

Finanza

Uomini & affari

Il caso

Corneliani, la lite con Investcorp arriva in tribunale

LUCA PIANA, MILANO

Preoccupata dalla crisi della griffe, la famiglia dei fondatori ha presentato un ricorso ai giudici per verificare l'esistenza di irregolarità nella gestione. Mentre il fondo, che dal 2016 ha la maggioranza, non ha finora versato i 17 milioni di aumento di capitale promessi



Hazem Ben-Gacem
co-ceo
Investcorp



Federico Minoli
advisory
director
Investcorp



Cristiano Corneliani
socio
di Corneliani



Corrado Corneliani
socio
di Corneliani

La frattura che da tempo si è aperta tra i soci di una delle più prestigiose griffe della moda maschile italiana, la Corneliani di Mantova, diventa sempre più difficile da ricomporre. Lo rivela un ricorso presentato nei giorni scorsi al tribunale di Brescia dai membri della famiglia Corneliani che ancora figurano nell'azionariato della società, con una quota del 48,6 per cento. Il bersaglio sono gli amministratori nominati dall'azionista di maggioranza, il fondo d'investimento Investcorp, e l'accusa è pesantissima: nel provvedimento, secondo quanto *Repubblica Affari&Finanza* ha potuto ricostruire, si fa infatti riferimento all'articolo 2409 del codice civile che prevede la possibilità, per il tribunale, di verificare l'esistenza di gravi irregolarità nella gestione e arrivare, nei casi estremi, alla destituzione del consiglio di amministrazione.

Per molti anni il marchio Corneliani ha avuto una declinazione immediata, che nel mondo rarefatto delle griffe era l'eleganza sartoriale. L'azienda mantovana era una presenza fissa nel calendario delle sfilate milanesi. E il negozio di Londra, in New Bond Street, si trovava accanto alle boutique più esclusive. Oggi, però, il ricorso porta alla luce le preoccupazioni della famiglia dei fondatori sulla crisi che ha messo l'azienda in grave difficoltà e scatenato l'allarme dei lavoratori: un mese fa il management targato Investcorp ha presentato un piano con 130 esuberanti concentrati nello stabilimento di Mantova, dove lavorano 454 persone, più di un terzo dei circa 1.200 addetti totali. Un caso quasi unico, se si considera che le maggiori maison - anche di proprietà straniera, come Gucci o Chanel - vivono una fase di forte investimento nelle attività produttive in Italia e la qualità della manifattura è essenziale per affermarsi.

La famiglia Corneliani e Investcorp si ritrovano affiancati nel capitale dal giugno 2016, quando il fondo - che negli anni Novanta era stato azionista di Tiffany e Gucci e rappresenta uno dei punti di riferimento per la finanza araba a Londra - ri-

levò il 50 per cento nelle mani del ramo familiare che faceva capo a Carlalberto Corneliani. All'inizio sembrava un matrimonio perfetto. I familiari interessati a rimanere nell'azionariato avrebbero conservato i ruoli dirigenziali che già ricoprivano, come i due fratelli Cristiano (responsabile commerciale) e Corrado (della produzione), mentre il figlio di quest'ultimo, Stefano, avrebbe assunto l'incarico di direttore finanziario. Investcorp avrebbe dovuto portare le competenze e le risorse per favorire lo sviluppo. Il manager del fondo che aveva curato l'affare, Hazem Ben-Gacem, si presentò a Mantova, dichiarò che l'obiettivo era raddoppiare il fatturato e spese parole al miele: «Siamo entusiasti di affian-

La frase

“
Nella fabbrica di Mantova sono stati annunciati 130 esuberanti, proprio mentre le altre maison investono nelle manifatture. E gli atti ufficiali rivelano che le banche hanno iniziato a ridurre gli affidamenti

care la famiglia Corneliani, di cui condividiamo ambizioni e valori», disse.

L'ESPLOSIONE DEI COSTI

Gli inglesi usano l'espressione "put money where your mouth is", per dire che un conto è parlare, un altro metterci i quattrini. Ben-Gacem mostrò di rispettare il principio. Investcorp si impegnò a versare un aumento di capitale da 20 milioni per sostenere la crescita; 2 milioni subito, che fecero salire il fondo al 51,4 per cento, gli altri 17 entro giugno 2021. La famiglia non sembrava preoccupata di andare in minoranza, considerato che Investcorp otteneva un presidio in consiglio superiore alla sua quota, 6 componenti su 9.

