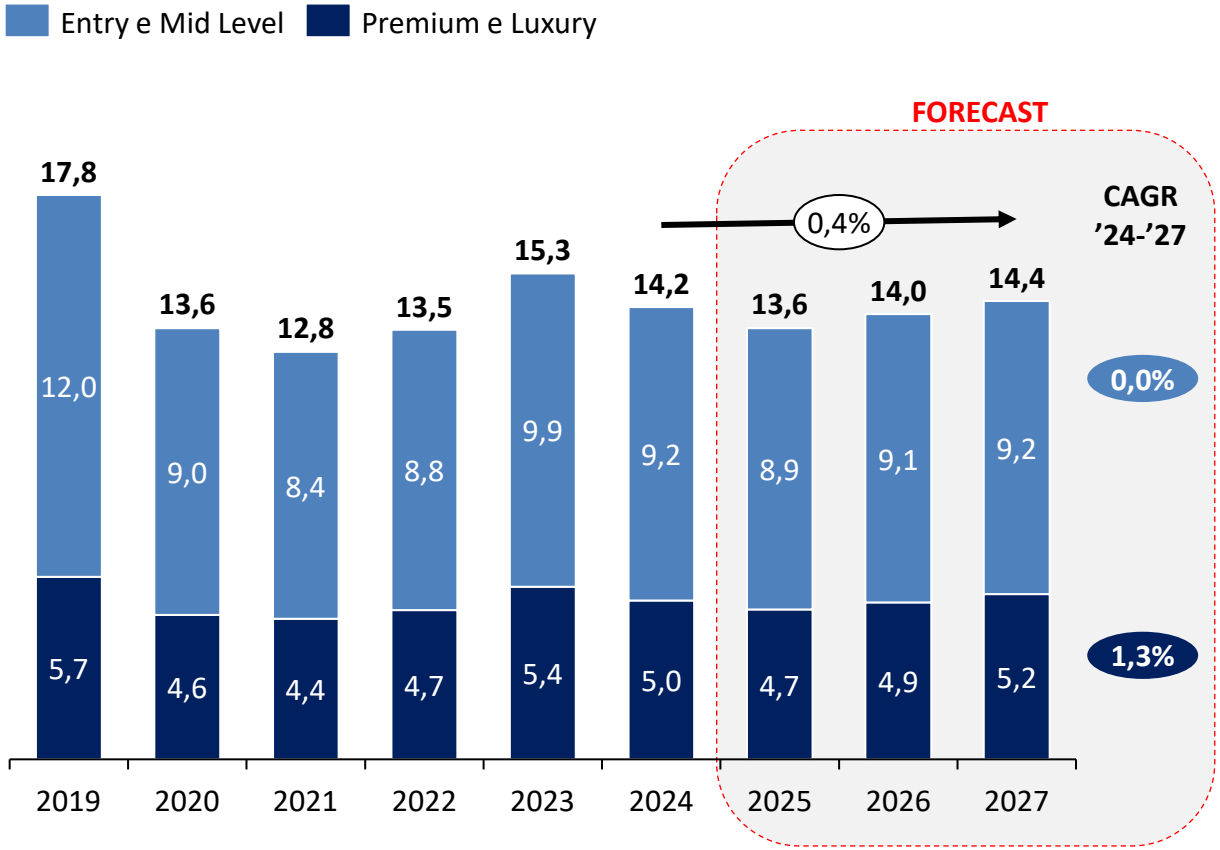
Note: 1)) Include EU-27, Norvegia e Regno Unito; 2) Include Russia, Turchia, Bielorussia, Kazakhistan, Uzbekistan, Iran, Arabia Saudita, Algeria, Egitto, Marocco, Sud Africa; 3) APAC non include Cina. Fonte: Analisi di Strategy& su dati IHS e Bloomberg NEF

Indice

Produzione attesa di veicoli leggeri in Europa

La produzione nel segmento premium e luxury cresce più del resto del mercato

Produzione attesa – Focus Europa *(2019-2027, mln#)*



Commenti

- Il settore *automotive* in Europa ha visto la propria **produzione ridursi significativamente** (c.a. il 19%) **dal 2019 al 2024**, passando da c.a. 18 m di ruote prodotte nel 2019 a circa 14 m nel 2024
- Nei prossimi anni la produzione di autovetture in Europa **ritornerà a crescere** dopo un periodo di flessione
- In particolare, il **segmento *premium* / *luxury*** (segmento *core* per Speedline) avrà una crescita superiore al resto del mercato
- Questa crescita è spinta dalle preferenze dei consumatori, orientati verso **veicoli di maggiori dimensioni e qualità**
- Inoltre, gli *OEMs* stanno privilegiando **modelli di alta gamma** in quanto più profittevoli economicamente
- Il **contesto** è quindi **positivo** per i produttori di ruote in alluminio, in quanto i veicoli di alta gamma utilizzano questo materiale per ragioni tecnologiche ed estetiche

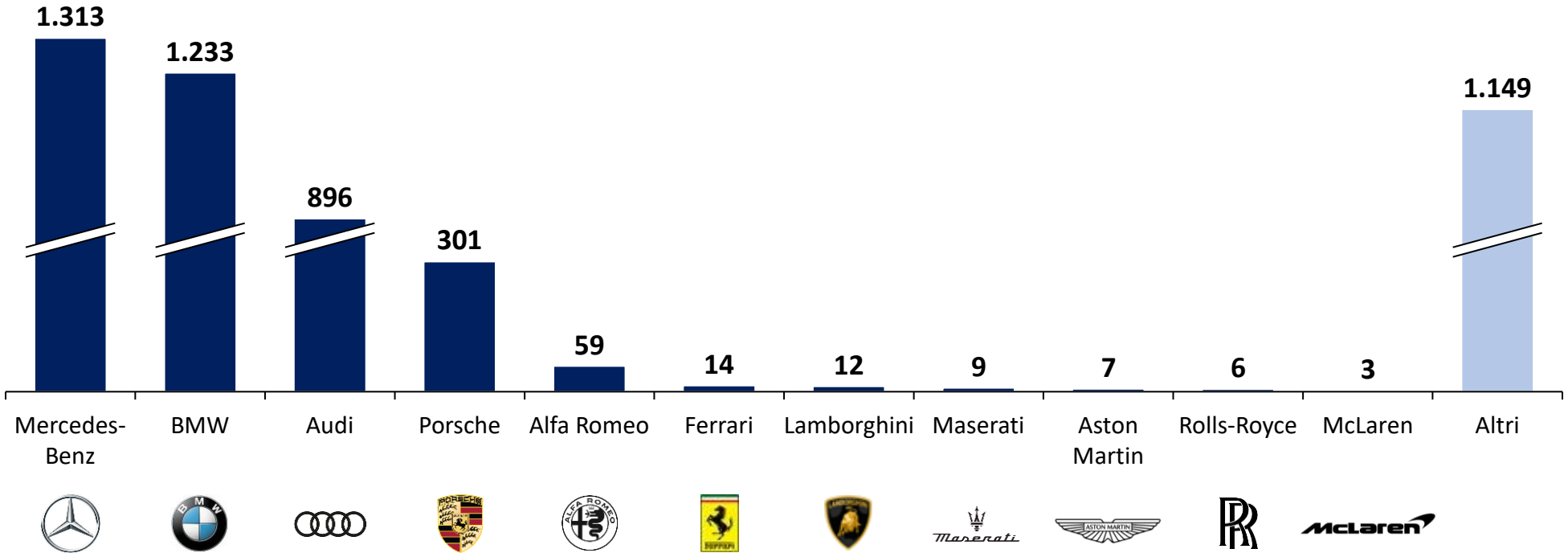
Fonte: Analisi di Strategy& su dati IHS e Bloomberg NEF

Indice

Produzione attesa in Europa – segmento premium / luxury

Il mercato premium e luxury è diviso tra molti brand rilevanti

Produzione per Brand Premium e Luxury – Focus Europa *(2024, #migl)*



Fonte: Analisi di Strategy& su dati IHS e Bloomberg NEF

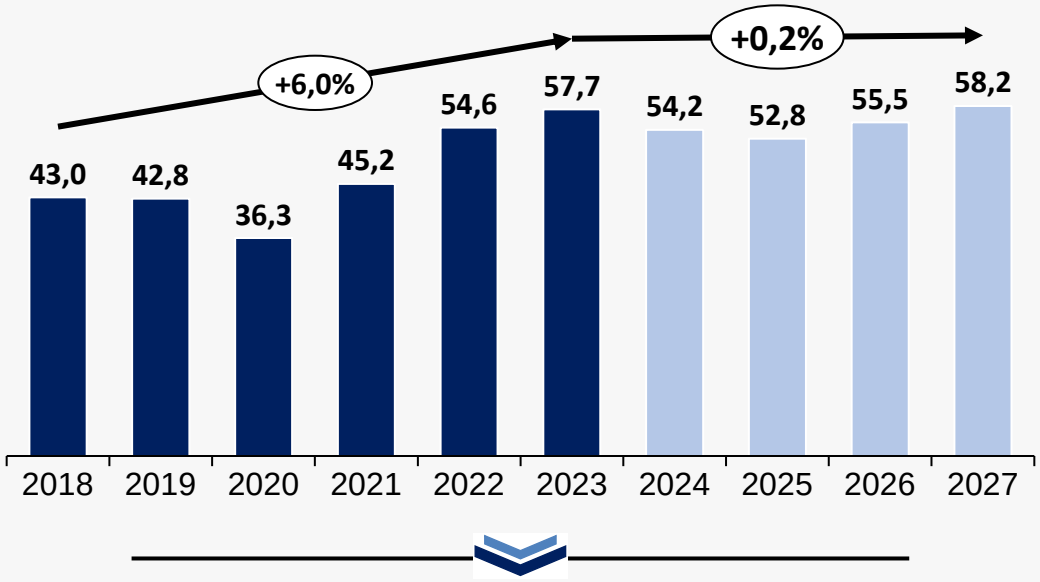
Ricavi e marginalità della filiera automotive italiana

Indice

I componentisti automotive in Italia stanno attraversando un periodo di difficoltà

RICAVI COMPONENTISTI AUTOMOTIVE

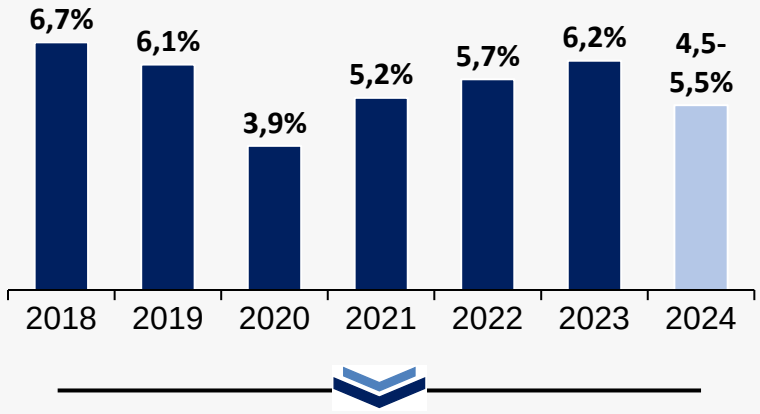
Perimetro Italia (2018-2027, mld€)



- Dal 2018 al 2023 il mercato della componentistica *automotive* in Italia ha quasi raddoppiato il tasso di crescita nonostante la contrazione dei volumi globali
- Speedline non ha beneficiato di questa crescita del fatturato in quanto impattato negativamente dal trasferimento di progetti effettuato da Ronal
- Dopo il calo in corso nel 2024 e 2025, ci si attende una ripresa del mercato nei prossimi anni

EBIT MARGIN COMPONENTISTI AUTOM.

Perimetro Italia (2018-2024, %)



- Il calo della profittabilità media dei componentisti è iniziato nel 2019 e si è protratto fino al 2020
- Il 2024 è stato un anno difficile per l'intera filiera a causa dei volumi ridotti che hanno peggiorato l'assorbimento dei costi fissi

Fonte: Analisi di Strategy& sui bilanci dei componentisti *automotive* italiani

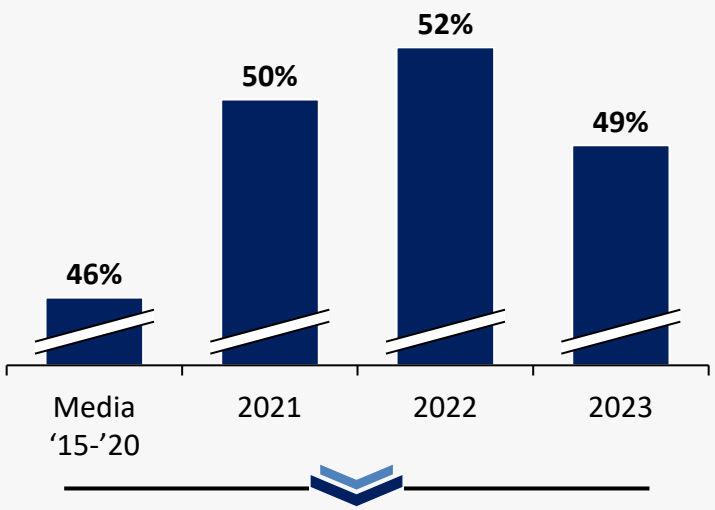
Indice

Impatto del costo delle materie prime sulla filiera automotive italiana

L'inflazione ha penalizzato i margini dei componentisti – si prevede un miglioramento nei prossimi anni

COSTO DEL VENDUTO COMPONENTISTI

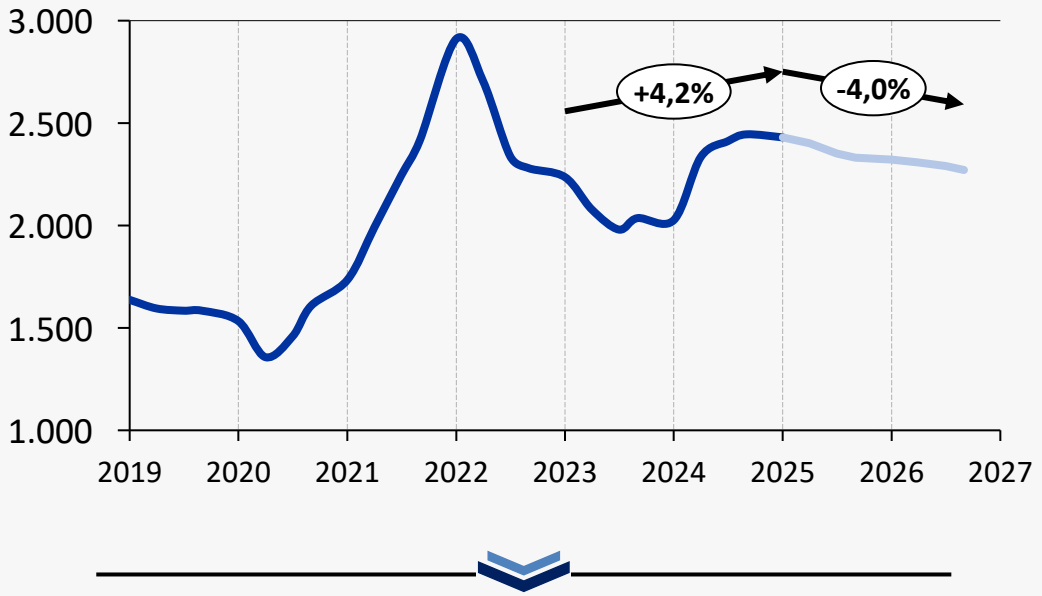
Costo del venduto, perimetro Italia (2015 - 2023, % dei ricavi)



- Nonostante gli sforzi per negoziare aumenti di prezzo, i fornitori stanno ancora assorbendo una parte dei costi, mantenendo il costo del venduto al di sopra dei livelli storici
- I fornitori hanno cercato di compensare l'aumento dei costi delle materie prime rafforzando il controllo su tutti i costi generali

EVOLUZIONE COSTO DELL'ALLUMINIO

Prezzo in Europa (2019 – 2026, €/tonnellata)



- Dopo la decrescita netta dopo il picco raggiunto alla fine del 2021, il **prezzo** dell'**alluminio** in Europa ha subito un **incremento** durante il **biennio '23-'25** di più del **4%** per anno
- Le **stime** per i prossimi due anni (**'25-'27)** mostrano uno **scenario più favorevole** per i **produttori di componentistica**, che potranno sfruttare un **decremento** di **prezzo** di quasi **4 punti percentuali** per anno

Fonte: Analisi di Strategy& sui bilanci dei componentisti *automotive* italiani, S&P Global

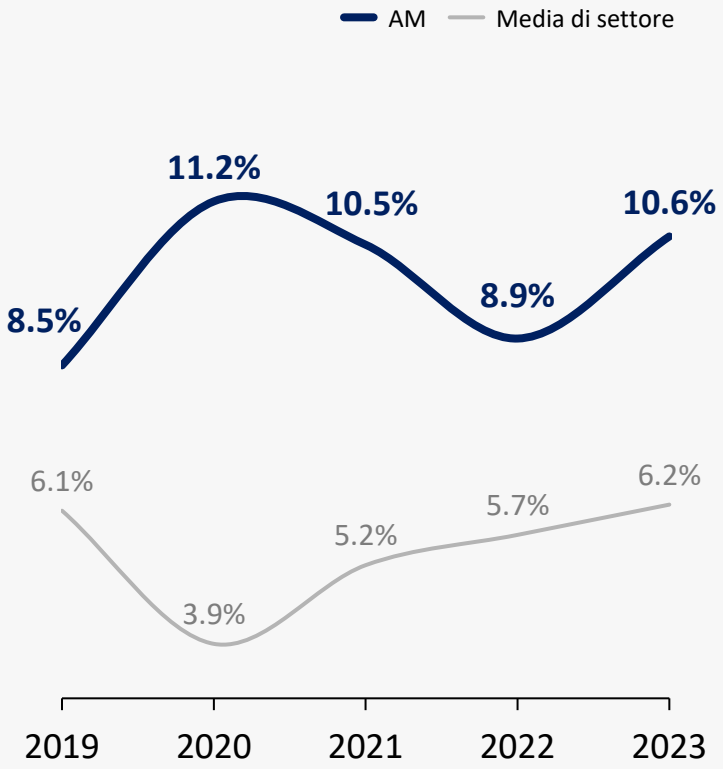
Indice

Il segmento Aftermarket

L'Aftermarket rappresenta un'opportunità per i componentisti italiani di migliorare i propri margini. Come illustrato nel grafico sotto, i componentisti operanti in tale settore presentano in media una marginalità superiore rispetto a quella di settore.

