

Mv, concordato in continuità

PREALPINA MERCOLEDÌ 23 MARZO 2016

Castiglioni: «Crisi di liquidità, necessario per ripartire». Mercedes? «Liberi di andare»

ISINDACATI

Procedura da monitorare Valuteremo nel dettaglio

VARESE - Una cosa è certa: i dipendenti Mv Agusta sono preoccupati. L'hanno detto chiaramente ieri, riuniti in assemblea, ai loro rappresentanti sindacali che ieri hanno incontrato il patron Giovanni Castiglioni. Niente scioperi e proteste, ma la volontà e la speranza di tornare a lavorare a pieno ritmo, quella sì. Il tutto con un punto interrogativo che non lascia tranquilli.

«Noi e anche i lavoratori siamo tutto fuorchè tranquilli - commenta **Giovanni Cartosio** della Fiom Cgil - Ci avevano detto che serviva una ricapitalizzazione che a oggi non è più all'orizzonte e si apre la strada del concordato. Al momento non siamo in grado di dire se sta in piedi, dovremo fare tutti gli approfondimenti del caso. Certamente, ciò che conta più di tutto, è mantenere l'attività industriale. Noi vogliamo capire bene se l'azienda è in grado di stare in piedi con la riorganizzazione prevista». Piedi di piombo, insomma, anche perchè i rappresentanti sindacali da tempo chiedono chiarezza e lumi sui progetti aziendali, vista la giungla di rumors delle scorse settimane. «La cosa positiva di questa richiesta di concordato - sottolinea **Flavio Cervellino** della Fim Cisl - è che non coinvolge i lavoratori dal punto di vista dei debiti in essere. Sono stati sempre pagati regolarmente. Oggi ci è stato ufficializzato un problema di liquidità pesante, a conferma delle voci che si sono moltiplicate in queste settimane. Ma è una procedura che va presa con le molle, con molta attenzione».

VARESE - «Noi siamo cresciuti facendoci male. Ora dobbiamo generare volumi sani. Sappiamo che siamo perfettamente in grado di farlo, ma serve un processo di ristrutturazione che ci consenta di mettere a punto un nuovo piano finanziario e di ristrutturare il debito in essere». **Giovanni Castiglioni**, presidente di Mv Agusta, è ottimista e realista al tempo stesso. Ieri ha incontrato i rappresentanti sindacali di Fiom e Fim e ha comunicato ufficialmente che la società ha presentato domanda al tribunale di Varese per l'ammissione alla procedura di concordato in continuità. Una decisione che lo stesso patron delle due ruote varesine definisce come necessaria «per poter ripartire secondo la nostra velocità di crociera». Invece, negli ultimi due anni, si è forse schiacciato troppo il pedale dell'acceleratore. L'azienda è cresciuta con una media del 30% l'anno per quanto riguarda il fatturato. È successo anche nel 2015, con i ricavi arrivati a 100 milioni di euro. Con un particolare, però: cifre fatturate ma non completamente incassate. Anzi, gli incassi si fermano a poco più della metà. «Noi non possiamo permetterci di concentrarci esclusivamente sulla crescita dei volumi. Lo abbiamo fatto, i volumi sono cresciuti ma ci è costato troppo - spiega an-



Giovanni Castiglioni, presidente di Mv Agusta, è ottimista sul futuro dell'azienda di Schiranna: «Noi siamo cresciuti facendoci male»

cora Castiglioni - e ci siamo trovati di fronte a tempi di pagamento calendarizzati sulla base delle abitudini dei colossi giapponesi. Ma noi non siamo i colossi giapponesi». Per una moto si arriva addirittura a 200 giorni per ottenere il pagamento. Una situazione che, inevitabil-

mente, ha generato un circolo vizioso che ha portato i debiti con i fornitori a circa 40 milioni di euro. «È chiaro che in questa situazione in cui abbiamo ordini e potenzialità - sottolinea Giovanni Castiglioni - la richiesta di concordato in continuità è la strada migliore per garan-

tire il prosieguo di questa azienda e di questo marchio. Io non accetterei mai di vendere questo patrimonio di conoscenza, know-how e tradizione industriale varesina a fondi speculativi. Mi metto io in prima persona e voglio andare avanti». Le prospettive sono abbastanza chiare: entro i prossimi tre mesi Mv dovrà presentare un piano di ristrutturazione del debito e, a quel punto, i giudici decideranno se concedere l'ammissione al concordato. «Noi abbiamo bisogno di fare un anno in tranquillità - ammette Castiglioni -, di vendere moto e di vederle pagate. Così generiamo volumi sani che ci consentiranno di fare quello che sappiamo fare al meglio: moto di altissima qualità per un mercato di nicchia che ci consentirà di crescere con una media del 10% l'anno. Un ritmo che l'azienda può sostenere». Certo, poi, c'è anche il lato partnership, ovvero la famosa trattativa con Mercedes. «Diversi rumors dicono che Mercedes vuole uscire - dice Castiglioni -. Io dico che se vuole andarsene è libera di farlo. Questa partnership non è mai decollata veramente». Intanto, però, lui non sta con le mani in mano: «Io sto già lavorando con potenziali nuovi partner». La gara più importante è appena iniziata.

Emanuela Spagna