In realtà al momento dell'operazione la maison mantovana aveva i conti in ordine, e le risorse per crescere da sola, magari in modo più progressivo rispetto all'accelerazione promessa da Ben-Gacem. Il bilancio 2015 si era chiuso con ricavi per 114,2 milioni e un margine operativo lordo di 1,8 milioni, con l'ultima riga di bilancio in pareggio. Le banche sembravano ben disposte a finanziare la società, che poteva contare su una liquidità lorda di 35,8 milioni e netta di quasi 2 milioni. Da allora, però, la situazione è andata rapidamente peggiorando.

Con l'arrivo nel settembre 2019 di un nuovo amministratore delegato, Paolo Roviera, e della sua squadra di manager, è esploso il costo del lavo-

ro riferito ai dirigenti e agli impiegati, cresciuto dai 12,6 milioni del 2015 ai 17,3 milioni del 2017.

IL LICENZIAMENTO DEI SOCI-MANAGER

Nel frattempo, però, il fatturato è andato calando, e le perdite si sono fatte via via più consistenti. Corneliani non partecipa più alle sfilate milanesi e il negozio di New Bond Street è stato trasferito. La liquidità in cassa è evaporata, con la posizione finanziaria netta che nel 2018 era negativa per 17,7 milioni. In un documento depositato per la fusione di Corneliani nella società veicolo usata da Investcorp per compiere l'acquisizione (si chiama Sarti Holdings), è allegata una relazione di un consulente scelto per rinegoziare il debito

La sfilata del 16 gennaio 2016 di Corneliani alla settimana della moda di Milano, l'ultima prima della scelta dei nuovi manager di abbandonare la manifestazione

Spac, Elisabetta Franchi

VITTORIA PULEDDA, MILANO

Dopo Capodanno sarà convocata l'assemblea della Spactiv di Borletti per approvare la fusione che farà debuttare all'Aim l'azienda bolognese

Ancora una ventina di giorni per raggiungere gli obiettivi di vendite (il fatturato 2019 dovrebbe attestarsi sui 123 milioni) e di redditività (l'utile netto del 2018 è stato pari a 15 milioni) per Elisabetta Franchi. Settimane importanti: per ogni marchio della moda gli incassi nel periodo natalizio fanno la differenza. Poi, subito dopo Capodanno, partirà il conto alla rovescia per l'assemblea della Spactiv, la spac promossa da Maurizio Borletti, che dovrà dare la benedizione ufficiale al

123

MILIONI DI EURO

Il fatturato previsto dalla Betty Blue di Elisabetta Franchi per il 2019

36

MESI

Il lock up sulle quote della stilista dopo la fusione con la Spactiv di Borletti

Il personaggio



Elisabetta Franchi
Ha iniziato nel 1996 con un atelier, debuttando due anni dopo con la collezione "Celyn b". Dal 2012 ha scelto come brand il proprio nome

matrimonio con la stilista e dunque alla "business combination", l'operazione con cui il veicolo quotato incorpora la società target e così la porta in Borsa. La data non è stata ancora

Affari in piazza



Sorgenia, il giallo di F2i nella gara dell'anno

LUCA PAGNI



Renato Ravaneli ad F2i Sgr

È l'operazione di maggior valore in vista nel settore energia, dato che potrebbe la valutazione potrebbe superare il miliardo di euro. La gara per la cessione del gruppo Sorgenia, sesta utility italiana con i suoi 3 gigawatt di centrali a gas e 350 mila clienti, potrebbe conoscere a giorni una svolta importante. Il 15 dicembre scadono i termini per le offerte vincolanti. E come in ogni deal degno di rispetto non manca il giallo. Non è certo che F2i presenti un'offerta: il fondo infrastrutturale aveva chiesto di trattare in esclusiva ma, di fronte al rifiuto degli advisor, avrebbe rinunciato. Ma gli sfidanti non si fidano. Dalla cordata tra A2a e Eph a Iren, da Acea a Rwe sono pronti a dar battaglia e evocare il conflitto d'interessi. Sorgenia è controllata dalle banche: Intesa Sanpaolo, Unicredit, Mps, Banco Bpm e Ubi, con le prime due che sono anche nel capitale di F2i. Se non si presentasse ci sarebbe qualche polemica in meno.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mediobanca giù dai massimi e Doris riprende a comprare