EBIT MARGIN COMPONENTISTI AM

EBIT Margin componentisti segmento Aftermarket, perimetro Italia (2019 - 2023, %)



«WAYS-TO-MARKET» NEL MONDO AFTERMARKET

	Descrizione	Prezzo	Volumi
PERFORMANCE	Prodotti mirati a migliorare le prestazioni complessive del veicolo, l'aspetto, la maneggevolezza, ecc.		
ORIGINAL EQUIPMENT SUPPLIER (OES)	Prodotti marchiati *OEMs* e con le stesse prestazioni dei prodotti *OEMs*		
REPLACEMENT	Prodotti simili a quelli *OE* e non marchiati, non mirano a migliorare le prestazioni		
BUDGET	Prodotti di ricambio a basso costo (ad esempio, brand cinesi)		

MAGGIORE ATTRATTIVITÀ

Basso Alto Basso Alto

Fonte: Analisi di Strategy&

Indice

Indicatori di interesse per il segmento Racing nei principali mercati Europei

L'interesse per il motorsport e il racing è alto in molti paesi europei

Paese	Veicoli in circolazione *(2023)*	Vendite di Sport cars *(2015-2024)*	Numero di circuiti racing
Germania	49Mln	625K	12
Italia	41Mln	75K	28
Francia	39Mln	109K	29
Inghilterra	38Mln	434K	27
Spagna	26Mln	46K	18
Polonia	20Mln	25K	18
Paesi Bassi	9Mln	18K	2
Belgio	6Mln	56K	5
Austria	5Mln	23K	5
Svezia	5Mln	23K	13
Svizzera	5Mln	64K	2

Commenti

- Il mercato *Aftermarket / Racing* è orientato a **clienti appassionati di automobili**
- E' un settore caratterizzato da una clientela disposta a spendere **cifre importanti a fronte di prodotti con *performance* superiori**
- Il **mercato europeo risulta molto attrattivo**, in quanto la passione per il *motorsport* è elevata
- Tutto ciò è dimostrato dall'**elevato numero di *sport cars* vendute** nel continente
- **Germania, Italia, Francia e Inghilterra rappresentano le geografie chiave** per questo segmento

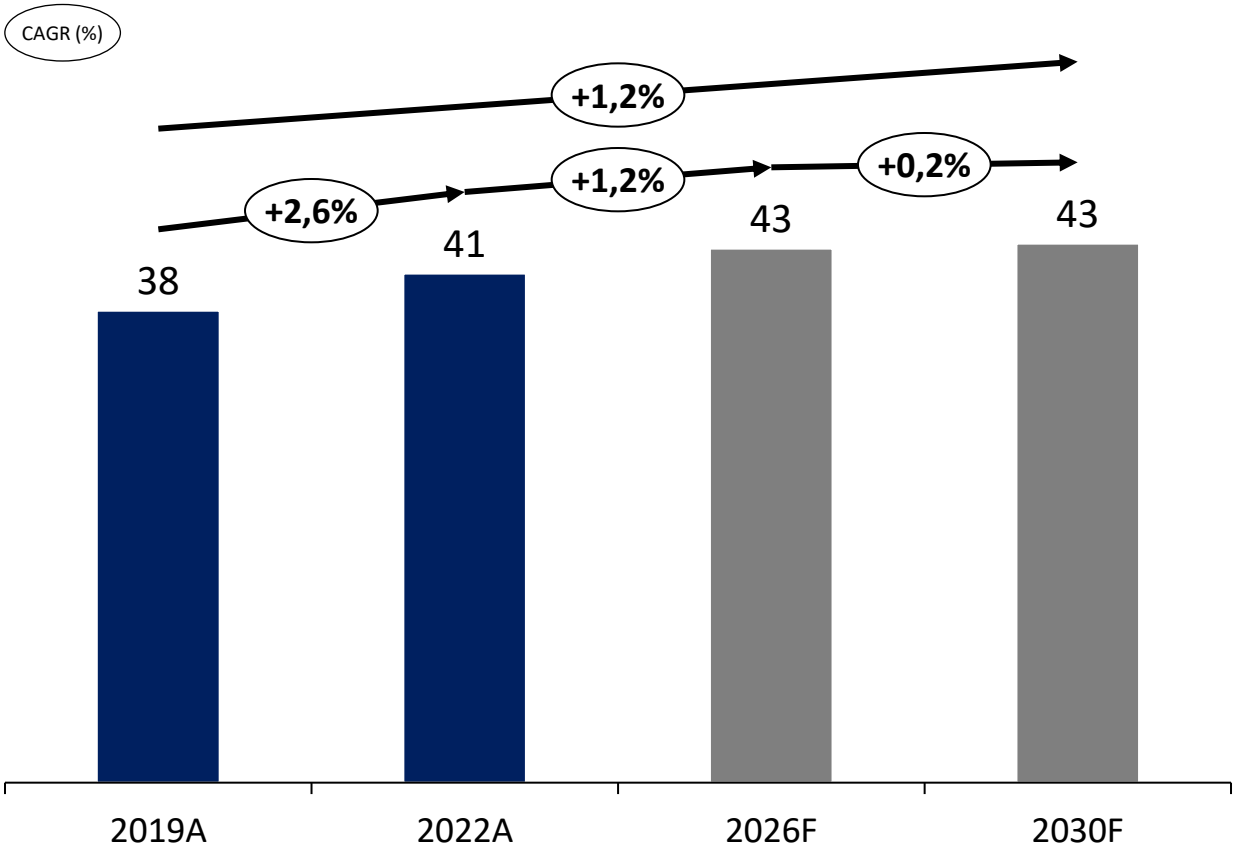
Sport Car: come definito da IHS (veicolo sportivo costruito appositamente, non derivato da una versione automobilistica)
Fonte: Analisi di Strategy&; ACEA; IHS database; OECD; Desk research

Indice

Adozione di cerchi in alluminio nelle autovetture

Il contenuto di alluminio nei cerchi dei veicoli è previsto in crescita nei prossimi anni

Contenuto alluminio per Veicolo - Cerchi - (2019-2030, Kg)



Commenti

- **Il contenuto di alluminio delle automobili è previsto in crescita**, fino a superare i 250kg per veicolo nel 2030
- In particolare, **i cerchi in alluminio** continueranno a rappresentare uno dei componenti dove questo metallo è utilizzato più di frequente
- I principali *driver* che supportano **l'adozione di cerchi in alluminio**:
  - Ricerca di soluzioni per ridurre il peso e di conseguenza consumi ed emissioni
  - Estetica accattivante
  - Miglior dissipazione del calore
  - Alta resistenza a corrosione e *stress*
  - Percezione di maggior qualità da parte del cliente

Fonte: Aluminum CPV (Europe, 2023) – Ducker Research and Consulting

Indice

Principali trend nel mercato dei cerchi

Speedline beneficerà delle tendenze di mercato focalizzate su: riduzione peso autoveicoli, maggior diametro delle ruote, design più complessi

Trend	Descrizione	Implicazioni sui produttori di cerchi	Benefici offerti da Speedline
Riduzione peso	• Il peso medio delle vetture sta crescendo, anche a causa dell'elettrificazione dei *powertrain* • Gli *OEMs* cercano soluzioni per componenti che riducano il peso dei veicoli	• L'utilizzo dell'alluminio e della tecnologia del *flowforming* saranno fondamentali per bilanciare al meglio peso e costi di produzione	• Speedline è stata la società che per prima ha introdotto il *flowforming* sui cerchi in alluminio • La Società ha un'esperienza ultra-ventennale nell'utilizzo di tale tecnologia
Aumento del diametro	• Il mercato registra un incremento della domanda per veicoli più grandi e pesanti (SUV e *crossover*) • Questo richiede cerchi più grandi per mantenere proporzioni armoniose	• La realizzazione di cerchi più grandi rende più complessa la gestione dei processi produttivi per i *player* tradizionali del settore	• Speedline offre ai propri clienti un'ampia gamma di finiture speciali sui propri cerchi e la possibilità di eseguire lavorazioni personalizzate, anche sui cerchi più grandi
Complessità del design	• I cerchi sono fondamentali per l'estetica del veicolo • I clienti apprezzano sempre più cerchi con *design* complesso e finiture sofisticate	• Necessità di produrre cerchi più elaborati con maggior numero di razze, giochi di profondità e finiture personalizzate	• Speedline può svolgere il ruolo di partner tecnico per gli *OEMs premium / luxury* nello sviluppo di cerchi sempre più complessi che vadano incontro alle esigenze del cliente

Fonte: Analisi di Strategy&

Indice

Overview del contesto competitivo

Il mercato OE è dominato da player di grandi dimensioni, mentre nei segmenti Racing e Aftermarket operano molti player di nicchia

Non Esaustivo

Commenti

- La produzione di Speedline è focalizzata sui cerchi in alluminio
- Il mercato di riferimento di Speedline si suddivide in forniture per clienti *OEMs* e forniture per clienti *Aftermarket / Racing*
- I principali *competitor* nel mercato *OEMs* hanno raggiunto dimensioni molto grandi a seguito del consolidamento di settore volto ad ottenere economie di scala
- I *player* operanti nei segmenti *Aftermarket / Racing* tendono ad essere relativamente piccoli e focalizzati su nicchie in cui impiegano materiali ad alte *performance* (alluminio ed eventualmente altre leghe e/o carbonio). Per un approfondimento si rimanda alla pagina successiva.

Fonte: Analisi di Strategy&

Indice

Focus geografico dei principali competitor di Speedline

L'analisi è stata concentrata sui player più vicini a Speedline geograficamente

Non Esaustivo

Canale	Europa	America	Asia
OE	Cromodora Wheels, SUPERIOR INDUSTRIES, BORBET, IOCHPE - MAXION, RONAL GROUP	ACCURIDE	中信戴卡 CITIC Dicastal, 立中集团 LIZHONG GROUP, SYNERGIES CASTINGS LIMITED, WANFENG, UNO MINDA
	• I mercati europeo e americano hanno **subito un forte consolidamento** e sono serviti tendenzialmente dagli stessi *players*		• I *player* asiatici tendono ad avere poca presenza in Europa e America
Aftermarket / Racing	EVO Corse, GMP ITALIA MOVE YOUR PASSION, BBS, BRAID, MAK DESIGN & PASSION, OZ Italian Company	VOSSEN, KW, FORGELINE Forged Alloy Wheels	ENKEI, weds, RAYS
	• Il mercato è servito da ***player* di nicchia** che hanno base produttiva in una regione e da lì servono direttamente o tramite distributori il mercato globale		

Competitor di Speedline analizzati nelle prossime pagine

Fonte: Analisi di Strategy&

Indice

Analisi dei competitor nel mondo OEMs (1/2)

I player focalizzati sul segmento premium, come Cromodora, mostrano marginalità migliori alla media di settore valorizzando il posizionamento futuro di Speedline

Società	HQ	FATTURATO		MARGINALITÀ				STRUTTURA
		VALORE 2023 (€mln)	CAGR 2021-2023 (%)	EBITDA 2023 (€mln)	EBITDA 2023 MARGIN (%)	CAGR EBITDA 2021-2023 (%)	EBIT MARGIN 2023 (%)	PFN[1] / EBITDA (%)
Cromodora Wheels	BRESCIA	329	20%	48	15%	-11%	10%	-1.2x
Borbet	HALLENBERG	1.045[2]	15%[3]	67[2]	6%[2]	-12%[3]	2%[2]	1.2x[2]
Ronal AG	HÄRKINGEN	~1.000[4]	-	n.d.	-	-	-	-
Superior Industries	SOUTHFIELD	1.254	1%	115	9%	-8%	2%	3.2x
Iochpe-Maxion	SÃO PAULO	2.796	5%	232	8%	-12%	5%	3.0x

Il fatturato delle ruote è pari al 76% del totale, di cui circa il **30%** proviene dalle **ruote in alluminio**

Note: 1) Posizione finanziaria netta; 2) Valori relativi all'anno 2022; 3) Delta percentuale dal 2021 al 2022; 4) Ultima stima disponibile. Fonte: Analisi di Strategy& su database Cerved e Orbis; Earnings release delle società quotate

Indice

Analisi dei competitor nel mondo OEMs (2/2)

I player OE tendono ad avere un footprint produttivo esteso e a servire tutti i segmenti di clientela

Società	Presenza produttiva	FTE	Proprietà	Materiali		Clienti per segmento[1]	
				Acciaio	*Alluminio*	*Entry e Mid Level*	*Premium e Luxury*
Cromodora Wheels		*729*	Privata *(HIO Srl 50%; Malva Srl50%)*		✓		
Borbet		*3.579*	Privata *(Peter W. Borbet 33%; Henrike Borbet 33%)*		✓		
Ronal AG		*7.000*	Privata *(Ronal – Stiftung 100%)*		✓ *Fuso e forgiato*		
Superior Industries		*6.600*	Quotata *(Mill Road Capital Mgmt 15%)*		✓ *Fuso e forgiato*		
Iochpe-Maxion		*+10.000*	Quotata *(Famiglia Iochpe 14%)*	✓	✓		

Note: 1) Lista non esaustiva. Fonte: Analisi di Strategy& su website delle rispettive società

Indice

Fattori critici di successo nel mondo OEMs

Speedline ha la capacità di offrire un prodotto competitivo e customizzato per le esigenze del cliente – nell'orizzonte di Piano si migliorerà la performance delle operations dell'azienda

Fattori critici di successo	Descrizione	Rilevanza	Posizionamento Speedline
		Bassa Media Alta	
1 **Competitività di prezzo**	*Capacità di offrire cerchi a prezzi competitivi senza compromettere qualità e prestazioni*		
2 **Personalizzazione del prodotto**	*Capacità di adattare il prodotto alle specifiche richieste tecniche del cliente (dimensioni, materiali, design, peso) per migliorare estetica, prestazioni e consumi*		
3 **Affidabilità delle consegne**	*Necessità di garantire la consegna puntuale di ogni ordine, rispettando i tempi programmati per evitare fermi di produzione ai clienti*		
4 **Reputazione del brand**	*Riconoscibilità del brand derivante dalla sua storia, affidabilità ed innovazione tecnologica, che si traduce in capacità di attrarre il cliente finale dell'automobile*		
5 **Qualità del prodotto**	*Importanza di assicurare un rispetto costante dei requisiti di prodotto imposti dal cliente, seguendo processi certificati e controlli rigorosi*		

Indice

Analisi dei competitor nel mondo Aftermarket / Racing (1/2)

Il settore Aftermarket / Racing è servito da numerosi player di nicchia – Speedline ha l'opportunità di crescere nel settore guadagnando quote dai player stranieri, tra cui alcuni in difficoltà

Società	HQ	FATTURATO		MARGINALITÀ				STRUTTURA
		VALORE 2023 (€mln)	CAGR 2021-2023 (%)	EBITDA 2023 (€mln)	EBITDA MARGIN 2023 (%)	CAGR EBITDA 2021-2023 (%)	EBIT MARGIN 2023 (%)	PFN[1] / EBITDA (%)
OZ Racing	BASSANO DEL GRAPPA	67	2%	12	17%	10%	13%	-1.2x
Mak Wheels	CARPENDOLO	56	-1%	5	8%	62%	5%	1.4x
BBS	FCHTENBERG	~50[2]	Si precisa che tale *competitor* è parte della società ISH Group la quale, in data 26 luglio 2024, ha depositato il ricorso per la dichiarazione dello stato di insolvenza presso il tribunale distrettuale tedesco sito in Rottweil.					
GMP	BERGAMO	37	-11%	6	16%	-14%	10%	0.5x
Braid	BARCELONA	11	12%	2	17%	21%	15%	-1.2x
EVO Corse	CASTELFRANCO VENETO	5	12%	0.3	7%	-10%	4%	-2.8x

Note: 1) Posizione finanziaria netta; 2) Ultima stima disponibile. Fonte: Analisi di Strategy& su database Cerved e Orbis

Indice

Analisi dei competitor nel mondo Aftermarket / Racing (2/2)

I player del settore Aftermarket / Racing hanno una presenza produttiva concentrata e un'ampia presenza distributiva – Speedline rafforzerà il proprio canale distributivo nell'orizzonte di Piano

Società	Presenza produttiva	Presenza distributiva			FTE	Proprietà	Tipologia di prodotto	
		EU	USA	Asia			*Racing*	*Tuning*
OZ Racing		✓		✓	*178*	Privata *(C. Bernoni 35,5%)*	✓	✓
MAK		✓	✓	✓	*97*	Privata *(Gestim Srl 37%; G. Cervati 25%; E. Roncadori 15%)*		✓
BBS		✓			*620*	Privata *(J. Wohlfarth 35%; K. M. Wohlfarth 35%)*	✓	✓
GMP		✓			*138*	Fondo di PE *(Eulero Capital 51%; M. Mancin 49%)*	✓	✓
Braid		✓			*52*	Privata *(J. M. Blanco Torras)*	✓	✓
EVO Corse		✓	✓	✓	*13*	Privata *(L. Meneghetti 75%; F. Facini 25%)*	✓	✓

Fonte: Analisi di Strategy& su website delle rispettive società

Indice

Fattori critici di successo nel canale Aftermarket / Racing

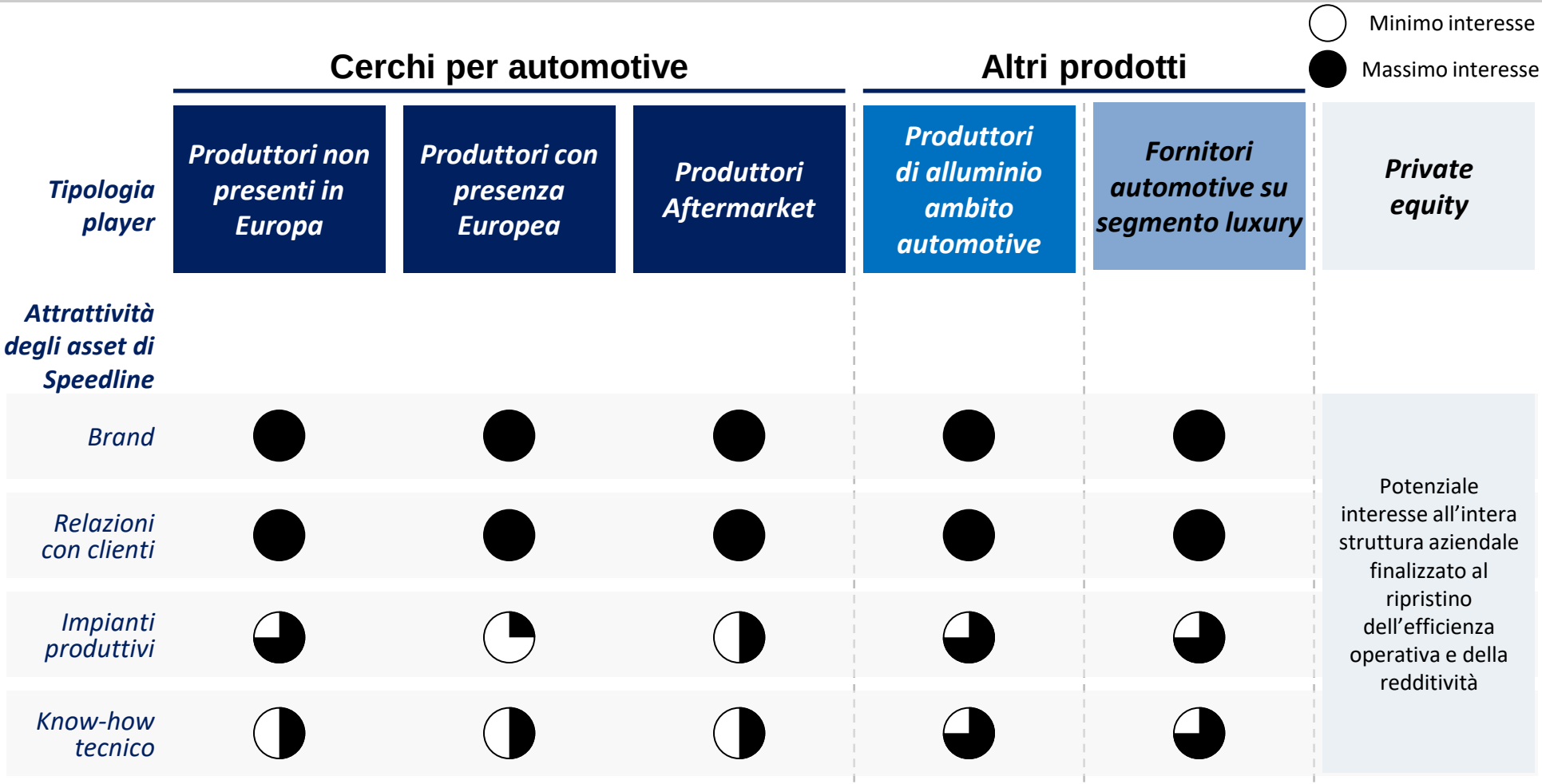
Speedline ha un brand molto forte che le consente di competere nei segmenti Aftermarket / Racing – nell'orizzonte di Piano si Speedline investirà per espandere la propria rete distributiva e omologare nuovi cerchi per il canale Aftermarket

Fattori critici di successo	Descrizione	Rilevanza (Bassa / Media / Alta)	Posizionamento Speedline
1 Reputazione del brand	*Riconoscibilità del brand derivante dalla sua storia, affidabilità ed innovazione tecnologica, che si traduce in capacità di attrarre il compratore finale del cerchio*		
2 Performance	*Capacità di offrire un prodotto con prestazioni superiori in termini di resistenza, sicurezza, peso, etc. con applicazioni specifiche eventualmente legate al motorsport*		
3 Ampiezza della gamma	*Disponibilità di un catalogo ampio con cerchi compatibili con molteplici modelli e segmenti di veicoli, così da aumentare le possibilità di vendita*		
4 Rete di distribuzione	*Capacità di coprire adeguatamente le officine dei clienti specializzate in upgrade dei componenti automobilistici e di raggiungere i clienti finali tramite iniziative di marketing*		
5 Design ed estetica	*Offerta di design accattivanti, finiture di alta qualità e opzioni di personalizzazione che influenzano la scelta del cliente*		
6 Supporto cliente	*Servizio fornito dal produttore al cliente finale dopo la vendita del prodotto, che include una garanzia e/o consulenza tecnica*		
7 Competitività di prezzo	*Capacità di offrire cerchi a prezzi competitivi senza compromettere qualità e prestazioni*		

Indice

Panel potenziali buyers - Categorie

Sono state identificate alcune potenziali categorie di buyer di Speedline, sulla base delle tendenze di mercato. L'interesse reale e concreto degli operatori deve essere tuttavia «testato» attraverso un dedicato scouting di mercato.



Sin dall'insediamento dei Commissari, si sono avuti approcci da parte di soggetti finanziari e industriali interessati a valutare la partecipazione alla procedura di cessione del complesso aziendale. Ad oggi, tuttavia, com'è ovvio nella presente fase della Procedura, non sono pervenute vere e proprie offerte economiche.

Panel potenziali buyers – Produttori di cerchi

Indice

OMISSIS

OMISSIS

Fonte: Analisi di Strategy& su database Orbis

Panel potenziali buyers – Produttori di alluminio ambito automotive

Indice

OMISSIS

OMISSIS

Fonte: Analisi di Strategy& su database Orbis

Indice

Panel potenziali buyers – Fornitori automotive segmento Luxury e Private Equity

OMISSIS

OMISSIS

OMISSIS

Fonte: Analisi di Strategy& su database Orbis

Analisi dei dati storici

4 Analisi dei dati storici 50

4.1 Conto Economico 51

4.2 Stato Patrimoniale 55

4.3 Passivo ante dichiarazione stato di insolvenza 59

Conto Economico 2019-2024 (1/4)

Indice

Al fine di illustrare le *performance* storiche della Società, si espongono alle pagine 52 e 55 i prospetti di Conto Economico e Stato Patrimoniale della Società per gli esercizi 2019-2024[1].

Con riferimento al periodo storico in esame, è possibile distinguere due fasi:

- una prima fase (FY18/19 – FY20/21) in cui la Società passa dal chiudere i propri bilanci in utile al registrare ingenti perdite senza che tuttavia la proprietà introduca interventi volti a risanare la Società e a ripristinare il relativo equilibrio economico. In questo periodo la Società è stata impattata da un andamento negativo a livello di domanda, registrando un primo calo di volumi nel FY19/20 (solo parzialmente mitigato da azioni sui prezzi) per poi subire un crollo maggiore anche nel FY20/21 come conseguenza degli impatti della pandemia che ha determinato a partire da aprile 2020 una netta flessione del fatturato e del portafoglio ordini. In tale contesto, la Società ha ritenuto non più indispensabile né strategicamente utile il progetto «Speedline Futuro» (appesantendo il conto economico dell'esercizio FY20/21 con costi per circa € 7 milioni), impostando una strategia non più finalizzata al rinnovo degli impianti e funzionale a preservare la competitività di Speedline, bensì mirata a limitati interventi strettamente necessari per garantirne un'operatività minima;
- una seconda fase (FY21/22 - FY24) in cui si è manifestata appieno la decisione di Ronal di abbandonare il proprio interesse in Speedline arrivando ad annunciare a novembre 2021, con una lettera indirizzata al Consiglio di amministrazione di Speedline, la chiusura dello stabilimento di Tabina poi mutata – a seguito degli interventi delle istituzioni – nella cessione a Callista. Questa fase si caratterizza pertanto per il progressivo dirottamento dei progetti di Speedline presso gli altri stabilimenti europei di Ronal con il conseguente assottigliamento della base clienti.

Note

[1]Si precisa che a seguito dell'acquisto da parte di Callista, avvenuto nel 2023, la Società si è adeguata alla chiusura dei periodi amministrativi del nuovo gruppo, coincidente con il 31 dicembre (precedentemente, il bilancio veniva chiuso al 31 marzo). Pertanto, il conto economico di tale esercizio presenta una durata di soli nove mesi (1/04/2023- 31/12/2023).

Conto Economico 2019-2024 (2/4)

Indice

Conto Economico (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	9 mesi 31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Ricavi delle vendite	123.624	104.813	94.229	101.566	111.581	42.400	19.721
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	3.705	(3.709)	(115)	8.586	(8.872)	(6.696)	(5.315)
Altri ricavi	3.346	3.187	3.149	3.849	7.383	1.790	1.249
Valore della produzione	**130.674**	**104.290**	**97.262**	**114.001**	**110.092**	**37.495**	**15.654**
Costo del venduto	(56.073)	(41.782)	(40.466)	(52.996)	(46.311)	(17.987)	(8.404)
Margine industriale	**74.601**	**62.508**	**56.796**	**61.005**	**63.781**	**19.508**	**7.250**
Margine industriale %	*57%*	*60%*	*58%*	*54%*	*58%*	*52%*	*46%*
Costo per servizi	(33.287)	(32.939)	(37.451)	(32.295)	(38.034)	(16.592)	(8.752)
Godimento beni di terzi	(1.630)	(1.646)	(1.568)	(1.497)	(1.614)	(1.056)	(1.059)
Costo del personale	(31.816)	(30.641)	(27.402)	(27.532)	(25.177)	(16.395)	(11.278)
Oneri diversi di gestione	(593)	(2.011)	(497)	(476)	(420)	(513)	(163)
Ebitda	**7.275**	**(4.729)**	**(10.121)**	**(795)**	**(1.465)**	**(15.049)**	**(14.001)**
Ebitda margin %	*6%*	*-5%*	*-10%*	*-1%*	*-1%*	*-40%*	*-89%*
Ammortamenti	(6.963)	(7.079)	(6.424)	(5.699)	(2.043)	(1.413)	(1.565)
Svalutazioni	-	-	(629)	(9.667)	(2.600)	-	-
Accantonamenti	-	(1.800)	(3.250)	(300)	-	-	-
Ebit	**311**	**(13.608)**	**(20.425)**	**(16.462)**	**(6.108)**	**(16.462)**	**(15.566)**
Proventi / (oneri) finanziari	(40)	(230)	(312)	(742)	(1.035)	(965)	(64)
Utili / (Perdite) su cambi	3	(4)	(6)	(1)	(4)	(1)	(1)
Ebt	**274**	**(13.842)**	**(20.743)**	**(17.204)**	**(7.148)**	**(17.428)**	**(15.631)**
Imposte	220	1.315	(2.503)	(418)	339	(166)	(213)
Risultato netto d'esercizio	**494**	**(12.527)**	**(23.246)**	**(17.623)**	**(6.809)**	**(17.594)**	**(15.844)**

Si riporta di seguito un'illustrazione più dettagliata dell'andamento delle voci economiche nella seconda fase (i.e. FY 21/22- FY24):

- Con riferimento ai ricavi, la Società ha registrato una contrazione di circa Euro 81 milioni nel periodo analizzato, equivalente ad un CAGR del -56%. Tale riduzione è ascrivibile principalmente:

  i. al progressivo dirottamento dei progetti e delle produzioni di Speedline presso gli altri stabilimenti del gruppo Ronal avviato dalla precedente proprietà antecedentemente al perfezionamento dell'operazione di cessione;

  ii. agli effetti del *Non-Compete Agreement* imposto da Ronal, il quale ha determinato un significativo assottigliamento della platea di clienti servibili e dei volumi di vendita.

  Si rileva infatti come, successivamente all'introduzione del *Non-Compete Agreement* e muovendo dai clienti di Speedline al momento del *closing*, gli unici clienti per cui la Società avrebbe potuto continuare a produrre risultavano Ferrari, Lamborghini, Maserati, Aston Martin, Jaguar e McLaren, i quali assorbivano complessivamente un volume totale di circa 60.000 ruote nel 2022, sensibilmente al di sotto della capacità produttiva ottimale della Società.

Segue (1/2)

Conto Economico 2019-2024 (3/4)

Indice

Conto Economico (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	9 mesi 31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Ricavi delle vendite	123.624	104.813	94.229	101.566	111.581	42.400	19.721 !
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	3.705	(3.709)	(115)	8.586	(8.872)	(6.696)	(5.315)
Altri ricavi	3.346	3.187	3.149	3.849	7.383	1.790	1.249
Valore della produzione	**130.674**	**104.290**	**97.262**	**114.001**	**110.092**	**37.495**	**15.654**
Costo del venduto	(56.073)	(41.782)	(40.466)	(52.996)	(46.311)	(17.987)	(8.404)
Margine industriale	**74.601**	**62.508**	**56.796**	**61.005**	**63.781**	**19.508**	**7.250**
Margine industriale %	*57%*	*60%*	*58%*	*54%*	*58%*	*52%*	*46%*
Costo per servizi	(33.287)	(32.939)	(37.451)	(32.295)	(38.034)	(16.592)	(8.752)
Godimento beni di terzi	(1.630)	(1.646)	(1.568)	(1.497)	(1.614)	(1.056)	(1.059)
Costo del personale	(31.816)	(30.641)	(27.402)	(27.532)	(25.177)	(16.395)	(11.278)
Oneri diversi di gestione	(593)	(2.011)	(497)	(476)	(420)	(513)	(163)
Ebitda	**7.275**	**(4.729)**	**(10.121)**	**(795)**	**(1.465)**	**(15.049)**	**(14.001)** @
Ebitda margin %	*6%*	*-5%*	*-10%*	*-1%*	*-1%*	*-40%*	*-89%*
Ammortamenti	(6.963)	(7.079)	(6.424)	(5.699)	(2.043)	(1.413)	(1.565)
Svalutazioni	-	-	(629)	(9.667)	(2.600)	-	-
Accantonamenti	-	(1.800)	(3.250)	(300)	-	-	-
Ebit	**311**	**(13.608)**	**(20.425)**	**(16.462)**	**(6.108)**	**(16.462)**	**(15.566)**
Proventi / (oneri) finanziari	(40)	(230)	(312)	(742)	(1.035)	(965)	(64)
Utili / (Perdite) su cambi	3	(4)	(6)	(1)	(4)	(1)	(1)
Ebt	**274**	**(13.842)**	**(20.743)**	**(17.204)**	**(7.148)**	**(17.428)**	**(15.631)**
Imposte	220	1.315	(2.503)	(418)	339	(166)	(213)
Risultato netto d'esercizio	**494**	**(12.527)**	**(23.246)**	**(17.623)**	**(6.809)**	**(17.594)**	**(15.844)**

Segue (2/2)

Infine, si segnala l'impossibilità di continuare a servire le case automobilistiche Audi e Porsche (c. 300.000 ruote nel 2022) per via del trasferimento dei relativi progetti e volumi produttivi ad altri stabilimenti europei di Ronal. La contrazione dei volumi si è poi acuita ulteriormente nel 2024 per effetto della forte situazione di crisi affrontata dal settore *automotive* che ha comportato una riduzione aggiuntiva delle previsioni di vendita rispetto ai programmi iniziali.

@ Nonostante il dirottamento produttivo ed il patto di non concorrenza abbiano ridotto drasticamente i volumi assegnati a Speedline, i costi non hanno subito una riduzione di pari entità (a testimonianza della struttura di costo rigida della Società adatta, quindi, ad alti volumi) come evidenziato dal peggioramento della *performance* operativa (*Ebitda Margin* FY2022 pari a -1% vs *Ebitda Margin* FY 2024 pari a -89%).

Indice

Conto Economico 2019-2024 (4/4)

Conto Economico (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	9 mesi 31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Ricavi delle vendite	123.624	104.813	94.229	101.566	111.581	42.400	19.721
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	3.705	(3.709)	(115)	8.586	(8.872)	(6.696)	(5.315)
Altri ricavi	3.346	3.187	3.149	3.849	7.383	1.790	1.249
Valore della produzione	**130.674**	**104.290**	**97.262**	**114.001**	**110.092**	**37.495**	**15.654**
Costo del venduto	(56.073)	(41.782)	(40.466)	(52.996)	(46.311)	(17.987)	(8.404)
Margine industriale	**74.601**	**62.508**	**56.796**	**61.005**	**63.781**	**19.508**	**7.250**
Margine industriale %	*57%*	*60%*	*58%*	*54%*	*58%*	*52%*	*46%*
Costo per servizi	(33.287)	(32.939)	(37.451)	(32.295)	(38.034)	(16.592)	(8.752)
Godimento beni di terzi	(1.630)	(1.646)	(1.568)	(1.497)	(1.614)	(1.056)	(1.059)
Costo del personale	(31.816)	(30.641)	(27.402)	(27.532)	(25.177)	(16.395)	(11.278)
Oneri diversi di gestione	(593)	(2.011)	(497)	(476)	(420)	(513)	(163)
Ebitda	**7.275**	**(4.729)**	**(10.121)**	**(795)**	**(1.465)**	**(15.049)**	**(14.001)**
Ebitda margin %	*6%*	*-5%*	*-10%*	*-1%*	*-1%*	*-40%*	*-89%*
Ammortamenti	(6.963)	(7.079)	(6.424)	(5.699)	(2.043)	(1.413)	(1.565)
Svalutazioni	-	-	(629)	(9.667)	(2.600)	-	-
Accantonamenti	-	(1.800)	(3.250)	(300)	-	-	-
Ebit	**311**	**(13.608)**	**(20.425)**	**(16.462)**	**(6.108)**	**(16.462)**	**(15.566)**
Proventi / (oneri) finanziari	(40)	(230)	(312)	(742)	(1.035)	(965)	(64)
Utili / (Perdite) su cambi	3	(4)	(6)	(1)	(4)	(1)	(1)
Ebt	**274**	**(13.842)**	**(20.743)**	**(17.204)**	**(7.148)**	**(17.428)**	**(15.631)**
Imposte	220	1.315	(2.503)	(418)	339	(166)	(213)
Risultato netto d'esercizio	**494**	**(12.527)**	**(23.246)**	**(17.623)**	**(6.809)**	**(17.594)**	**(15.844)** #

La Società presenta un risultato netto negativo in tutti gli anni analizzati ed ha consuntivato nel 2024 una perdita di circa Euro 15.844 mila. Con riferimento agli esercizi 2022 e 2023, inoltre, si segnala che tali anni risultano impattati dalla contabilizzazione di svalutazioni per complessivi Euro 12.267 mila relative ad impianti e macchinari. Tali svalutazioni, volute dal gruppo Ronal, sono state effettuate antecedentemente all'operazione di scissione parziale proporzionale di Speedline, riducendo la valorizzazione degli *asset* ai fini dell'operazione.

Indice

Stato Patrimoniale 2019-2024 (1/4)

Stato patrimoniale (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Immobilizzazioni immateriali	5.015	360	200	-	-	861	1.013
Immobilizzazioni materiali	49.387	53.964	39.920	25.387	20.851	3.482	2.139
Immobilizzazioni finanziarie	102	101	61	62	71	862	453
Attivo fisso	**54.504**	**54.424**	**40.182**	**25.449**	**20.922**	**5.204**	**3.604**
Rimanenze	23.994	20.351	20.117	29.971	20.602	13.176	7.511
Crediti commerciali	16.852	11.442	15.826	17.242	12.440	8.097	5.682
Altri Crediti	8.718	6.231	3.205	2.166	7.659	1.980	208
Debiti commerciali	(18.020)	(16.440)	(14.965)	(14.715)	(12.293)	(9.532)	(11.464)
Altri Debiti	(8.577)	(10.012)	(13.535)	(7.725)	(7.999)	(9.438)	(9.989)
Capitale circolante netto	**22.967**	**11.572**	**10.648**	**26.938**	**20.409**	**4.282**	**(8.053)**
Fondi	(7.110)	(8.184)	(9.898)	(7.754)	(6.159)	(4.038)	(3.860)
Capitale investito netto	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**
Patrimonio Netto	**63.799**	**51.272**	**28.026**	**10.403**	**10.095**	**7.970**	**(5.230)**
Debiti verso soci	7.000	7.000	13.000	38.500	29.250	-	-
Altri debiti finanziari	-	-	-	-	-	2.531	(1)
Disponibilità liquide	(437)	(460)	(94)	(4.270)	(4.173)	(5.053)	(3.077)
Fonti di Finanziamento	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**

Con riferimento all'evoluzione patrimoniale, si rilevano i seguenti *trend* nel periodo esaminato:

! Una progressiva riduzione dell'attivo fisso da Euro 54.504 mila al 31 marzo 2019 ad Euro 3.604 mila al 31 dicembre 2024. Tale riduzione risente (i) dell'impatto dell'abbandono del Progetto Speedline Futuro nel FY20/21 con conseguente imputazione a conto economico di circa Euro 7 milioni di costi precedentemente capitalizzati e (ii) degli effetti dell'operazione di scissione proporzionale portata a termine nel settembre 2023 da parte di Ronal. In particolare, quest'ultima operazione ha comportato il trasferimento ad una società neocostituita facente capo al gruppo svizzero, dei terreni, fabbricati e parte dei macchinari e attrezzature di proprietà di Speedline. A seguito di tali eventi, l'attivo fisso risulta così composto al 31 dicembre 2024:

- Euro 1.013 mila di immobilizzazioni immateriali riferibili (i) per Euro 810 mila ai marchi "Speedline" e "Speedline Corse", acquistati dalla Società dopo l'operazione di scissione[1]; e (ii) per la restante parte (Euro 202 mila) a spese capitalizzate relative ai nuovi *software* gestionali che la Società ha dovuto installare a seguito della scissione;

Segue (1/2)

Note

[1]*Si precisa infatti che tali marchi, durante l'intera gestione Ronal, figuravano nel bilancio del gruppo svizzero e dunque, affinché Speedline, una volta scissa dal suddetto gruppo, potesse operare, necessitava di riacquisire tali marchi*

Stato Patrimoniale 2019-2024 (2/4)

Indice

Stato patrimoniale (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Immobilizzazioni immateriali	5.015	360	200	-	-	861	1.013
Immobilizzazioni materiali	49.387	53.964	39.920	25.387	20.851	3.482	2.139
Immobilizzazioni finanziarie	102	101	61	62	71	862	453
Attivo fisso	**54.504**	**54.424**	**40.182**	**25.449**	**20.922**	**5.204**	**3.604**
Rimanenze	23.994	20.351	20.117	29.971	20.602	13.176	7.511
Crediti commerciali	16.852	11.442	15.826	17.242	12.440	8.097	5.682
Altri Crediti	8.718	6.231	3.205	2.166	7.659	1.980	208
Debiti commerciali	(18.020)	(16.440)	(14.965)	(14.715)	(12.293)	(9.532)	(11.464)
Altri Debiti	(8.577)	(10.012)	(13.535)	(7.725)	(7.999)	(9.438)	(9.989)
Capitale circolante netto	**22.967**	**11.572**	**10.648**	**26.938**	**20.409**	**4.282**	**(8.053)** @
Fondi	(7.110)	(8.184)	(9.898)	(7.754)	(6.159)	(4.038)	(3.860)
Capitale investito netto	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**
Patrimonio Netto	**63.799**	**51.272**	**28.026**	**10.403**	**10.095**	**7.970**	**(5.230)**
Debiti verso soci	7.000	7.000	13.000	38.500	29.250	-	-
Altri debiti finanziari	-	-	-	-	-	2.531	(1)
Disponibilità liquide	(437)	(460)	(94)	(4.270)	(4.173)	(5.053)	(3.077)
Fonti di Finanziamento	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**

Segue (2/2)

- Euro 2.139 mila relativi principalmente agli impianti e macchinari rimasti (e.g. torni, foratrici, forni, etc.) e ad attrezzature leggere;
- Euro 453 mila di immobilizzazioni finanziarie relative principalmente a depositi cauzionali.