LUCA PIANA



Ennio Doris presidente Banca Mediolanum

Lo aveva detto e lo ha fatto. Ennio Doris aveva annunciato l'intenzione di arrotondare fino la partecipazione in Mediobanca detenuta dalle società di famiglia, portandola a ridosso dell'1 per cento del capitale, dallo 0,4 posseduto da tempo. I primi acquisti erano stati effettuati la scorsa primavera, poi in estate la finanziaria Fin.Prog. si era fermata. Quando il titolo della banca d'affari si è impennato, arrivando al massimo annuo di 10,985 euro sull'onda della scalata di Leonardo Del Vecchio, Doris è rimasto fermo. Gli acquisti sono ripartiti negli ultimi giorni di novembre, quando Mediobanca si era placata un po', e sono stati condotti tutti al di sotto dei 10,4 euro. Stando alle comunicazioni di internal dealing, Fin.Prog. ha effettuato gli ultimi acquisti della scorsa settimana attorno ai 9,97 euro, un euro sotto il massimo del 5 novembre scorso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La passione di Nicastro per le startup tecnologiche

ANDREA GIACOBINO



Roberto Nicastro vicepresidente Ubi Banca

Roberto Nicastro, banchiere di lungo corso prima in Unicredit poi alla testa delle attività in bonis sottratte alle crisi di Banca Marche, Popolare Etruria, Casse di Chieti e di Ferrara (le quattro "good banks"), attualmente vicepresidente di Ubi Banca, fa un'altra puntata sulle startup tecnologiche. Qualche giorno fa, infatti, è entrato con l'1,6% in Bandyer, piattaforma che permette la videocomunicazione via browser senza installare alcun software. Bandyer, fondata e presieduta da Filippo Rocca, tramite una recente ricapitalizzazione ha visto l'ingresso a libro soci anche di un altro ex top manager di Unicredit, Dario Frigerio, che ha rilevato l'1,1%. Nicastro è attualmente azionista di due startup come Dovevivo e Home Food, nonché di Talent Garden, la piattaforma di Davide Dattoli per gli spazi di coworking e la formazione per l'innovazione digitale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

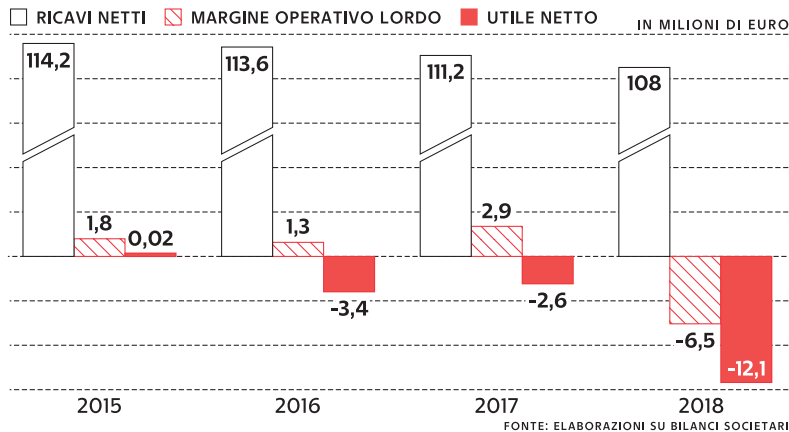


1

VICTOR VIRGILIZ/GETTY

1 numeri

CORNELIANI PRIMA E DOPO INVESTCORP
L'ANDAMENTO DEI BILANCI IN SEGUITO AL CAMBIO DI CONTROLLO, NEL GIUGNO 2016



tentato viene ricostruita la manovra di delegittimazione compiuta nei loro confronti, iniziata a loro giudizio fin da subito, quando in azienda, con i fornitori e con i clienti, vengono diffuse voci che li descrivono come «dead men walking».

L'AUMENTO DI "RESI E SCONTI"

Al di là del destino dei due soci-manager, più pressanti per il futuro dei lavoratori appaiono gli aspetti che riguardano la salute dell'azienda. Perché l'accusa che arriva dai Corneliani a Investcorp, e che motiva il ricorso in tribunale, è di aver ignorato i segnali del deterioramento economico e finanziario. Anche nei documenti ufficiali si trovano tracce della spirale negativa. In cda entrano, e poi lasciano rapidamente, manager apprezzati del mondo finanziario, come Federico Minoli, in passato alla guida di Ducati, indicato da Investcorp, di cui è advisor; oppure come Paolo Marchesini, chief financial officer di Campari, scelto dalla famiglia. Si dimettono anche alcuni sindaci e Roviera viene mandato via dopo due anni. Al suo posto arriva un amministratore delegato a digiuno di moda, Luigi Ferrando, che dovrebbe coprire la posizione in attesa di uno del settore.