@ Impoverimento del capitale circolante nell'ultimo triennio per effetto della progressiva riduzione dei volumi avviata da Ronal e dell'attribuzione alla beneficiaria della scissione di crediti commerciali per circa Euro 10 milioni. Inoltre, si segnala che, pur essendo rimaste in capo a Speedline – a seguito della scissione - rimanenze per un valore contabile di Euro 15 milioni, si è dovuto rettificare tale valore per circa Euro 4 milioni in ragione della presenza di materiale obsoleto e/o non più vendibile per via delle limitazioni imposte dal *Non-Compete Agreement*. Tale situazione ha comportato un pesante sbilanciamento del capitale circolante, compromettendo la stabilità finanziaria della Società nel breve termine e rendendo necessaria l'attivazione di misure quali (i) il ricorso al *factoring* per anticipare i crediti verso clienti; (ii) la negoziazione di maggiori dilazioni con i fornitori e, in difetto, l'accumulo di esposizione scaduta; e (iii) la sospensione dei pagamenti nei confronti di Ronal.

Segue (1/3)

Indice

Stato Patrimoniale 2019-2024 (3/4)

Stato patrimoniale (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc
Immobilizzazioni immateriali	5.015	360	200	-	-	861	1.013
Immobilizzazioni materiali	49.387	53.964	39.920	25.387	20.851	3.482	2.139
Immobilizzazioni finanziarie	102	101	61	62	71	862	453
Attivo fisso	**54.504**	**54.424**	**40.182**	**25.449**	**20.922**	**5.204**	**3.604**
Rimanenze	23.994	20.351	20.117	29.971	20.602	13.176	7.511
Crediti commerciali	16.852	11.442	15.826	17.242	12.440	8.097	5.682
Altri Crediti	8.718	6.231	3.205	2.166	7.659	1.980	208
Debiti commerciali	(18.020)	(16.440)	(14.965)	(14.715)	(12.293)	(9.532)	(11.464)
Altri Debiti	(8.577)	(10.012)	(13.535)	(7.725)	(7.999)	(9.438)	(9.989)
Capitale circolante netto	**22.967**	**11.572**	**10.648**	**26.938**	**20.409**	**4.282**	**(8.053)**@
Fondi	(7.110)	(8.184)	(9.898)	(7.754)	(6.159)	(4.038)	(3.860)
Capitale investito netto	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**
Patrimonio Netto	**63.799**	**51.272**	**28.026**	**10.403**	**10.095**	**7.970**	**(5.230)**
Debiti verso soci	7.000	7.000	13.000	38.500	29.250	-	-
Altri debiti finanziari	-	-	-	-	-	2.531	(1)
Disponibilità liquide	(437)	(460)	(94)	(4.270)	(4.173)	(5.053)	(3.077)
Fonti di Finanziamento	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**

Scadenzario clienti (€/000)		Ascadere	Scaduto					
Cliente	**Importo**	**<0**	**0-30**	**30-60**	**60-90**	**90-180**	**180-365**	**> 365**
Crediti verso clienti	**5.682**	**2.838**	**645**	**273**	**324**	**916**	**1.129**	**38**
di cui vs/Ronal (e controllate)	*3.052*	*221*	*180*	*257*	*347*	*905*	*1.106*	*36*
di cui verso terzi	*3.157*	*2.617*	*465*	*16*	*(23)*	*12*	*22*	*2*
di cui note credito	*(527)*							

Segue (2/3)

Ad esito di tale situazione, la Società presenta al 31 dicembre 2024 un capitale circolante negativo per Euro 8.053 mila, costituito come segue:

- Euro 7.511 mila di rimanenze, inclusive di: (i) Euro 3.829 di semilavorati e ruote finite; (ii) Euro 1.598 mila di materie prime e ausiliari utilizzate nel processo produttivo (principalmente alluminio); (iii) Euro 1.176 mila di ricambi per attrezzature; (iv) Euro 637 mila di materiali di consumo e imballaggi; (v) Euro 254 mila di stampi ed (vi) Euro 17 mila di acconti;
- Euro 5.682 mila di crediti commerciali, di cui circa la metà nei confronti di società appartenenti al Gruppo Ronal (con uno scaduto di oltre i 90 giorni di circa 2 milioni, come rappresentato nella tabella di fianco) [1];
- Euro 208 mila di altri crediti, riferibili principalmente a crediti INPS, ratei e risconti attivi e saldo IVA;
- Euro 11.464 mila di debiti verso fornitori;

Note

[1] *Sui rapporti di credito-debito tra Speedline e le società del Gruppo Ronal, si veda il par. 5.9 della Relazione sulle cause di insolvenza, all'interno del quale viene dato atto della cessione di debiti infragruppo effettuata in data 19 agosto 2024 da parte del Gruppo Ronal, al fine di fare in modo che tutte le società del Gruppo Ronal non si ritrovassero con un saldo netto tra debiti e crediti nei confronti di Speedline a favore di quest'ultima.*

Segue (2/3)

Indice

Stato Patrimoniale 2019-2024 (4/4)

Stato patrimoniale (€/000)	31/03/2019 Act	31/03/2020 Act	31/03/2021 Act	31/03/2022 Act	31/03/2023 Act	31/12/2023 Act	31/12/2024 Pc	
Immobilizzazioni immateriali	5.015	360	200	-	-	861	1.013	
Immobilizzazioni materiali	49.387	53.964	39.920	25.387	20.851	3.482	2.139	
Immobilizzazioni finanziarie	102	101	61	62	71	862	453	
Attivo fisso	**54.504**	**54.424**	**40.182**	**25.449**	**20.922**	**5.204**	**3.604**	
Rimanenze	23.994	20.351	20.117	29.971	20.602	13.176	7.511	
Crediti commerciali	16.852	11.442	15.826	17.242	12.440	8.097	5.682	
Altri Crediti	8.718	6.231	3.205	2.166	7.659	1.980	208	
Debiti commerciali	(18.020)	(16.440)	(14.965)	(14.715)	(12.293)	(9.532)	(11.464)	A
Altri Debiti	(8.577)	(10.012)	(13.535)	(7.725)	(7.999)	(9.438)	(9.989)	A
Capitale circolante netto	**22.967**	**11.572**	**10.648**	**26.938**	**20.409**	**4.282**	**(8.053)**	@
Fondi	(7.110)	(8.184)	(9.898)	(7.754)	(6.159)	(4.038)	(3.860)	A
Capitale investito netto	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**	
Patrimonio Netto	**63.799**	**51.272**	**28.026**	**10.403**	**10.095**	**7.970**	**(5.230)**	#
Debiti verso soci	7.000	7.000	13.000	38.500	29.250	-	-	$
Altri debiti finanziari	-	-	-	-	-	2.531	(1)	$
Disponibilità liquide	(437)	(460)	(94)	(4.270)	(4.173)	(5.053)	(3.077)	
Fonti di Finanziamento	**70.362**	**57.812**	**40.932**	**44.633**	**35.172**	**5.448**	**(8.308)**	

Note

A *Si precisa che tali voci sono comprensive di debiti che, in arco Piano, non saranno movimentati e pertanto verranno gestiti secondo quando disposto dalla Procedura (si rimanda a pagina successiva per un dettaglio in merito).*

Segue (3/3)

- Euro 9.989 mila di altri debiti principalmente riferibili a (i) debiti verso Ronal per Euro 5.837 mila il cui importo si origina in virtù dell'accordo tra Ronal e Speedline di non modificare nell'immediato post-scissione le anagrafiche di pagamento dei clienti passati al gruppo svizzero, mantenendo Speedline come beneficiario degli incassi per regolarne successivamente la restituzione; (ii) debiti verso il personale per Euro 1.942 milioni riferibili principalmente a ferie non godute; (iii) debiti verso istituti previdenziali per Euro 1.093 milioni; e (iv) debiti tributari per Euro 464 mila quasi interamente riferibili a ritenute IRPEF.

\# Decremento progressivo del patrimonio netto per effetto delle perdite registrate e degli effetti della scissione, a seguito della quale il capitale sociale è stato ridotto da 10 milioni ad Euro 8 milioni;

$ Azzeramento dei debiti finanziari a seguito del trasferimento a Ronal dei debiti verso soci attuato nell'ambito dell'operazione di scissione e della chiusura del rapporto di *factoring* attivato con Banca IFIS, classificato negli altri debiti finanziari. Con riferimento ai debiti verso soci, si precisa che questi traevano origine dai finanziamenti ricevuti da Ronal nell'ambito del conto corrente intrasocietario precedentemente in essere con la capogruppo.

Passivo ante dichiarazione stato di insolvenza

Indice

Si rappresenta, nella tabella sottostante, il passivo alla data di dichiarazione dello stato di insolvenza (18 ottobre 2024). La suddetta rappresentazione – non essendosi ancora svolto l'accertamento del passivo - è da intendersi provvisoria per ciò che concerne sia l'ammontare del passivo, sia le cause di prelazione attribuite. I creditori con riferimento ai quali non è indicata alcuna causa di prelazione sono stati considerati come creditori chirografari.

Si precisa che la ricostruzione di seguito riportata riporta alcune differenze rispetto all'elenco dei creditori allegato alla relazione ex art. 28 D.lgs n.270/99 a seguito di ulteriori verifiche effettuate successivamente.

Voci di debito (€/000)	Importo ante 18/10/2024	Privilegiato	Chirografario	Causa di prelazione
Debiti commerciali (vs terzi)	**5.182**	**296**	**4.886**	
di cui verso professionisti	*4*	*4*	-	art. 2751-bis n. 2 c.c.
di cui verso locatori	*196*	*196*	-	art. 2764 c.c.
di cui verso imprese artigiane e cooperative	*96*	*96*	-	art. 2751-bis n. 5 c.c.
di cui verso altri	*4.886*	*-*	*4.886*	
Debiti commerciali (vs gruppo Ronal)	**4.567**	**-**	**4.567**	
Debiti commerciali (vs Callista)	**253**	**-**	**253**	
Fondo TFR	**3.860**	**3.860**	-	art. 2751 bis n.1 c.c.
Altri Debiti	**5.886**	**-**	**5.886**	
Debiti vs Istituti Previdenziali	**693**	**693**	-	
di cui verso INPS e INAIL	*675*	*675*	-	artt. 2753 e 2778 n.1 c.c.
di cui verso previdenza complementare	*18*	*18*	-	artt. 2754 e 2778 n.8 c.c
Debiti tributari	**401**	**401**	-	
di cui IVA	*120*	*120*	-	artt. 2752 e 2778 n.19 c.c.
di cui Irpef	*281*	*281*	-	artt. 2752 e 2778 n.18 c.c
Debiti vs Personale	**1.726**	**1.726**	-	art. 2751 bis n.1 c.c.
Totale	**22.568**	**6.975**	**15.593**	

Si evidenzia che il passivo privilegiato, stimato in via del tutto preliminare per Euro 6.975 mila, è composto come segue:

- Euro 4 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.2 c.c. a titolo di debiti verso professionisti;
- Euro 196 mila con privilegio ex art. 2764 c.c. a titolo di debiti verso locatori;
- Euro 96 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.5 c.c. a titolo di debiti verso imprese artigiane e cooperative;
- Euro 3.860 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.1 c.c. a titolo di fondi TFR;
- Euro 675 mila con privilegio ex artt. 2753 e 2778 n.1 c.c. a titolo di debiti previdenziali (INPS e INAIL);
- Euro 18 mila con privilegio ex artt. 2754 e 2778 n.8 c.c. a titolo di debiti verso istituti di previdenza complementare;
- Euro 281 mila con privilegio ex artt. 2752 e 2778 n.18 c.c. a titolo di debiti verso l'Erario, inclusi nella voce «Debiti tributari»;
- Euro 120 mila con privilegio ex artt. 2752 e 2778 n.19 c.c. a titolo di debiti per IVA, inclusi nella voce «Debiti tributari»;
- Euro 1.726 mila con privilegio ex art. 2751 bis n.1 c.c. a titolo di debiti verso il personale.

Piano Industriale 2025-2027

5 Piano Industriale 2025-2027 60

5.1 I punti di forza di Speedline 61

5.2 La strategia del Piano Industriale 62

5.3 I Pilastri del piano industriale 63

5.4 Orizzonte temporale del piano 64

5.5 Crescita di volumi e fatturato 66

5.6 Ottimizzazione dei costi di produzione 79

5.7 Investimenti ed iniziative mirate 83

5.8 Financials operativi e focus performance 2027 88

5.9 Proiezioni 2025-2027 89

5.10 Modalità di copertura del fabbisogno finanziario 99

5.11 Obiettivi della cessione del complesso aziendale 100

Indice

I punti di forza di Speedline

Speedline è un'impresa leader mondiale nella produzione di cerchi in lega per automotive e ha rappresentato per anni un'eccellenza nel territorio italiano

Eccellenza tecnica

Speedline è l'azienda che per prima ha ideato e brevettato la tecnologia del *flowforming* negli anni '90 sviluppando quindi un'**esperienza** in tale produzione **senza eguali**. In aggiunta, Speedline possiede **comprovate capacità in termini di varietà produttiva** ed è in grado di produrre cerchi che vanno da un *range* di 13 sino a 23 (o, potenzialmente, 24) pollici e realizzare più tipi di finitura (*customizzazione* di verniciatura, diamantatura, tampografia, laser, etc.).

Posizionamento commerciale

Speedline è un fornitore strategico per i **brand *automotive* più prestigiosi**, collaborando con loro per sviluppare cerchi di altissima qualità. La capacità di adattare i prodotti alle specifiche tecniche richieste dai clienti rende l'azienda un **partner tecnico privilegiato per i modelli più esclusivi**, contribuendo a rafforzare il **posizionamento commerciale di Speedline**.

Brand Heritage

Il marchio di Speedline ha rivestito un'**importanza fondamentale nel motorsport**, diventando **sinonimo di cerchi in lega ad alte prestazioni**. Con **oltre 90 titoli mondiali all'attivo**, l'azienda può vantare una comprovata storia di successi nei campionati di **Formula 1, 2 e 3 e nelle competizioni di *Rally***.

Rilevanza strategica per l'Italia

Speedline è **un'eccellenza del *Made in Italy* nel settore della progettazione, realizzazione e commercializzazione di cerchi in lega leggera di alluminio per il mondo *automotive*** e la sua scomparsa causerebbe una perdita irreversibile di ***know-how*** per l'intero sistema produttivo italiano. La priorità per Speedline è quella di tornare a svolgere un **ruolo strategico** per l'intero **Paese**.

Indice

La strategia del Piano Industriale

La priorità per l'Amministrazione Straordinaria è quella di rilanciare un'impresa leader mondiale mediante salvaguardia dell'asset produttivo e integrazione con un player che ne valorizzi l'identità

RILANCIARE L'IDENTITÀ DI SPEEDLINE COME FORNITORE PRIMARIO DEGLI *OEMS*

Le priorità per Speedline sono **salvaguardare l'*asset* produttivo** e identificare un ***player*** che possa **rilanciare** questo grande **marchio** del ***Made in Italy***, affinchè possa tornare a svolgere un ruolo importante per il nostro Paese.
Lo strutturato sistema di **relazioni commerciali** con gli ***OEMs*** del settore, avviato dai Commissari Straordinari, **conferma Speedline** come **fornitore prioritario** qualora avvenga l'approvazione di un solido Piano Industriale. Il presente Piano Industriale prevede una serie di azioni di ripristino e sviluppo dei volumi di vendita e di fatturato, mediante consolidamento delle relazioni con i clienti esistenti, recupero dei clienti storici e acquisizione di nuovi (per le azioni in tal senso, v. Pilastro 1 del presente Piano Industriale).

RIPARTENZA DAL *RACING*

Speedline possiede una rilevante **identità sportiva,** avendo realizzato *prima* le ruote per le macchine da corsa, dominando ogni Gran Premio e ogni prova speciale, e *dopo* le ruote per le macchine di serie. Nonostante il *brand* Speedline vanti un *heritage* senza pari nel mondo delle competizioni automobilistiche, il Gruppo Ronal non ha mai curato la produzione vocata a tali comparti. E' stato quindi lanciato, sotto la gestione dell'organo commissariale, un **piano** per la **razionalizzazione** e il **rilancio** della **distribuzione** in tutto il mondo del *Racing* e, conseguentemente, dell'*Aftermarket*. Per le azioni previste sul punto, v. Pilastro 1 del presente Piano Industriale.

RAZIONALIZZAZIONE DEI PROCESSI INDUSTRIALI E AMMINISTRATIVI

La struttura manageriale di Speedline, sotto la gestione dei Commissari Straordinari, è focalizzata sull'attività di **rimodellamento** di tutti i **processi** di Speedline, che risentono ancora della carenza di investimenti e di coordinamento manageriale riferibile alla precedente gestione. Per le azioni di ottimizzazione dei costi di produzione e gli investimenti in tal senso, v. Pilastri 2 e 3 del presente Piano Industriale.

PERSEGUIRE EVENTUALI CONDOTTE PREDATORIE

I Commissari Straordinari – trovando il pieno consenso del Governo – hanno ravvisato la necessità di avviare tempestivamente le **opportune verifiche** su **comportamenti e condotte**, anche **omissive**, della **precedente gestione** di Speedline. E' stato quindi conferito incarico ad un primario Studio Legale al fine di svolgere le predette verifiche e rendere un parere sul punto. Trattandosi di verifiche ad oggi in corso, il presente Piano Industriale non riflette, sotto il profilo finanziario, l'esperimento di eventuali azioni risarcitorie e/o revocatorie. Si rinvia al paragrafo n. 4.2.3 del Programma per un'illustrazione delle risultanze preliminari emerse dalle verifiche avviate.

POSIZIONAMENTO DI SPEEDLINE

L'attuazione della strategia sottostante il Piano industriale e delle relative azioni programmate consente di affermare Speedline come un produttore focalizzato sulla clientela *OEMs* di fascia *premium* e *luxury*, cui fornire cerchi in alluminio con caratteristiche tecnologiche avanzate e con una solida presenza nel settore *Racing* / *Aftermarket* al servizio di squadre corsa e appassionati di *motorsport*

Indice

I Pilastri del Piano Industriale

Di seguito la descrizione, in dettaglio, delle azioni e degli interventi previsti dal Piano Industriale al fine di ottenere il rilancio di Speedline

1 Ripristino dei volumi e sviluppo della base clienti

Raggiungimento di un volume di produzione sostenibile facendo leva sul mantenimento delle *partnership* attualmente in essere e sull'acquisizione di nuovi clienti, valorizzando i fattori critici di successo che caratterizzano Speedline.

In particolare, il Piano prevede l'implementazione delle seguenti azioni per tipologia di clienti:

- **OE - clienti esistenti**: prosecuzione dei progetti già in produzione e ottenimento di nuovi volumi derivanti dal lancio di nuovi modelli e piattaforme da parte dei clienti attuali;
- **OE - clienti "win back"**: ripresa dei contatti con clienti storici del Gruppo (e.g.) per l'ottenimento di quote di produzione nel lancio dei nuovi modelli;
- **OE - nuovi clienti:** ampliamento della base clienti tramite lo sviluppo di relazioni con *brand* storicamente serviti in misura minoritaria sfruttando il lancio dei nuovi modelli di fascia alta previsti in produzione;
- **Racing**: investimento nei *brand* e sviluppo del segmento grazie alla revisione del modello distributivo e alla valorizzazione dell'*heritage* di Speedline;
- **Presidio *extra-automotive***: in aggiunta, si prevede la prosecuzione delle linee di *business* ancillari (produzione cerchi per mezzi speciali: v. pagina 78).

2 Ottimizzazione dei costi di produzione

Miglioramento delle *performance* aziendali attraverso l'utilizzo più efficiente degli *asset* produttivi dell'azienda (risorse e impianti) grazie ad un aumento dei volumi di vendita e revisione dei costi (e.g. consulenze).

In particolare, il ripristino di un livello produzione sostenibile consentirà:
(i) la riduzione di sprechi energetici generati nelle fasi di accensione / spegnimento;
(ii) riduzione dei tempi morti e di inattività con un impatto positivo sulla produttività della forza lavoro.

3 Investimenti e iniziative mirate

Realizzazione di investimenti mirati funzionali a generare benefici già in un orizzonte di breve periodo e valorizzare la Società. In particolare, si prevede:

- Il rinnovo dei compressori, con l'obiettivo di migliorare i livelli di consumo energetico;
- Il *revamping* delle linee di verniciatura, con l'obiettivo di ridurre gli scarti.

Inoltre, si prevede l'investimento in risorse umane, rafforzando l'organico con figure che ricopriranno ruoli strategici funzionali alla crescita della società.

Indice

Orizzonte temporale del Piano (1/2)

Di seguito gli eventi principali e le tempistiche previste della Procedura di A.S.

DATA E TEMPISTICHE	EVENTO	DESCRIZIONE
18 ottobre 2024	**Dichiarazione di Insolvenza**	Il Tribunale di Venezia, in data 18 ottobre 2024, ha dichiarato lo stato d'insolvenza di Speedline S.r.l, nominando la dott.ssa Ivana Morandin, quale Giudice Delegato e il dott. Maurizio Castro, quale Commissario Giudiziale.
15 novembre 2024	**Relazione del Commissario Giudiziale**	In data 15 novembre 2024, nei termini di Legge, il Commissario Giudiziale ha depositato la relazione sulle cause d'insolvenza ai sensi dell'art. 28 D. Lgs. 270/99.
30 dicembre 2024	**Apertura della procedura di A.S.**	In data 30 dicembre 2024, è stata aperta la procedura di A.S. ed il successivo 5 gennaio 2025 il MIMiT ha nominato quali Commissari Straordinari il dott. Maurizio Castro, il Prof. avv. Alfonso Celotto ed il dott. Mario Giovanni Patti.
3 marzo 2025	**Programma dell'A.S.**	Entro 60 gg dal decreto di apertura della procedura, i Commissari Straordinari devono presentare il Programma di cessione del complesso aziendale.
30 gg dalla presentazione, salvo richieste di chiarimenti/modifiche/ integrazioni	**Approvazione del Programma dell'A.S.**	Ai sensi dell'art. 57 D. lgs. 270/99, l'esecuzione del Programma è autorizzata dal MIMiT con decreto, sentito il Comitato di Sorveglianza, entro n.30 giorni dalla sua presentazione. Il predetto termine è sospeso in caso di richiesta di chiarimenti, modifiche o integrazioni, da parte del Ministero. In tal caso, i Commissari provvedono entro n.30 giorni dalla richiesta. In via del tutto rappresentativa, è possibile stimare che l'approvazione del Programma avvenga entro il mese di maggio 2025.
Entro 1 anno dall'approvazione del Programma, salvo proroghe	**Cessione del complesso aziendale**	Il Programma di cessione dei complessi aziendali deve essere eseguito entro n.1 anno dall'approvazione dello stesso, salvo proroga non superiore ad un ulteriore anno. Il presente Piano industriale, in via del tutto prudenziale e rappresentativa, assume la cessione del complesso aziendale entro il 2026.

Indice

Orizzonte temporale del Piano (2/2)

Negli anni 2025 e 2026 si prevede l'implementazione, da parte di Speedline S.r.l. in A.S. e sotto la gestione dei Commissari, di una serie di misure per il rilancio della stessa. Il 2027 riflette il miglioramento dei risultati economici grazie all'integrazione con un nuovo partner industriale a seguito della cessione del complesso aziendale, prevista entro il 2026.

Gestione Amministrazione Straordinaria

2025-2026

Implementazione delle misure per il rilancio:

1. • **Incremento dei volumi** di produzione e vendita;
2. • **Ripristino dell'efficienza operativa** interna;
3. • Avvio di azioni di **riduzione scarti** nel processo produttivo e di ***saving* verso fornitori;**
   • **Rafforzamento della struttura organizzativa interna della società** (competenze tecniche, commerciali e gestionali);
   • Investimento nel ***revamping* di compressori e dell'impianto di verniciatura.**

Integrazione con l'acquirente

2027

Consolidamento dei risultati economici tramite integrazione con un altro *player* industriale che possa valorizzare i benefici delle azioni intraprese nel 2025-2026 raccogliendo così i frutti del ritorno sul mercato di Speedline. A tal proposito, suddette azioni proseguiranno attraverso:

- L'incremento dei volumi verso **nuovi clienti *OEMs* e l'*on-boarding* di nuovi distributori,** valorizzando i benefici dell'integrazione con un nuovo *partner*;
- **Prosecuzione degli investimenti nel *revamping* della verniciatura** (con valutazione di altri potenziali impianti), in spese di *marketing* e di sviluppo stampi;
- Prosecuzione nelle **attività di riduzione costi**[1].

In tal modo, l'acquirente potrà accrescere il proprio *business* acquisendo *(i)* il ***know-how***, *(ii)* il **marchio**, *(iii)* le **relazioni con i clienti** e *(iv)* **gli *asset* produttivi** valorizzati da Speedline nel biennio precedente.

Note: 1) Per un approfondimento in merito agli effetti di tali azioni, si rimanda a pagina 86.

Overview delle direttrici di crescita del fatturato

Il Piano industriale di Speedline prevede una crescita dei ricavi costruita sulle seguenti linee guida

	Stato cliente			Stato business			Aggregato 3 anni BP
	Attivo	Win-back	Nuovo	Esistente	RFQ	Nuovo	
1.1 **OE – Clienti esistenti business esistente** Progetti assegnati in passato già in produzione	✓			✓			**€ 30,3m** (23% dei ricavi)
1.2 **OE – Clienti esistenti business nuovo** Nuovi progetti legati ai nuovi modelli lanciati dai clienti esistenti	✓					✓	**€ 13,4m** (10% dei ricavi)
1.3 **OE – Clienti «Win-back» business nuovo** Nuovi progetti legati a nuovi modelli lanciati da clienti storici da riconquistare		✓			✓	✓	**€ 44,1m** (34% dei ricavi)
1.4 **OE – Nuovi clienti** Nuovi progetti legati a nuovi modelli lanciati da clienti storicamente non serviti o serviti in misura limitata			✓			✓	**€ 13,3m** (10% dei ricavi)
1.5 **Aftermarket / Racing** Volumi legati alla vendita per applicazione racing sia a squadre corsa che per *upgrade aftermarket* per appassionati	✓		✓	✓		✓	**€ 27,0m** (20% dei ricavi)
1.6 **Altri** Verniciatura di ruote destinate ad AppTech, fornitura di ruote per mezzi speciali e vendita di stampi a clienti, cessione di stampi rottamabili e ruote obsolete	✓			✓			**€ 4,5m** (3% dei ricavi)
						Totale:	**€ 132,5m**

Indice

Le relazioni con i clienti

La gestione commissariale ha intrapreso una serie di azioni concrete volte al consolidamento e alla ripresa dei rapporti con i clienti OEMs. Con riferimento ai clienti del segmento Racing, è in corso la definizione di accordi con taluni distributori, su cui v. pagine 76-77.

Come anticipato, il primo pilastro del presente Piano si basa sul **mantenimento ed ampliamento della base clienti** al fine di incrementare i volumi. La Società si è pertanto mossa in tale direzione provvedendo ad interloquire con le varie controparti. Si descrivono di seguito le **azioni intraprese e gli esiti riscontrati**.

Incontri con clienti attualmente forniti

OMISSIS

Speedline, sin dalla dichiarazione dello stato di insolvenza, ha da subito provveduto ad intrattenere rapporti con le Direzioni Acquisti, Qualità, *Risk Management* e Legale delle case costruttrici , al fine di *(i)* chiarire le opportunità dell'A.S. e *(ii)* rimarcare le potenzialità racchiuse nel sito di Santa Maria di Sala.

Tale strutturato sistema di relazioni commerciali ha dato senz'altro **esito positivo**, in quanto **ha confermato Speedline come fornitore prioritario qualora avvenga l'approvazione di un Programma adeguato.**

Per quanto concerne il rapporto con

OMISSIS

Incontri con clienti attualmente non forniti

OMISSIS

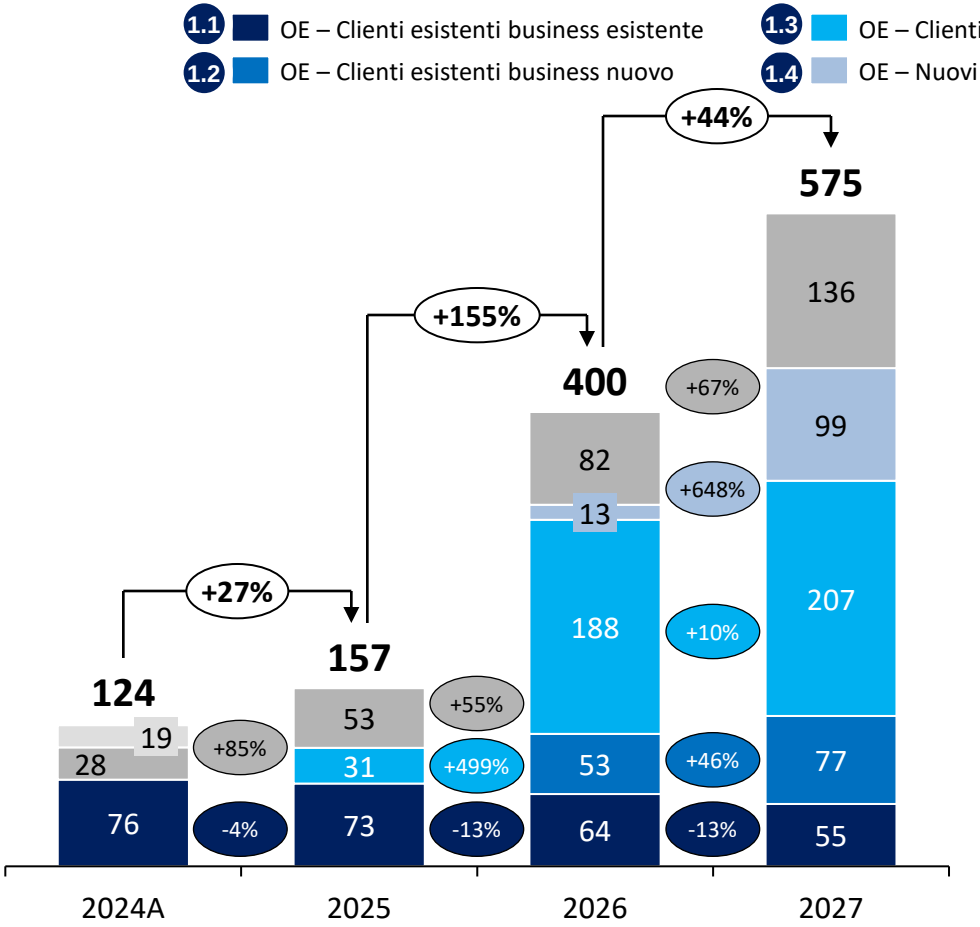
Nelle settimane e mesi immediatamente successivi alla dichiarazione di insolvenza, Speedline ha provveduto a **riprendere i rapporti con i *brand* attualmente non forniti** con l'obiettivo di ottenere RfQ (*Request for Quotation*).

OMISSIS

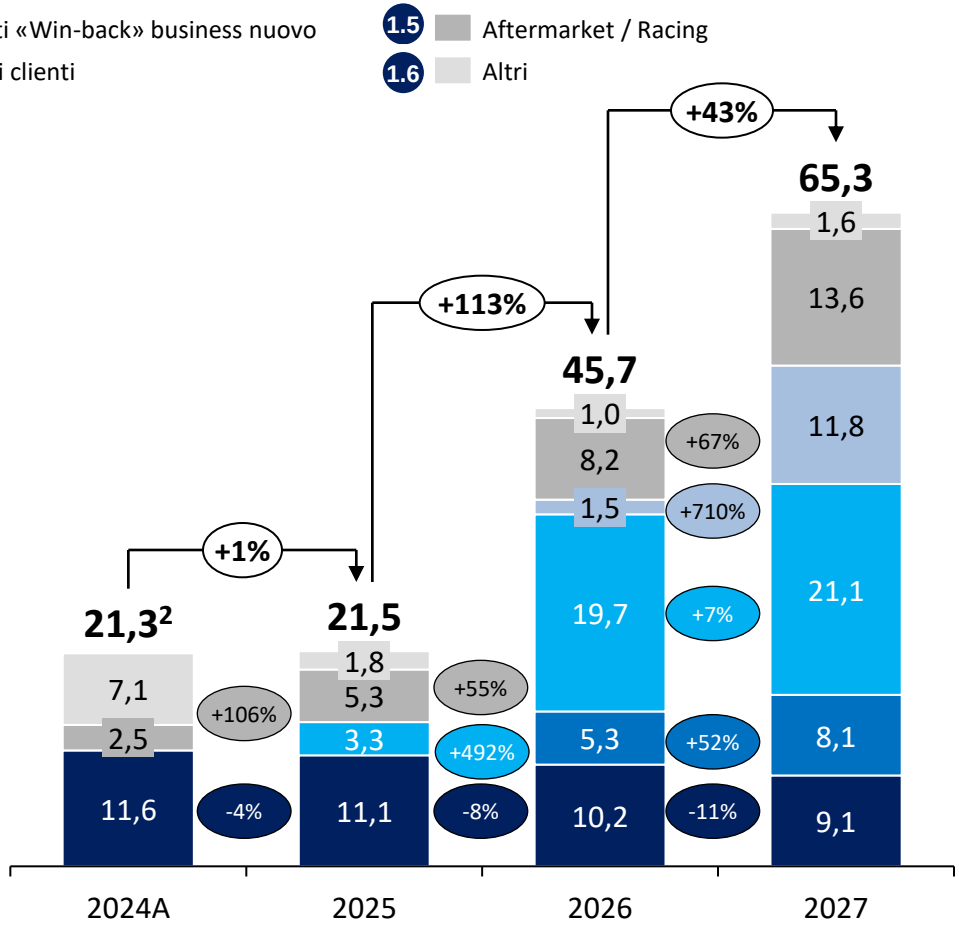
Evoluzione delle vendite complessive

A fine Piano (2027), la produzione di ruote è prevista in aumento fino a 575k unità, con un fatturato stimato di circa 65M€

Numero ruote vendute[1] *(2024-2027, migliaia di unità)*



Fatturato *(2024-2027, milioni di €)*



Note: 1) Considera solo le ruote vendute e non le lavorazioni intermedie quali la verniciatura. 2) Il grafico raffigura i valori derivanti da un'estrazione gestionale la quale differisce rispetto ai ricavi iscritti a bilancio per Euro 300 mila in quanto tali dati non incorporano alcune rettifiche contabili minoritarie (e.g. chiusura dei conti "Note credito da emettere" e "Fatture da emettere")

Indice

1.1 *Quota di mercato attesa per i clienti esistenti*

La stima della quota di mercato attesa di Speedline è stata basata sugli ordini mandati dai vari OEMs alla Società

OMISSIS

Note: 1) Previsione del numero di ruote come inserite sui sistemi di Speedline; 2) Stima basata sul numero di veicoli prodotti per i modelli serviti da Speedline . Fonte: IHS – S&P Global Mobility

Indice

1.1 *Vendite a clienti esistenti per modelli in produzione*

Il business esistente è previsto in diminuzione con il phase-out dei modelli ora in produzione

OMISSIS

Nuovi modelli attesi nei prossimi anni

Il mercato OE Europeo presenta ampie opportunità di business legate al lancio di nuovi modelli premium / luxury

OMISSIS

Indice

1.2 *Focus sulle nuove piattaforme Stellantis*

Stellantis si appresta a lanciare un alto numero di nuovi modelli prodotti in Italia nei prossimi anni

OMISSIS

Fonte: IHS – S&P Global Mobility

1.2 *Vendite a clienti esistenti di nuovi modelli*

Indice

OMISSIS

1.3 *Vendite a clienti «win-back»*

Indice

OMISSIS

OMISSIS

1.4 *Vendite a nuovi clienti*

Indice

OMISSIS

1.5 *Vendite per il segmento Aftermarket / Racing (1/2)*

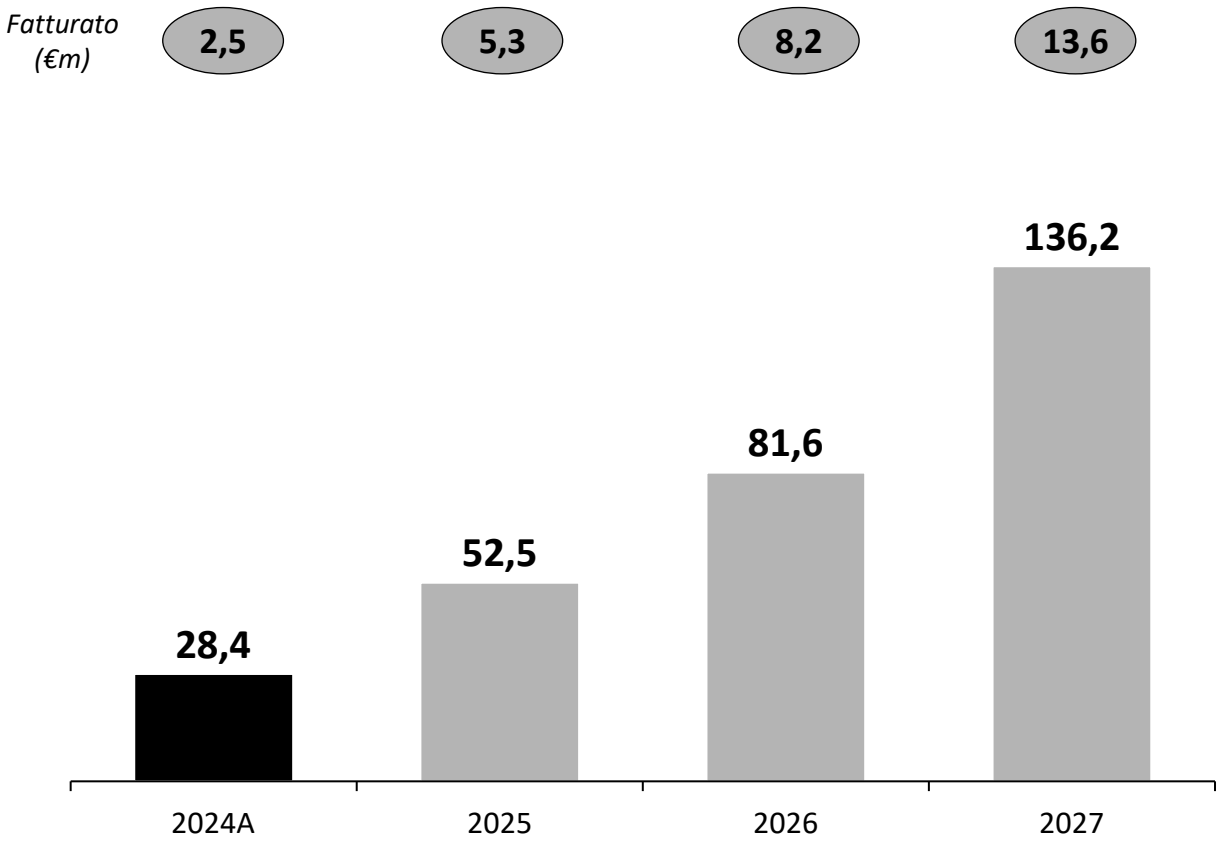
Indice

OMISSIS

1.5 *Vendite per il segmento Aftermarket / Racing (2/2)*

Le vendite nel settore Racing cresceranno grazie al rinnovato focus commerciale e al rafforzamento delle competenze tecniche

Numero ruote vendute – *2024-2027 (migliaia di unità)*



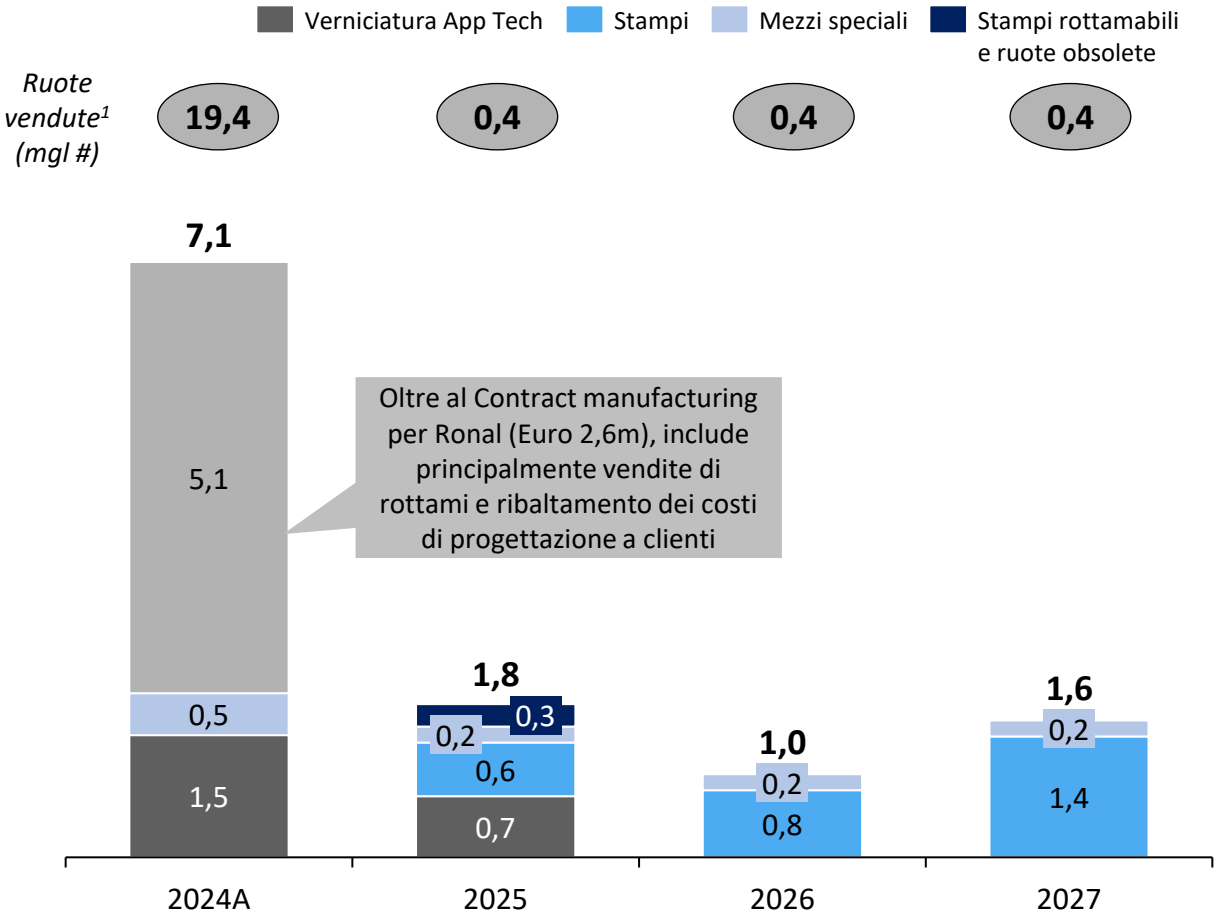
Commenti

- Per anni **Speedline è stata presente nel segmento *Racing*** nonostante i limitati investimenti in *marketing* e distribuzione
- L'intero segmento *Aftermarket/Racing* ha subito le **inefficienze** derivanti dalla numerosità di *player* distributivi ai quali Speedline si è sempre affidata
- Nell'orizzonte di Piano ci si attende una **significativa crescita di volumi grazie alla centralizzazione di tale rete in virtù degli accordi di esclusiva** in corso di finalizzazione con
- Le *partnership* sopra citate porteranno a una **maggiore copertura geografica** del mercato europeo e ad un **maggiore incentivo da parte dei distributori** per rafforzare il *brand* Speedline
- **Speedline Corse** inoltre rafforzerà il proprio organico con una **figura tecnica che supporterà lo sviluppo di nuovi prodotti** anche per il settore *Aftermarket / Racing*
- Ci si attende un rinnovato *focus* e una **crescita del *business* nel 2027 con l'ingresso del nuovo investitore**

1.6 *Focus sugli «Altri ricavi»*

Ulteriori ricavi sono attesi dalla vendita degli stampi – le attività svolte per Ronal termineranno nel 2025

Fatturato da ruote vendute o lavorate – *2024-2027 (milioni di €)*



Commenti

- A regime, questa voce includerà la **vendita di ruote** destinate a **mezzi speciali**, con clienti già acquisiti come [redacted] (caravan) e [redacted] (mezzi militari)
- Tra gli altri ricavi, si ipotizza che il servizio di **verniciatura ruote destinate ad AppTech** si esaurirà, già a partire dalla **prima metà** del **2025** in quanto non profittevole per l'azienda
- In questa voce sono state incluse anche le **vendite di stampi** che vengono **rifatturati ai clienti da parte di Speedline** al momento dell'inizio della produzione in serie dei progetti (SOP – *Start Of Production*)

Note: 1) Considera solo le ruote vendute e non le lavorazioni intermedie quali la verniciatura; non comprende gli stampi

Evoluzione dei costi diretti della produzione

Indice

Ci si attende un generale miglioramento dell'incidenza dei costi diretti

Tipo	Voce di costo	Descrizione	Razionale	Valore 2024		Valore 2027
Costi della produzione	***Alluminio***	Materiale principale utilizzato per la produzione delle ruote fuse	**Contenuto di alluminio per ruota stabile** nel segmento *OEMs* e nel segmento *Aftermarket/Racing* (non sono stati considerati effetti inflattivi)	4.5M€ *(31,5%)*	↑	21.8M€ *(33,4%)*
	Ruote semilavorate	Semilavorato «blank» di ruote forgiate acquistato esternamente	**Volume di ruote forgiate considerato costante** intorno a 3.000 ruote / anno	1.7M€ *(11,9%)*	↓	0.8M€ *(1,1%)*
	Vernice	Costi relativi all'acquisto di vernici per protezione e finitura estetica dei cerchi	**Contenuto di vernici per ruota stabile** nel segmento *OEMs* e nel segmento *Aftermarket/Racing*	0.9M€ *(6,3%)*	↓	2.7M€ *(4,2%)*
	Materiali ausiliari	Materiali di consumo impiegati nel processo produttivo e non incorporati nel prodotto	**Contenuto di altri materiali per ruota stabile** nel segmento *OEMs* e nel segmento *Aftermarket/Racing*	0.7M€ *(5,2%)*	↓	2.8M€ *(4,3%)*
	Energia	Costi per energia elettrica e metano per alimentare l'impianto produttivo e gli uffici	Riduzione grazie a volumi più alti con **utilizzo più efficiente degli impianti** (vedi dettagli a pagina 78)	2.9M€ *(20,0%)*	↓	8.9M€ *(13,6%)*
	Stampi	Costo per attrezzature di produzione (sia per fusione che *flowforming*)	**Crescita legata ai nuovi progetti** per clienti *OEMs* (gli stampi *Aftermarket/Racing* sono capitalizzati)	0.1M€ *(0,9%)*	↑	1.3M€ *(1,9%)*
	Trasporti	Costo per trasporto dei semilavorati da/verso fornitori e per trasporto prodotti fini ai clienti	Leggera **riduzione dell'incidenza** di questa voce di costo **con il crescere dei volumi**	0.4M€ *(2,6%)*	↓	1.2M€ *(1,9%)*
	Personale diretto	Costo per personale diretto di produzione	**Stima puntuale legata alle necessità di funzionamento dell'impianto** rispetto ai volumi produttivi attesi (vedi dettagli a pagina 80)	*n.d.*[1]		12.7M€ *(19,5%)*
	Lavorazioni esterne	Costo per aziende esterne per lavorazioni come la sverniciatura e la sbavatura	**Costo per ruota delle lavorazioni esterne stabile** nel segmento *OEMs* e nel segmento *Aftermarket/Racing*	1.2M€ *(8,6%)*	↓	3.0M€ *(4,6%)*

Principali effetti del Pilastro 2

↑ Aumento dell'incidenza percentuale ↓ Riduzione dell'incidenza percentuale

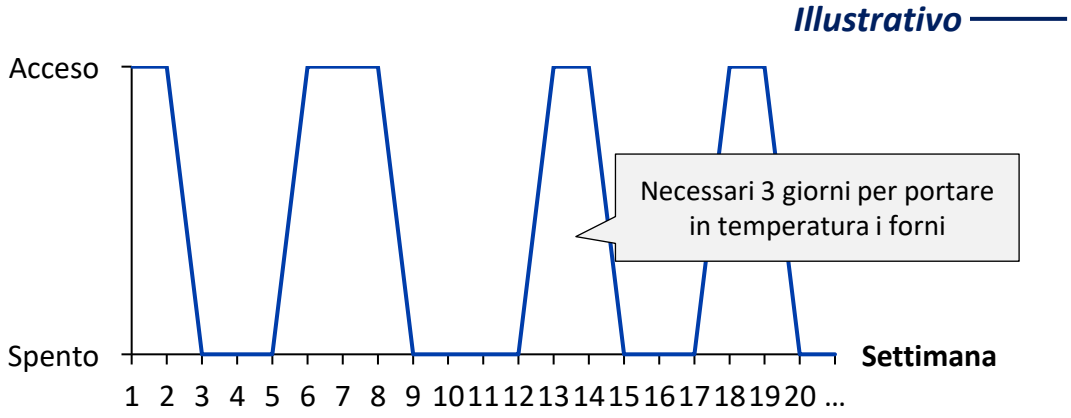
Note: 1) Ripartizione del costo tra personale diretto e indiretto non disponibile

Riduzione dell'incidenza dei costi energetici

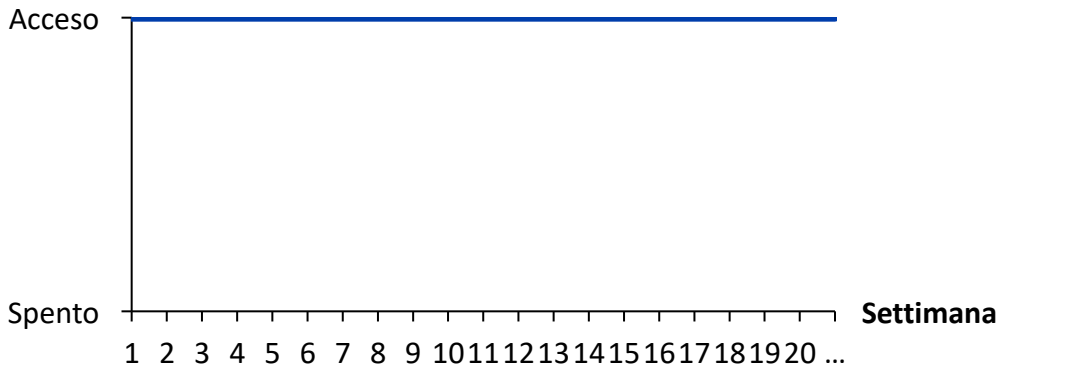
L'incidenza dei costi energetici si ridurrà grazie all'aumento dei volumi che consentirà un utilizzo più efficiente degli asset

Esempio illustrativo di utilizzo attuale dei forni

Utilizzo attuale
(bassi volumi produttivi)



Utilizzo futuro
(alti volumi produttivi)



Commenti

- Attualmente Speedline produce **volumi di gran lunga inferiori rispetto alla massima capacità produttiva**
- Ciò porta ad un **utilizzo non ottimale** degli impianti
- Ad esempio, i forni vengono accesi e utilizzati solo per una / due settimane al mese in cui viene concentrata la produzione necessaria
- Tale circostanza comporta uno **spreco dell'energia** durante la fase di accensione e spegnimento dei forni
- Nel momento in cui Speedline si troverà a produrre volumi più elevati, i forni potranno essere tenuti accesi **evitando perdite di energia in fase di accensione / spegnimento**
- Inoltre, è stato considerato per l'anno 2027 il **beneficio** per le **imprese energivore** (sospeso durante l'A.S., in virtù di quanto disposto dall'art. 3, co. 3, D. Lgs. n. 131 del 29 settembre 2023), a riduzione dei costi energetici

Riduzione dell'incidenza del costo del personale diretto

L'incidenza del costo del personale si ridurrà grazie ad un aumento della produttività

Numero medio dipendenti

	2024[1]	*2025*	*2026*	*2027*
Personale diretto	100	127	220	260
Personale indiretto – produzione	30	38	45	47
Personale indiretto – gestione e amministrazione	30	36	40	40
Totale	**160**	**201**	**305**	**347**

Produttività media

	2024	*2025*	*2026*	*2027*
Stima numero ruote prodotte *(#)*	124,000	157,095	399,990	574,791
Ruote prodotte per ogni **dipendente diretto**	**1,240**	**1,237** →	**1,818** ↗	**2,211** ↗
Costo del personale diretto **per ruota**	*n.d.*	**46.6**	**30.6** ↘	**22.2** ↘

Commenti

- La perdita di volumi produttivi ha negativamente impattato sulla produttività della forza lavoro di Speedline
- **L'incremento dei volumi** porterà ad un **migliore utilizzo della capacità** grazie a **minori tempi morti e inattività**
- Inoltre, i processi produttivi saranno più fluidi e senza chiusure di reparti nel corso dei mesi
- Il ritorno di progetti ad alti volumi ridurrà l'impatto negativo dei cambi di attività, aumentando il tempo effettivamente produttivo
- Nel Piano è stata inoltre considerata, in misura coerente con analoghe esperienze di acquisizione di aziende in procedura concorsuale, una riduzione del costo del lavoro, operata dal nuovo investitore attraverso la revisione degli accordi sindacali vigenti nel sito ex art. 47 l. 428/90 e finalizzata al riallineamento delle condizioni economico-normative dei lavoratori di Tabina alla media del settore e del territorio di riferimento.

Note: 1) Stima del personale effettivamente impiegato in produzione

Evoluzione dei costi fissi e ottimizzazione dei costi di produzione

Ci si attende un generale miglioramento dell'incidenza dei costi fissi principalmente per effetto dell'aumento di fatturato

Tipo	Voce di costo	Descrizione	Razionale	Valore 2024	Valore 2027
Spese amministrative, generali e di vendita	***Manutenzione***	Costi legati alle attività manutentive sull'impianto produttivo	Crescita nei prossimi anni per gestire **l'aumento di volumi produttivi**	1.2M€ *(7,7%)* ↓	2.0M€ *(3,1%)*
	Consulenze	Costi per attività di consulenza tecnica, amministrativa, legale e finanziaria	Considerato il costo delle **figure manageriali inserite nell'ambito dell'A.S** per il 2025-2026 poi internalizzate come figure interne (vedi pagina 85) e mantenendo esclusivamente le **consulenze industriali ricorrenti**	1.2M€ *(7,9%)* ↓	0.2M€ *(0,3%)*
	Affitti / Leasing / Noleggi	Costi di affitto per attrezzature ed immobili	Incremento costi legato all'**affitto da pagare a Ronal** per l'immobile da ottobre 2025 (**928k€/ anno**) a seguito della fine del contratto di comodato d'uso gratuito	1.1M€ *(6,8%)* ↓	2.0M€ *(3,0%)*
	Personale indiretto	Costi legati al personale indiretto di produzione e al personale SG&A	Stima puntuale legata alle **necessità di funzionamento dell'organizzazione** (crescita contenuta del numero di persone)	*n.d.*[1]	4.3M€ *(6,5%)*
	Altri costi	Altre voci di costo (spese di pulizia, rifiuti, *software*, spese telefoniche, assicurazioni, etc.)	**Eliminazione** delle **voci di costo non più necessarie** (sorveglianza, mensa, etc.), **riduzione dei costi *software*** di licenza e leggero aumento dei costi per servizi al personale	1.1M€ *(7,2%)* ↓	0.8M€ *(1,2%)*

↑ Aumento dell'incidenza percentuale ↓ Riduzione dell'incidenza percentuale

Note: 1) Ripartizione del costo tra personale diretto e indiretto non disponibile

Overview degli investimenti programmati e potenziali

I principali investimenti sono il revamping dei compressori e della linea di verniciatura

	Descrizione	Razionale	Investimento 2025	Investimento 2026	Investimento 2027
***Revamping* dei compressori**	**Riduzione del costo dell'energia** attraverso **interventi di ristrutturazione** dei compressori	Possibilità di **ridurre** il **costo dell'energia** di ~**5%**	**150k€**	**150k€**	**-**
***Revamping* delle linee di verniciatura**	**Riduzione del sospeso della verniciatura** tramite **interventi di *revamping*** delle linee	Possibilità di **ridurre** gli **scarti** di circa il **30% a fine Piano**	**-**	**500k€**	**500k€**
Campagne *marketing*	**Campagne digitali**, partecipazione a **fiere** e ***sponsorship motorsport*** per sviluppare il ***business Racing e Aftermarket***	Aumentare la **visibilità** del *brand*, **incrementando le vendite**	**150k€**[1]	**100k€**[1]	**200k€**[1]
Sviluppo stampi *racing*	Realizzazione di stampi per cerchi da competizione che **rispondano** alle specifiche **esigenze del cliente**	Migliorare **qualità** e **personalizzazione** del prodotto	**100k€**	**200k€**	**200k€**
Risorse aggiuntive	**Introduzione** di **3 risorse chiave:** *controller*, tecnico e commerciale	**Rafforzamento** della **struttura organizzativa** manageriale	**105k€**	**255k€**	**300k€**

	Descrizione	Razionale	Costo	Priorità
Nuova linea di verniciatura	**Attivazione** di una **nuova linea ad alta precisione per lavorazioni complesse**	Possibilità di **ridurre** al minimo la percentuale di **scarti,** in linea con *benchmark* di mercato	**~7-8 M€**	
Revamping macchine di pressofusione	Passaggio da una **tecnologia di termo-regolazione** ad aria a una ad **acqua o mista**	Possibilità di garantire **maggiore precisione**, **minori scarti e costi operativi**	**~2M€**	

Possibili ulteriori investimenti da valutare da parte del nuovo acquirente

Note: 1) Gli investimenti per le campagne di marketing sono capitalizzati per 100K€ nel 2025, 50k€ nel 2026 e 50K€ nel 2027; la restante parte viene spesata a conto economico

Inserimento di figure chiave per rafforzare Speedline (1/2)

Al fine di implementare le azioni previste nel Piano Industriale, tra il 2025 e il 2026 sarà necessario integrare l'organico di Speedline con tre figure chiave

	Descrizione	Skills e requisiti	Inserimento	Costo annuo
Controller	*Responsabile del controllo di gestione e della supervisione delle performance finanziarie e operative dell'azienda*	• *Esperienze nella contabilità analitica ed industriale* • *Solide competenze di pianificazione e controllo di gestione* • *Esperienza con sistemi informativi aziendali in aziende strutturate*	A partire dal **Q2 2025**	**70.000** €/anno
Tecnico	*Supporto nella progettazione di prodotto, principalmente per sviluppare il segmento Aftermarket / Racing*	• *Estensiva esperienza nel settore dei cerchi* • *Solide competente in ambito di progettazione di prodotto* • *Conoscenza di materiali e processi di produzione nel mondo dei cerchi automotive*	• A partire dal **Q2 2025** (1° risorsa) • A partire dal **Q1 2026** (2° risorsa)	**70.000** €/anno
Commerciale	*Sviluppo e gestione delle relazioni con i clienti esistenti e futuri, contribuendo alla crescita aziendale*	• *Estesa esperienza nel settore automotive* • *Relazione con i principali OEM premium / luxury* • *Conoscenza dei processi di gara e di fornitura nel mondo automotive* • *Capacità di comunicazione e negoziazione*	A partire da **Q3 2026**	**90.000** €/anno

Inserimento di figure chiave per rafforzare Speedline (2/2)

Nel 2027, anno stimato di integrazione con l'acquirente, si renderà necessario un rafforzamento della struttura manageriale di Speedline, mediante internalizzazione di figure ad oggi qualificate come consulenti esterni

	Descrizione	Skills e requisiti	Inserimento	Costo annuo
Direttore Generale	*Guidare la strategia aziendale, garantendo crescita, efficienza e sostenibilità del business*	• *Esperienza decennale in ruoli di direzione aziendale nel settore automotive* • *Leadership, visione strategica e capacità di negoziazione*	**Internalizzazione** delle figure legate alla gestione dell'A.S. a partire dal **2027**	**120.000** €/anno
Responsabile Affari Legali	*Tutelare l'azienda su aspetti contrattuali, normativi e contenziosi, garantendo conformità e minimizzando i rischi legali*	• *Esperienza in diritto commerciale, societario e contrattualistica* • *Capacità di negoziazione e gestione di contenziosi* • *Esperienza in aziende industriali o studi legali*		**90.000** €/anno
Responsabile Tecnico	*Supervisionare lo sviluppo di prodotto, l'ottimizzazione dei processi e il miglioramento continuo delle soluzioni tecniche*	• *Conoscenza approfondita dei processi automotive* • *Esperienza in ingegneria della produzione o R&D o automazione* • *Capacità di gestione delle risorse tecniche*		**90.000** €/anno

Iniziative di riduzione costi

In aggiunta allo sviluppo del fatturato, una serie di iniziative di riduzione costi miglioreranno la marginalità di Speedline

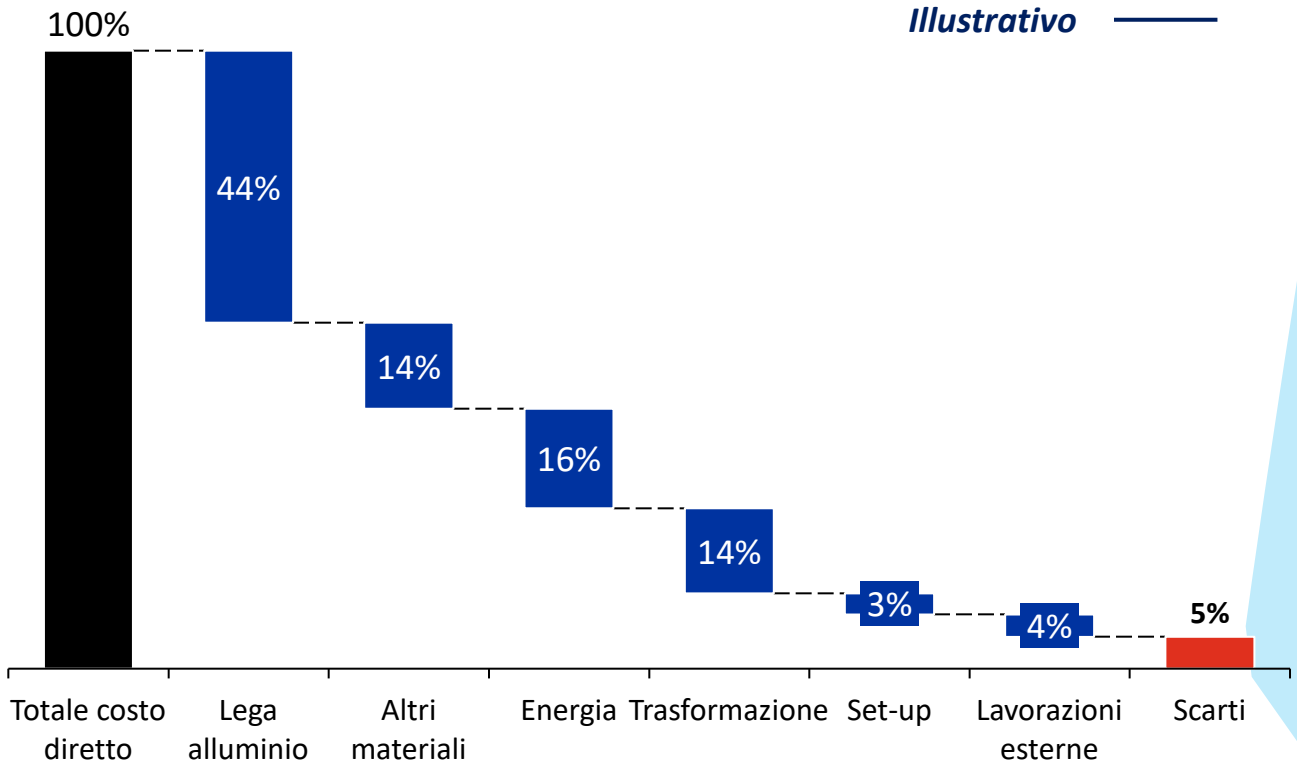
Iniziativa	Descrizione	Impatto / Saving *(mgl €)* 2025	2026	2027
Riduzione dello scarto di produzione	*Riduzione degli scarti tramite **efficientamento** dei **processi produttivi,** con focus sul **revamping delle linee di verniciatura***	*82k€*	*280k€*	*871k€*
Riduzione costo energetico per compressori	*Riduzione del costo energetico tramite **efficientamento** operativo dei **compressori** ottenuto da una loro **riqualificazione***	*-*	*199k€*	*445k€*
***Saving* sul costo fornitori**	***Azione per ottenimento di saving** nei confronti dei fornitori grazie all'**aumento dei volumi di acquisto***	*43k€*	*231k€*	*550k€*
Restituzione carrelli elevatori	***Riduzione del fabbisogno dei carrelli utilizzati** e loro parziale restituzione nel periodo iniziale dove i volumi produttivi sono ridotti*	*110k€*	*50k€*	*25k€*
Riduzione manutenzioni	*Riduzione **temporanea** delle attività di **manutenzioni preventiva***	*200k€*	*-*	*-*
	Totale Saving	***435k€***	***761k€***	***1.891k€***

Iniziative di riduzione costi - focus sugli scarti

La riduzione dello scarto di produzione rappresenta una leva importante per la riduzione dei costi diretti

Breakdown costi diretti realizzazione cerchio

Costi diretti di realizzazione cerchio in % rispetto al costo totale diretto



Commenti

- L'incidenza dello **scarto** di **produzione** sul totale dei **costi diretti di produzione è superiore** agli standard di riferimento del mercato *automotive*
- In particolare, la **situazione è particolarmente difficile nel mercato *OEMs*** dove i requisiti di qualità dei clienti sono molto alti
- Sforzi di **efficientamento** nella **qualità dei processi produttivi** (con particolare *focus* sulla verniciatura) porteranno a una **riduzione attesa di circa un terzo degli scarti**

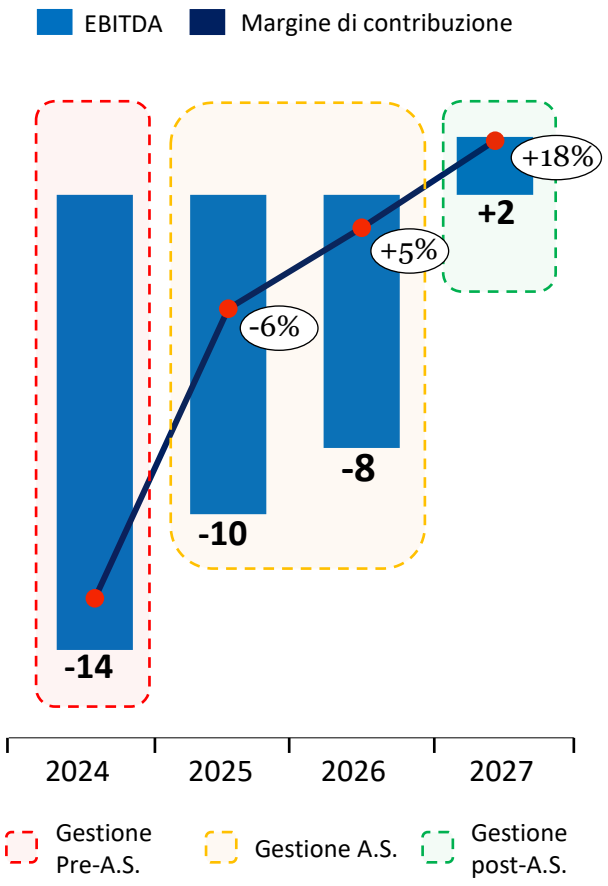
Fonte: Stime interne della società utilizzando una media dei vari diametri di ruote in produzione sia per OE che per *Aftermarket/Racing*

Indice

Financials operativi e focus performance 2027

Il 2027 rappresenta un esercizio di svolta per la Società segnalando valori positivi sia nel Margine di Contribuzione («MdC»), sia nell'EBITDA

Evoluzione MdC ed EBITDA *(milioni di €)*



Il grafico di fianco evidenzia la *performance* operativa crescente della Società nel corso del triennio.

In particolare, nel biennio 2025-2026 il *MdC* e l'*EBITDA si* incrementano in virtù delle azioni illustrate alle pagine precedenti, che si concretizzeranno a partire dal periodo di gestione dell'Amministrazione Straordinaria.

L'anno 2027 riflette invece l'integrazione con il nuovo acquirente, il quale avrà modo *(i)* di **valorizzare i benefici delle azioni poste in essere dalla Procedura di A.S.** e *(ii)* **rafforzare tali azioni** principalmente mediante l'**ottenimento di nuovi clienti *OEMs*** ed uno sforzo commerciale nell'**espansione del segmento *Aftermarket/Racing***, ottenendo così un **cambio di passo** nella redditività aziendale, che subisce un significativo miglioramento.

Tale cambio di passo si traduce infatti in:

- Volumi aggiuntivi per n. 86.000 ruote circa derivanti da nuovi clienti, che apporteranno **fatturato per più di Euro 10 milioni**;
- Volumi aggiuntivi per n. 54.600 ruote circa **(+67% vs FY2026)** derivanti dal segmento *Aftermarket/Racing*, accrescendo il **fatturato per Euro 5,5 milioni**;

Tali risultati sono raggiungibili anche mediante *(i)* **incremento delle spese di *marketing*** e *(ii)* **mantenimento degli investimenti** legati allo sviluppo **degli stampi**, oltre che, naturalmente, da un'**efficace gestione manageriale** che si verificherà per effetto delle risorse inserite nel corso della Procedura di A.S. (si veda pagina 84) e delle figure manageriali che entreranno a seguito dell'integrazione con il nuovo *Partner* (si veda pagina 85).

Per quanto concerne la componente costi, il 2027 presenta ulteriori segnali incoraggianti legati *(i)* agli investimenti eseguiti durante l'A.S. (alcuni dei quali necessari anche nella gestione 2027, come il *revamping* della linea di verniciatura, fondamentale per raggiungere un drastico calo della componente di scarto), ed *(ii)* ai benefici che si potranno realizzare in virtù di una ritrovata solidità patrimoniale che genererà un maggior potere contrattuale traducibile in una **sensibile riduzione del costo dei fornitori** (risparmio stimato in Euro 550 mila).

Nota(*): Si specifica che il MdC 2024 risulta sensibilmente peggiore rispetto agli anni successivi poiché include interamente, nei costi variabili, gli esborsi legati al personale in quanto non è disponibile, per il 2024, una suddivisione tra personale diretto ed indiretto.

Conto Economico 2025-2027 (1/7)

Indice

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP	
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335	!
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-	
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148	@
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**	
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)	
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**	
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*	
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)	
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)	
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)	
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)	
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**	
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*	
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)	
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**	
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-	
Proventi straordinari		744			744	
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)	
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-	
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	
Imposte	(213)	-	-	-	-	
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	

! Il Piano prevede un graduale recupero dei ricavi fino ad arrivare ad un fatturato complessivo di Euro 63.819 mila nel 2027, a fronte di circa 575 mila ruote vendute. Tale crescita deriva dall'effetto combinato delle azioni precedentemente illustrate e beneficia principalmente *(i)* dell'ampliamento della base clienti sia per effetto del *win-back* di clienti storici che della prevista acquisizione di clienti attualmente non serviti e *(ii)* del rilancio del segmento *Racing* grazie alla nuova strategia di distribuzione commerciale e agli investimenti a supporto dello sviluppo del *brand*.

Si presenta di seguito una tabella riepilogativa per linea di *business*. La voce «Altri» è riferita al fatturato previsto per vendite nel comparto «*extra-automotive*» (in particolare, vendite di cerchi per mezzi speciali); solo per il 2025, si prevedono Euro 729 mila di ricavi per il servizio di verniciatura di ruote in favore di AppTech.

Ricavi per business (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Ricavi delle vendite	**20.569**	**44.947**	**63.819**
OE - cl. esistenti business esistente	*11.078*	*10.154*	*9.067*
OE - cl. esistenti business nuovo	*-*	*5.309*	*8.053*
OE - Win-back	*3.321*	*19.673*	*21.069*
OE - Nuovi clienti	*-*	*1.459*	*11.818*
Aftermarket/Racing	*5.250*	*8.160*	*13.620*
Altri	*921*	*192*	*192*

@ Gli altri ricavi includono le vendite di stampi agli *OEMs* (circa Euro 2.880 mila in arco Piano) ed Euro 268 mila di proventi relativi a dismissioni di ruote obsolete che la Società prevede di cedere nel 2025.

Indice

Conto Economico 2025-2027 (2/7)

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP	
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335	
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-	
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148	
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**	
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)	#
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**	
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*	
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)	$
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)	
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)	
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)	
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**	
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*	
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)	
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**	
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-	
Proventi straordinari		744			744	
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)	
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-	
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	
Imposte	(213)	-	-	-	-	
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**	

\# Il costo del venduto include i costi di acquisto delle materie prime (e.g. alluminio, vernice, materiali ausiliari), semilavorati e stampi. Si fornisce di seguito una rappresentazione delle voci che compongono il costo del venduto, mentre per quanto concerne le assunzioni alla base di tali valori, si rimanda a pagina 79. Si segnala che nella tabella sottostante si rappresenta anche l'impatto dei *saving* su fornitori complessivamente pari ad Euro 824 mila nel triennio di Piano (su cui v. pagina 86), il quale viene riportato quale voce separata al fine di dare evidenza numerica dell'effetto delle iniziative di cui al terzo pilastro di Piano.

Costo del venduto	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Alluminio	(5.606)	(15.323)	(21.768)
Ruote semilavorate	(750)	(750)	(750)
Vernice	(1.462)	(1.918)	(2.738)
Ausiliari e altro	(777)	(1.913)	(2.782)
Stampi	(560)	(700)	(1.260)
Saving fornitori	*43*	*231*	*550*
Totale	**(9.112)**	**(20.373)**	**(28.747)**

$ La voce include costi quali trasporti, lavorazioni esterne, energia, consulenze industriali etc. Come evidenziato nella tabella a pagina successiva, la componente principale dei costi per servizi è costituita dal costo dell'energia, il quale rappresenta circa il 56% della voce (percentuale media per il triennio); grazie all'incremento dei volumi ed agli efficientamenti di cui a pagina 80, l'impatto del costo sul valore della produzione si riduce progressivamente.

Segue (1/2)

Indice

Conto Economico 2025-2027 (3/7)

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081) %
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-
Proventi straordinari		744			744
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**
Imposte	(213)	-	-	-	-
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**

Segue (2/2)

Si precisa inoltre che i costi per servizi includono anche i *saving* relativi *(i)* al *revamping* dei compressori, *(ii)* alla riduzione delle manutenzioni e *(iii)* alla riduzione scarti.

Costo per servizi (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Energia	(5.000)	(7.978)	(8.893)
Lavorazioni esterne	(999)	(2.197)	(3.000)
Manutenzione	(1.199)	(1.500)	(2.000)
Trasporti	(466)	(986)	(1.226)
Consulenze	(488)	(515)	(200)
Servizi per il personale	(37)	(50)	(80)
Spese di marketing	(50)	(50)	(150)
Compensi amm/sindaci	-	-	(25)
Altri costi	(950)	(900)	(800)
Saving per riduzione scarti	*82*	*280*	*871*
Saving riduzione manutenzioni	*200*	-	-
Saving revamping compressori	-	*199*	*445*
Totale	**(8.908)**	**(13.697)**	**(15.058)**

Si rimanda alle pagine 79 e 82 per il dettaglio delle singole assunzioni effettuate.

% La voce inerente i costi per godimento di beni di terzi viene mantenuta stabile in arco Piano ad eccezione dell'incremento per Euro 928 mila che si evidenzia tra il 2025 ed il 2026 per effetto della conclusione del contratto di comodato d'uso gratuito e successivo inizio del contratto di affitto tra la Società e Ronal.

Indice

Conto Economico 2025-2027 (4/7)

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505) ^
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)** &
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-
Proventi straordinari		744			744
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**
Imposte	(213)	-	-	-	-
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**

^ Il costo del personale, nel corso del triennio, rappresenta una delle componenti di costo principali. Tale voce mostra un incremento in virtù *(i)* delle esigenze di produzione conseguentemente all'incremento dei volumi e *(ii)* dell'inserimento di risorse specifiche come dettagliato a pagina 84 e del rafforzamento della struttura manageriale come illustrato a pagina 85. Si fornisce una tabella riepilogativa raffigurante la suddivisione del costo complessivo precisando che l'esercizio 2027 riflette *(i)* le nuove condizioni contrattuali che si intendono adottare in tale anno e *(ii)* i compensi relativi al rafforzamento manageriale di cui a pagina 85.

Costo personale (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Personale diretto	(7.312)	(12.231)	(12.746)
Personale indiretto	(4.264)	(4.726)	(4.265)
Nuove risorse	(105)	(255)	(600)
di cui risorse tecniche	*(53)*	*(140)*	*(140)*
di cui risorsa commerciale	*-*	*(45)*	*(90)*
di cui controller	*(53)*	*(70)*	*(70)*
Rafforzamento figure manageriali	-	-	(300)
Totale	**(11.681)**	**(17.212)**	**(17.612)**

& Il Piano prevede un progressivo miglioramento dell'*Ebitda* ed il raggiungimento di un risultato operativo positivo nel 2027 per effetto *(i)* dell'incremento di volumi previsto principalmente per l'acquisizione di nuovi clienti, beneficiando dalla maggior credibilità ottenuta con l'ingresso di un investitore solido; *(ii)* della maggiore capacità di assorbimento dei costi fissi e delle politiche di efficientamento dei costi precedentemente illustrate.

Segue (1/2)

Conto Economico 2025-2027 (5/7)

Indice

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-
Proventi straordinari		744			744 *
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**
Imposte	(213)	-	-	-	-
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**

Segue (2/2)

Inoltre, nell'orizzonte temporale di Piano si registra un sensibile miglioramento del margine di contribuzione, come di seguito illustrato:

Margine di Contribuzione (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP
Valore della produzione	21.477	45.747	65.259
Costi della produzione	(22.807)	(43.286)	(53.297)
Margine di Contribuzione (MdC)	**(1.330)**	**2.461**	**11.962**
MdC in %	*-6,2%*	*5,4%*	*18,3%*

Si precisa che all'interno della voce «Costi della produzione» sono incluse le seguenti voci di costo: costo del venduto, energia, trasporto, lavorazioni esterne e personale diretto. Non essendo disponibile la ripartizione del costo del personale per l'esercizio 2024 tra diretto e indiretto, il totale di suddetta voce è compreso integralmente nel calcolo del MdC.

* La voce «Proventi straordinari» è interamente riferibile alla cessione di beni non strumentali, prevista per il 2025, per un prezzo di Euro 793 mila. Il valore iscritto a Conto Economico (Euro 744 mila) riflette la plusvalenza da cessione, calcolata come differenza tra il valore netto contabile (Euro 49 mila) e il prezzo di cessione previsto (Euro 793 mila).

Indice

Conto Economico 2025-2027 (6/7)

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-
Proventi straordinari		744			744
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**
Imposte	(213)	-	-	-	-
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**

(In arco Piano sono previste spese inerenti la Procedura per un totale complessivo di Euro 1.134 mila riferibili a [1]:

- *Advisor* finanziario per la redazione del Programma ex art. 54 e ss D.lgs. 270/99 e del Piano industriale sottostante (complessivi Euro 82 mila), il cui compenso è stato interamente previsto nel 2025;
- *Advisor* legali per: *(i)* le verifiche in ordine alle azioni risarcitorie e/o revocatorie (complessivi Euro 179 mila); *(ii)* le controversie giudiziali in merito alla rivendicazione di beni immobili ed al procedimento di sfratto (complessivi Euro 15 mila). I relativi compensi sono stati interamente previsti nel 2025;
- Stime inerenti ai compensi in favore di *advisor* – ad oggi non ancora incaricati – che dovranno svolgere la propria attività di assistenza nel procedimento di cessione del complesso aziendale: *advisor* finanziario; *advisor* legale; perito per la stima del compendio (stima per complessivi Euro 300 mila). Tali compensi sono stati interamente previsti nel 2026;
- Stime dei compensi in favore del Comitato di Sorveglianza (circa Euro 29 mila annui, stimati nel 2025 e nel 2026), del Commissario Giudiziale (circa Euro 100 mila) e dei Commissari Straordinari (circa Euro 400 mila complessivi: si precisa che tale importo è oggetto di mera stima, non essendo ad oggi disponibili una serie di parametri su cui tali compensi si calcolano);

Nota: 1) Per gli incarichi di consulenza conferiti dai Commissari Straordinari, si veda il par. 1.5 del presente Piano Industriale.

Conto Economico 2025-2027 (7/7)

Indice

Conto Economico (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	Totale BP
Ricavi delle vendite	19.721	20.569	44.947	63.819	129.335
Variazione rimanenze PF e lavori in corso	(5.315)	-	-	-	-
Altri ricavi	1.249	908	800	1.440	3.148
Valore della produzione	**15.654**	**21.477**	**45.747**	**65.259**	**132.483**
Costo del venduto	(8.404)	(9.112)	(20.373)	(28.747)	(58.232)
Margine industriale	**7.250**	**12.365**	**25.375**	**36.512**	**74.252**
Margine industriale %	*46%*	*58%*	*55%*	*56%*	*56%*
Costo per servizi	(8.752)	(8.908)	(13.697)	(15.058)	(37.663)
Godimento beni di terzi	(1.059)	(1.181)	(1.937)	(1.962)	(5.081)
Costo del personale	(11.278)	(11.681)	(17.212)	(17.612)	(46.505)
Oneri diversi di gestione	(163)	(150)	(120)	(100)	(370)
Ebitda	**(14.001)**	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	**(15.367)**
Ebitda margin %	*-89%*	*-44%*	*-17%*	*2,7%*	*-11,6%*
Ammortamenti	(1.565)	(1.329)	(1.152)	(456)	(2.937)
Ebit	**(15.566)**	**(10.883)**	**(8.744)**	**1.323**	**(18.304)**
Proventi / (oneri) finanziari	(64)	-	-	-	-
Proventi straordinari		744			744
Amm. Straordinaria e costi straordinari	-	(306)	(579)	(250)	(1.134)
Utili / (Perdite) su cambi	(1)	-	-	-	-
Ebt	**(15.631)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**
Imposte	(213)	-	-	-	-
Risultato netto d'esercizio	**(15.844)**	**(10.445)**	**(9.323)**	**1.073**	**(18.695)**)

) Alla luce di quanto sopra illustrato, il Conto Economico prospettico riflette perdite di esercizio negli anni 2025 e 2026, raggiungendo un risultato positivo nel 2027 grazie al ripristino del volume d'affari.

Nota: 1) Per gli incarichi di consulenza conferiti dai Commissari Straordinari, si veda il par. 1.5 del presente Piano Industriale.

Indice

Stato Patrimoniale 2025-2027 (1/2)

Stato patrimoniale (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	
Immobilizzazioni immateriali	1.013	956	846	834	!
Immobilizzazioni materiali	2.139	1.368	1.525	2.281	@
Immobilizzazioni finanziarie	453	453	453	453	#
Attivo fisso	**3.604**	**2.776**	**2.824**	**3.568**	
Rimanenze	7.511	5.255	8.815	9.870	
Crediti commerciali	5.682	6.844	10.108	13.895	
Altri Crediti	547	473	473	473	
Debiti commerciali	(1.580)	(3.324)	(6.839)	(8.629)	
Altri Debiti	(1.503)	(5.191)	(10.811)	(10.811)	
Capitale circolante netto	**10.656**	**4.056**	**1.746**	**4.798**	
Capitale investito netto	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	
Patrimonio Netto	**(5.230)**	**(15.675)**	**(24.998)**	**(23.924)**	
Altri debiti finanziari	(1)	(1)	(1)	(1)	
Passivo ante 18 ottobre 2024	22.568	22.568	22.568	22.568	
Disponibilità liquide	(3.077)	(60)	7.001	9.723	
Fonti di Finanziamento	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	

Nota: Si precisa che i debiti commerciali e gli altri debiti (inclusivi di debiti previdenziali e tributari) sono stati considerati al netto dei debiti ante dichiarazione di insolvenza.

! Le immobilizzazioni immateriali si riferiscono a *software e* marchi. L'evoluzione riflette l'effetto degli ammortamenti e degli investimenti previsti a titolo di campagne di *marketing* per il settore *Racing / Aftermarket* (pari ad Euro 100 mila nel 2025 ed Euro 50 mila negli anni successivi, come illustrato a p. 83).

@ Le immobilizzazioni materiali includono impianti e macchinari, costruzioni leggere e attrezzature. L'evoluzione della voce risente (*i*) degli ammortamenti; *(ii)* della dismissione di beni non funzionali nel 2025 (con impatto patrimoniale limitato ad Euro 49 mila, coincidenti con il valore netto contabile degli *asset* dismessi) e *(iii)* degli investimenti effettuati a supporto dell'esecuzione del Piano, pari a complessivi Euro 2.750 mila, di cui:

- Euro 950 mila relativi a investimenti di mantenimento;
- Euro 1,8 milioni di investimenti straordinari, composti come segue:
  - Euro 1 milione relativi a investimenti nelle linee di verniciatura;
  - Euro 500 mila relativi a stampi *racing;*
  - Euro 300 mila relativi a investimenti in compressori, funzionali ad incrementare l'efficienza energetica dello stabilimento.

Per un maggiore dettaglio degli investimenti straordinari, v. p. 83.

Le immobilizzazioni finanziarie sono costituite principalmente da depositi cauzionali e sono previste rimanere stabili in arco Piano.

Indice

Stato Patrimoniale 2025-2027 (2/2)

Stato patrimoniale (€/000)	31/12/2024 Pc	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	
Immobilizzazioni immateriali	1.013	956	846	834	
Immobilizzazioni materiali	2.139	1.368	1.525	2.281	
Immobilizzazioni finanziarie	453	453	453	453	
Attivo fisso	**3.604**	**2.776**	**2.824**	**3.568**	
Rimanenze	7.511	5.255	8.815	9.870	$
Crediti commerciali	5.682	6.844	10.108	13.895	%
Altri Crediti	547	473	473	473	^
Debiti commerciali	(1.580)	(3.324)	(6.839)	(8.629)	&
Altri Debiti	(1.503)	(5.191)	(10.811)	(10.811)	*
Capitale circolante netto	**10.656**	**4.056**	**1.746**	**4.798**	
Capitale investito netto	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	
Patrimonio Netto	**(5.230)**	**(15.675)**	**(24.998)**	**(23.924)**	
Altri debiti finanziari	(1)	(1)	(1)	(1)	
Passivo ante 18 ottobre 2024	22.568	22.568	22.568	22.568	
Disponibilità liquide	(3.077)	(60)	7.001	9.723	
Fonti di Finanziamento	**14.261**	**6.832**	**4.570**	**8.366**	

Nota: Si precisa che i debiti commerciali e gli altri debiti (inclusivi di debiti previdenziali e tributari) sono stati considerati al netto dei debiti ante dichiarazione di insolvenza.

$ Il Piano riflette un progressivo efficientamento delle rimanenze guidato da un utilizzo più proficuo degli impianti (riducendo i periodi di fermata dei forni) e da una miglior programmazione della produzione. In particolare, si prevede la seguente evoluzione dei giorni di rotazione:

- 211 giorni nel 2025;
- 158 giorni nel 2026;
- 125 giorni nel 2027.

% Il Piano prevede l'applicazione di una dilazione di 30 giorni ai ricavi generati nei confronti di Audi (in linea con le condizioni in corso di definizione) e di 60 giorni per gli altri clienti (in linea con le attuali condizioni contrattuali). Non è previsto l'incasso dei crediti pregressi vantati nei confronti di Ronal (circa Euro 3 milioni, alla data del 31 dicembre 2024), sia in virtù dell'esistenza di contrapposte partite debitorie alla medesima data di riferimento sia in virtù delle attuali verifiche in corso in ordine alla sussistenza dei presupposti giuridici per il potenziale esperimento di azioni risarcitorie e/o revocatorie.

^ La voce include principalmente crediti verso il Fondo di Tesoreria per rivalutazione t.f.r., nonché ratei e risconti, ed è prevista rimanere stabile nell'arco di Piano.

& Il Piano prevede l'applicazione delle seguenti dilazioni: *(i)* 30 giorni per i costi di energia, *(ii)* 60 giorni per le altre voci di costo.

* L'incremento degli altri debiti è relativo all'impatto degli oneri previdenziali non versati nel periodo 2025-2026.

Indice

Cash Flow 2025-2027

Rendiconto finanziario (€/000)	31/12/2025 BP	31/12/2026 BP	31/12/2027 BP	
EBITDA	**(9.555)**	**(7.592)**	**1.780**	!
Δ Magazzino	2.256	(3.560)	(1.055)	
Δ Crediti Commerciali	(1.162)	(3.264)	(3.787)	
Δ Altri crediti	74	-	-	@
Δ Debiti commerciali	1.745	3.514	1.791	
Δ Altri Debiti	3.688	5.619	-	#
Flusso di cassa operativo	**(2.954)**	**(5.282)**	**(1.272)**	
Capex	(501)	(1.200)	(1.200)	
Flusso di cassa da (investimenti) / disinvestimenti	**(501)**	**(1.200)**	**(1.200)**	
Proventi (oneri) straordinari	438	(579)	(250)	
Cash Flow a servizio del debito	**(3.017)**	**(7.061)**	**(2.722)**	
Flusso di cassa netto	**(3.017)**	**(7.061)**	**(2.722)**	
Cash BoP	**3.077**	**60**	**(7.001)**	
Flusso di cassa netto	(3.017)	(7.061)	(2.722)	
Cash EoP	**60**	**(7.001)**	**(9.723)**	$

! Il Piano prevede un progressivo miglioramento dell'Ebitda con il raggiungimento di un impatto positivo da parte della gestione operativa nel 2027.

@ L'evoluzione del circolante risente della crescita del *business* e determina un assorbimento complessivo di circa Euro 3,5 milioni in arco Piano, con un impatto decrescente del magazzino per via delle politiche di efficientamento implementate.

L'incremento degli altri debiti è relativo all'impatto degli oneri previdenziali non versati nel periodo 2025-2026.

$ La società presenta un fabbisogno finanziario a fine Piano di Euro 9,7 milioni. Si precisa che da un punto vista finanziario non è stato stimato alcun impatto relativo all'operazione di acquisizione prevista nel 2027.

Modalità di copertura del fabbisogno finanziario

Indice

Al fine di mitigare il fabbisogno finanziario previsto in arco Piano, si prevede il reperimento di risorse finanziarie mediante attivazione delle forme di finanziamento di seguito illustrate.

BREVE/MEDIO TERMINE

Verranno individuate modalità di finanziamento del circolante compatibili con il percorso di Amministrazione Straordinaria, quali:

- rinegoziazione delle condizioni contrattuali di incasso e pagamento con clienti e fornitori;
- *factoring* su clienti;
- cessione di crediti contestati: come noto, i Commissari Straordinari hanno avviato le opportune verifiche in ordine a comportamenti e condotte, anche omissive, della precedente gestione di Speedline, che possano integrare i presupposti per l'esperimento di eventuali azioni risarcitorie e/o revocatorie. Al fine di anticipare, sotto il profilo finanziario, l'incasso di somme che potrebbero derivare dall'esito vittorioso di giudizi i cui tempi ed esiti sono ad oggi incerti, la Società valuterà l'attuazione di un'eventuale operazione di cessione del *claim* che risulterebbe dalle predette verifiche, in favore di operatori finanziari specializzati nell'ambito di tali operazioni;
- Rateazioni e rallentamenti nell'erogazione di alcune voci retributive;
- Accelerazione e intensificazione nella dismissione di stoccaggi o di attrezzature/impianti inessenziali.

LUNGO TERMINE

Come noto, i Commissari Straordinari hanno provveduto ad esplorare l'eventuale disponibilità di istituti di credito specializzati nella finanza straordinaria di supporto a situazioni *distressed* ad intervenire in Speedline, alla luce della impossibilità di accesso ai fondi ex art. 55 D. Lgs. 270/1999 dichiarata dal MIMiT nell'ambito dell'incontro tenutosi con i Commissari Straordinari.

Si sta inoltre valutando l'attivazione del Fondo per la salvaguardia dei livelli occupazionali e la prosecuzione dell'attività d'impresa, di cui all'art. 43 D.L. 19 maggio 2020 n. 34 (c.d. Decreto Rilancio) convertito con Legge del 17 luglio 2020 n. 77, anche alla luce del fatto che il marchio Speedline è stato recentemente iscritto nel registro dei marchi storici così materiando la condizione richiesta di *impresa titolare di marchio storico di interesse nazionale*.

Obiettivi della cessione del complesso aziendale

Indice

SALVAGUARDIA OCCUPAZIONALE	Assicurare la continuità produttiva dell'impianto di Santa Maria di Sala e della sua funzione di vettore economico territoriale
***KNOW-HOW* IN LOCO**	Mantenere vive le competenze distintive dell'azienda radicate nel territorio, che rappresentano tuttora un'eccellenza
SODDISFAZIONE CREDITORI	Utilizzare il valore ricavato dalla cessione per soddisfare i creditori
EQUILIBRIO GESTIONALE	Condurre l'azienda ad una rinnovata profittabilità tramite l'integrazione con un *player* di mercato che sappia valorizzare al meglio il *brand* e l'identità della Società
EQUILIBRIO ECONOMICO	Garantire la sostenibilità economica di lungo periodo grazie all'ingresso di un *partner* industriale finanziariamente solido che consenta di ottenere un significativo miglioramento in termini di Margine di contribuzione, *Ebitda* e redditività aziendale

Appendice

6 Appendice 101
6.1 Glossario 102

Glossario

Indice

Acronimo	Definizione
AM	Aftermarket
A.S.	Amministrazione Straordinaria
CAGR	Compounded Annual Growth Rate
Capex	Capital Expenditure
COGS	Cost Of Goods Sold
D&A	Depreciation and Amortization
EBIT	Earnings Before Interest and Tax
EBITDA Margin	EBIT on Total Revenues
EBITDA	Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization
EBITDA Margin	EBITDA on Total Revenues
EV	Electric Vehicle
FY	Fiscal Year
FTE	Full-time equivalent
Gross Margin %	Gross Margin on Total Revenues
HQ	Headquarter
MdC	Margine di contribuzione
MS	Market Share
OEM	Original Equipment Manufacturer
PFN	Posizione finanziaria netta
RfQ	Request for Quotation (richiesta di quotazione)

VISTO il decreto legislativo 8 luglio 1999, n. 270, recante "Nuova disciplina dell'amministrazione straordinaria delle grandi imprese in stato di insolvenza, a norma dell'articolo 1 della legge 30 luglio 1998, n. 274", e successive modifiche e integrazioni;

VISTA la sentenza n. 130/2024 in data 15 ottobre 2024 del Tribunale di Venezia, con cui è stato dichiarato lo stato di insolvenza della società Speedline s.r.l., con sede legale in Santa Maria di Sala (VE) in Via Salgari n.6 iscritta al Registro Imprese di Venezia Rovigo, P.IVA 03008300273;

VISTO il decreto del 30 dicembre 2024, con il quale il Tribunale di Venezia ha disposto l'apertura della Procedura di amministrazione straordinaria della Speedline s.r.l., C.F. e P. I.V.A. n. 10260250963, con sede legale in Santa Maria di Sala (VE) in Via Salgari n.6;

VISTO il decreto del Ministro delle Imprese e del Made in Italy del 5 gennaio 2025, con il quale il dott. Maurizio Castro, il Prof. Avv. Alfonso Celotto e il dott. Mario Giovanni Patti sono stati nominati Commissari straordinari della Procedura;

VISTO il decreto del Ministro delle Imprese e del Made in Italy del 14 febbraio 2025 con il quale è stato nominato il Comitato di sorveglianza di Speedline s.r.l.;

VISTI gli articoli 54 e seguenti del d.lgs. 270/1999;

VISTO il Programma di Speedline s.r.l., in amministrazione straordinaria, trasmesso in data 3 marzo 2025 (prot.n. 22070), e valutata la rispondenza del Programma medesimo, basato sulla cessione dei complessi aziendali, a quanto disposto dall'art. 56, commi 1 e 2, del citato d.lgs. 270/1999;

VISTO il parere favorevole espresso dal Comitato di sorveglianza nella riunione del 21 marzo 2025, acquisito al prot. n.33675 del 31 marzo 2025;

RITENUTO che il Programma in oggetto sia idoneo al realizzo delle finalità della procedura di amministrazione straordinaria in argomento;

DECRETA

Articolo unico

È autorizzata, ai sensi dell'articolo 57 del d.lgs. 270/1999, l'esecuzione del Programma di cessione dei complessi aziendali relativo alla società Speedline s.r.l. in amministrazione straordinaria.

Il Programma ha la durata di un anno, a decorrere dalla data del presente provvedimento, ai sensi del comb. disp. articoli 27, co. 2 e 57, co. 4, del d.lgs. 270/1999.

I Commissari avranno cura di provvedere alla trasmissione del Programma al competente Tribunale, a norma dell'articolo 59 del d.lgs. 270/1999.

IL DIRETTORE GENERALE

Paolo Casalino
MISE
/80230390587
03.04.2025
20:21:30
GMT+02:00

Siglato dalla Dirigente

Elisa Lo Monaco
Firmato il 31/03/2025 18:23 - Elisa Lo Monaco -

Via Molise, 2 – 00187 Roma
Tel. 06 4705 2810
dgind.div07@pec.mimit.gov.it