Sarà Ferrando a presentare ai sin-

dacati la contestata proposta di tagli, il 6 novembre scorso, quando il suo incarico era stato trasformato in direttore generale, mentre per arrivare all'indicazione del nuovo amministratore delegato Giorgio Brandazza occorrerà attendere fino al 2 dicembre, una settimana fa. Alla richiesta su che cosa intenda fare adesso, sui tempi dell'aumento di capitale da 17 milioni e su come intenda uscire dalle difficoltà, Investcorp ha risposto che per il momento non preferisce fare commenti.

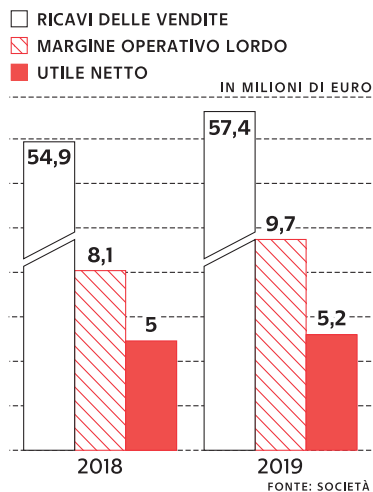
In questo vortice, in assenza dei dati 2019, spicca la relazione con cui il collegio sindacale approva il bilancio 2018, sollevando dure critiche su una serie di «problematiche» che arrivano a rendere incerta la «continuità aziendale». Fra queste: la mancanza di «procedure organizzative» per assicurare i controlli interni; il «deterioramento subito dalla situazione economico-finanziaria nel corso del 2018, con un'evidenza portata all'attenzione del consiglio di amministrazione solo nell'ultimo trimestre»; «la situazione commerciale», dove si evidenzia «una crescita significativa di resi e sconti», e così via. Una situazione complessa, che la famiglia Corneliani tenta ora di affrontare rivolgendosi al tribunale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

in Borsa varrà 196 milioni

1 numeri

I RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE DELLA BETTY BLUE DI ELISABETTA FRANCHI



fissata ma dovrebbe essere tra fine gennaio e inizio febbraio. Poi, entro il primo trimestre, ci dovrebbe essere lo sbarco in Borsa; in un primo momento all'Aim ma con l'obiettivo di

passare al listino principale. Comunque la stilista - quarta di cinque figli, inizi molto duri e poi l'esordio con il suo marchio grazie al finanziamento del primo marito - resterà in maggioranza nella società. Post fusione con la spac della sua società che si chiama Betty Blue, la Franchi avrà una quota compresa tra il 65,1% e il 58,3% (dipenderà da quanto sarà il recesso dei soci di Spactiv); la gestione del gruppo resterà nelle sue mani (nominerà amministratore delegato e altri 4 consiglieri su 9) e sarà tenuta ad un lock up di 36 mesi. Non che Borletti sia estraneo al settore della moda: la sua famiglia ha lanciato la Rinascente e lui l'ha gestita a lungo, oltre ad aver comprato e venduto i magazzini francesi Printemps (e ora è dentro Grandi Stazioni, tra l'altro). Chi ha seguito l'operazione racconta che da tempo aveva in mente il marchio Elisabetta Franchi. Che, tra l'altro, si muove nel

segmento del lusso accessibile, quello che le previsioni degli analisti (a partire dal recente studio di Ey) danno come meglio posizionato per la crescita. Negli ultimi tre anni, secondo le informazioni fornite nel documento di fusione, Elisabetta Franchi è cresciuta del 6,5% medio annuo contro una media di settore del 3,3%. La fusione è stata fatta sulla base di una valutazione dell'azienda (equity value) pari a 195 milioni di euro, con un rapporto tra "enterprise value" e risultato operativo prima di interessi e tasse pari a 8,2 volte, un multiplo nella fascia bassa del segmento. Non sono previste acquisizioni nel breve termine - anche se in quel mondo le occasioni si possono creare all'improvviso - quanto piuttosto lo sviluppo di una rete retail rispetto al modello ancora prevalente delle vendite attraverso negozi di terzi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA