

FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.

CURATORE DOTT. UGO BRUNONI

**DETERMINAZIONE DEL
VALORE DEL RAMO
AZIENDALE DELLA
GDA ITALIA S.R.L.**

PERITO ESTIMATORE

Marco Rossi

Commercialista - Revisore Contabile - Giornalista pubblicita

16128 Genova - Via Ilva 4/2

Tel. 0108609922 - Fax 0108609926 - Cell. 3389284109

TAVOLA DEI CONTENUTI

1. PREMESSA.....	4
2. IL PERIMETRO DELL'AZIENDA.....	4
3. LE PECULIARITÀ DEL SETTORE A CUI AFFERISCE IL RAMO.	11
4. IL CRITERIO DI VALUTAZIONE UTILIZZATO.....	13
5. GLI ELEMENTI PER LA VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE.....	14
5.1 LA DETERMINAZIONE DELLE «BATTUTE» MEDIE MENSILI.	14
5.2 LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DELLE «BATTUTE».....	25
6. IL VALORE DEL RAMO AZIENDALE.	31

TAVOLA DELLE TABELLE

TABELLA 1 – COMPOSIZIONE ORIGINARIA.....	5
TABELLA 2 – COMPOSIZIONE AGGIORNATA.	6
TABELLA 3 – SITUAZIONE AGGIORNATA DISTRIBUTORI.	7
TABELLA 4 – DISTRIBUTORI SOSTITUITI.....	7
TABELLA 5 – BATTUTE COMPLESSIVE PER CLIENTE.....	14
TABELLA 6 – BATTUTE COMPLESSIVE PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.	15
TABELLA 7 – BATTUTE MEDIE MENSILI PER CLIENTE.....	18
TABELLA 8 – BATTUTE MEDIE MENSILI PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.	19
TABELLA 9 – RIFORNIMENTI PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.....	23
TABELLA 10 – RISTORNI.....	26
TABELLA 11 – PREZZO MEDIO (NETTO).	26
TABELLA 12 – DURATA CONTRATTUALE.....	29

1. PREMESSA.

Con la comunicazione a mezzo pec del 15 giugno 2016 il Dott. Ugo Brunoni, nella qualità di curatore del Fallimento della Soc. «GDA s.r.l.», Cod. Fisc. e Partita Iva 01959860998, corrente in Genova, Via Carnia 8/r., dichiarato in proprio con la Sentenza n° 54/2016, ha conferito allo scrivente perito l'incarico di procedere alla *«determinazione del valore attuale di mercato dell'azienda già di proprietà di 'GDA Italia S.r.l.'... avente ad oggetto l'attività di somministrazione di alimenti e bevande a mezzo distributori automatici, operativa nel cd. settore del 'vending' ed attualmente concessa in affitto ad '<adib Vending S.r.l.' in virtù dell'atto autenticato nelle firme dal Notaio Giuseppe Castellana in data 9 luglio 2015 repertorio N° 15.843»* (**all. n° 1**).

Tale contratto di affitto dell'Azienda è attualmente ancora in corso, alla luce della circostanza che i superiori Organi della procedura fallimentare (Giudice delegato e Comitato dei creditori) hanno autorizzato la curatela ad effettuare il subentro in tale rapporto sulla base di quanto previsto dalla Legge Fallimentare.

Alla luce di quanto sopra, pertanto, le elaborazioni e considerazione di seguito sviluppate, partendo dalla documentazione messa a disposizione dal curatore ed eventualmente acquisita, **evidenziano il percorso logico-sistematico utilizzato e si concludono con l'indicazione del valore determinato in evasione dell'incarico peritale ricevuto.**

2. IL PERIMETRO DELL'AZIENDA.

Preliminarmente, nondimeno, si presenta di fondamentale importanza l'individuazione dell'oggetto da sottoporre al processo valutativo, ossia il complesso aziendale di cui occorre procedere alla determinazione del valore di mercato in funzione del criterio ritenuto più appropriato.

A tale scopo, rilevano in modo decisivo i **contenuti del contratto di affitto d'azienda** richiamato nella comunicazione di conferimento dell'incarico (intercorrente con la Soc. ADIB VENDING S.r.l.), il quale evidenzia che l'accordo concerne *«il ramo di azienda di proprietà della Locatrice, avente ad oggetto, esclusivamente, l'attività di somministrazione di alimenti e bevande a mezzo distributori automatici, costituita unicamente dal complesso dei seguenti beni organizzati dall'imprenditore»* (**all. n° 2**):

- a) elenco dei **clienti** (riportati in apposito allegato – 1A -);
- b) **contratti** con i clienti (riportati in apposito allegato – 1B -);

c) **cespiti ammortizzabili** (riportati in apposito allegato – 1C -);

d) **marchio/ditta GDA ITALIA.**

Si sottolinea come lo stesso contratto (all'art. 1) esplicitamente **escluda** dal ramo aziendale «*anche se relativi al medesimo, i beni e i rapporti giuridici, attivi e passivi, non espressamente ... indicati, ivi compresi: - i crediti di qualsiasi genere, inclusi i crediti commerciali, anteriori alla data di Efficacia; - i cespiti ammortizzabili non presenti nell'elenco ... ivi compresi gli autoveicoli e i furgoni; - i debiti inerenti al Ramo d'Azienda Affittato, anteriori alla Data di Efficacia, anche se risultanti dai libri contabili obbligatori, in ordine ai quali la Locatrice si obbliga a rimborsare all'Affittuaria le somme che questa fosse tenuta, per qualsiasi motivo, a pagare ai creditori del Ramo d'Azienda Affittata anteriori alla Data di Efficacia; - tutte le attività e passività specificamente non inerenti al Ramo d'Azienda Affittato; - ogni altro rapporto giuridico, scritto o verbale, attivo o passivo, inerente il Ramo d'Azienda Affittato e non presente negli allegati al ... contratto*».

L'accordo contrattuale stabilisce, altresì, una «*durata a decorrere dalla Data di Efficacia sino al 30 giugno 2017, e verrà tacitamente rinnovato, di anno in anno, a meno che non intervenga disdetta, anche anticipata, di una delle Parti con un preavviso di almeno 90 (novanta) giorni indipendentemente dalla scadenza naturale o dei successivi rinnovi, da comunicarsi con lettera raccomandata con avviso di ricevimento, ovvero non sia stato esercitato il diritto di Opzione di cui all'art. 9 che segue*».

Nell'ambito del contratto in essere, ancora, all'art. 6 è esplicitamente stabilito che «*la Locatrice garantisce che la Locatrice e il Ramo d'Azienda affittato non hanno dipendenti*», affermando in modo del tutto evidente che non sussistono dipendenti nell'ambito del ramo aziendale oggetto della valutazione.

Merita sottolineare, alla luce della lettura delle (richiamate) pattuizioni contrattuali, come i cespiti ammortizzabili (di cui all'allegato n° 1C) sono costituiti, coerentemente con l'oggetto sociale della GDA Italia s.r.l., da un certo numero di distributori automatici presenti nelle sedi indicate al momento della sottoscrizione del contratto e che costituiscono il core-business dell'attività aziendale operante nel settore del vending.

In particolare, rinviando per maggiore analisi all'allegato indicato, il ramo aziendale in questione risultava composto (come cespiti) dai seguenti distributori automatici, riepilogati per tipologia, al momento della sottoscrizione del contratto di affitto del ramo d'azienda:

TABELLA 1 – COMPOSIZIONE ORIGINARIA.

TIPOLOGIA DI DISTRIBUTORE	NUMERO COMPLESSIVO
Distributori automatici CALDO	48 (quarantotto)
Distributori automatici FREDDO/MISTO	54 (cinquantaquattro)

Complessivamente, sempre al momento dell'affitto del ramo aziendale, tali distributori risultavano installati presso 45 (quarantacinque) siti, corrispondenti ai diversi clienti aventi sia natura pubblica sia privata, che sono riportati nell'apposito allegato 1A del contratto sottoscritto.

Il rapporto con i diversi clienti, secondo una prassi ricorrente nel settore di afferenza del ramo aziendale, risulta soltanto in parte contrattualizzato, dal momento che a fronte dei 45 siti individuati soltanto 19 sono assistiti da un accordo contrattuale formalizzato (con una situazione che è poi evoluta nel corso del rapporto di affitto del ramo d'azienda).

E' altresì utile sottolineare, per ogni migliore evidenza, che nel ramo non risultano compresi ulteriori cespiti, debiti, crediti e dipendenti, corrispondendo – tale *asset* – all'insieme dei distributori installati nei siti riportati negli appositi allegati del contratto ai fini della loro gestione.

Peraltro, l'insieme dei distributori automatici (intesi come cespiti), al di là di quanto riportato nell'ambito dell'originario contratto di affitto di azienda, è stato recentemente censito dal curatore del fallimento «GDA Italia s.r.l.», come risulta dall'apposito verbale redatto.

Nel corso della durata contrattuale (sulla base di quanto comunicato dall'attuale affittuario) la situazione in essere ha nondimeno subito delle evoluzioni, in funzione delle fisiologiche dinamiche che possono caratterizzare lo svolgimento dell'attività aziendale, essenzialmente da due punti di vista:

- i) da una parte, in relazione al **mantenimento del posizionamento** dei distributori nelle collocazioni originarie e dei rapporti con la clientela, alla luce delle possibili scelte compiute dai soggetti che garantiscono la disponibilità degli spazi di volta in volta occupati (ad esempio per l'interruzione del rapporto commerciale);
- ii) dall'altra parte, in relazione al **mantenimento dei distributori**, ossia dei cespiti originariamente presenti (in forza del contratto di affitto dell'azienda) nei diversi punti vendita esistenti per effetto delle eventuali sostituzioni con le analoghe attrezzature nella disponibilità dell'affittuaria (ad esempio per l'insorgenza di alcune problematiche di funzionamento o per esigenze di carattere commerciale).

Alla luce delle informazioni acquisite dall'attuale affittuario dell'azienda, alla data di riferimento della valutazione, il quadro dei distributori installati risulta essere il seguente:

TABELLA 2 - COMPOSIZIONE AGGIORNATA.

TIPOLOGIA DI DISTRIBUTORE	NUMERO COMPLESSIVO
Distributori automatici CALDO	37 (trentasette)
Distributori automatici FREDDO	2 (due)
Distributori automatici FREDDO/MISTO	38 (trentotto)

Complessivamente, tali distributori sono ora situati presso 35 clienti, di natura pubblica o privata che hanno consentito/contrattualizzato la possibilità di procedere alla collocazione (negli spazi

assegnati) dei distributori automatici.

Rispetto alla situazione in essere, peraltro, è piuttosto rilevante segnalare – secondo quanto anticipato – come l'affittuario abbia proceduto alla sostituzione di alcuni distributori nei siti in cui erano installati, mediante la collocazione di cespiti a propria disposizione.

Il quadro rappresentativo della situazione attuale, come dichiarato dall'attuale affittuario e tenuto conto dell'attività di inventariazione svolta dal curatore fallimentare, è indicato nella seguente tabella, che evidenzia – per ciascun sito – la sussistenza ancora dell'originario distributore ovvero la sua sostituzione:

TABELLA 3 – SITUAZIONE AGGIORNATA DISTRIBUTORI.

TIPOLOGIA DI DISTRIBUTORE	NUMERO COMPLESSIVO	NUMERO SOSTITUZIONI
Distributori automatici CALDO	37 (trentasette)	21 (ventuno)
Distributori automatici FREDDO	2 (due)	1 (uno)
Distributori automatici FREDDO/MISTO	38 (trentotto)	22 (ventidue)

TABELLA 4 – DISTRIBUTORI SOSTITUITI.

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	SOSTITUZIONE
1	CALDO	X
2	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
3	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
4	CALDO	
	FREDDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
7	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
8	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
9	CALDO	X

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	SOSTITUZIONE
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
10	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
11	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
12	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
13	CALDO	
	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
14	CALDO	X
	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
15	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
16	CALDO	X
	FREDDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
17	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
18	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	SOSTITUZIONE
19	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
20	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
21	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
24	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
26	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
27	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
29	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
30	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
31	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
32	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
34	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
35	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	SOSTITUZIONE
37	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
38	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	
39	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
40	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	
42	CALDO	
43	CALDO	X
	MISTO FREDDO SOLIDO	X
44	CALDO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Sulla base delle precedenti considerazioni emerge, pertanto, come il ramo aziendale oggetto della presente valutazione risulti (nella sua essenza) costituito non tanto dai distributori automatici in sé quanto dal posizionamento degli stessi e dalla loro gestione economica, operativa e funzionale e dai rapporti commerciali consolidati con la clientela.

Tali distributori in alcuni casi riguardano sia la somministrazione di bevande calde sia la distribuzione di bevande/prodotti freddi, talvolta in combinazione, essendo i distributori collocati nell'ambito dello stesso sito.

Per completezza si ritiene opportuno evidenziare e sottolineare come, sulla base di una prassi ricorrente nel settore in questione, non tutte le collocazioni delle macchine distributrici sono assistite da un apposito accordo contrattuale.

3. LE PECULIARITÀ DEL SETTORE A CUI AFFERISCE IL RAMO.

Le indicazioni precedenti, relative alla configurazione del ramo aziendale oggetto della presente valutazione, impongono di sottolineare le specificità del settore di afferenza, utili per selezionare le **determinanti della redditività aziendale** e, conseguentemente, individuare il **criterio di valutazione più appropriato**.

E' del tutto evidente, infatti, che non è possibile ipotizzare l'esistenza di un metodo di valutazione idoneo ad apprezzare il "valore" di una qualsiasi azienda (o ramo aziendale) operante in qualsivoglia settore di riferimento, essendo invece indispensabile selezionare il metodo di stima maggiormente coerente con le specifiche caratteristiche della particolare realtà presa in esame.

Nel caso di specie, l'attività aziendale del settore considerato è legata, nella fase dell'investimento (oltre all'impianto generale), all'acquisizione delle macchine distributrici di alimenti e bevande e, nella fase della gestione, alla vendita di questi ultimi beni progressivamente riforniti nei siti in cui è avvenuta l'installazione.

Sul **piano economico**, i costi di funzionamento sono prevalentemente correlati all'acquisizione delle materie prime, al personale, ai servizi ed all'ammortamento degli investimenti, mentre i ricavi derivano pressoché esclusivamente dalla vendita al dettaglio dei beni/prodotti attraverso le macchine distributrici, corrispondenti ad un servizio fortemente standardizzato.

Pertanto, la **redditività aziendale** deriva dal margine di contribuzione corrispondente al differenziale tra i ricavi di vendita ed i costi di acquisto delle beni e delle materie prime necessarie allo svolgimento dell'attività e dalla misura nella quale tale scostamento è in grado di garantire la copertura degli altri oneri della gestione, anche fissi.

Sul **piano finanziario**, invece, il ciclo monetario si caratterizza per una fase di impiego, legata alla realizzazione degli investimenti per l'impianto dell'azienda e per l'acquisizione delle macchine, ed una fase di "ritorno in liquido" degli stessi investimenti, attraverso il conseguimento dei ricavi legati alle vendite.

In chiave più operativa e commerciale, è di tutta evidenza che la **profittabilità del business** è strettamente relazionata ad alcune determinanti o condizioni di svolgimento dell'attività, riconducibili sia alla dimensione dell'**efficacia** sia alla dimensione dell'**efficienza**.

La prima, di valenza esterna e legata ai mercati di sbocco e di approvvigionamento, è subordinata alla capacità di conseguire condizioni vantaggiose in fase di acquisto dei fattori produttivi ed in fase di vendita, ai fini dello sviluppo dei ricavi.

La seconda, di valenza interna e legata ai processi produttivi, è subordinata alla capacità di conseguire condizioni di economico impiego delle risorse in vista dell'ottenimento dei risultati

attesi di natura economico-finanziaria e di natura operativa.

L'**entità dei ricavi**, in particolare, dipende da una serie di circostanze ed elementi che, nella specifica tipologia di attività considerata, assumono un peculiare rilievo e che sono, in buona misura, corrispondenti ai seguenti profili:

- **prezzo medio applicato**, sostanzialmente omogeneo per tipologia di utenti e generalmente distinto per i prodotti “caldi” ed i prodotti “freddi”, condizionato dalla “capacità negoziale” del fornitore anche in funzione dei ristorni riconosciuti (secondo una prassi consolidata del settore);
- **quantità vendute**, fortemente collegate sia alla frequenza di acquisto sia al numero di utenti potenziali e in prevalenza determinate dai prodotti “caldi”, che comportano generalmente un assorbimento maggiore.

La congiunta considerazione dei profili testé richiamati dimostra che, proprio per le ricordate peculiarità, la redditività generata dal ramo oggetto di valutazione è fortemente condizionata dalla profittabilità della posizione (o del sito) in cui le macchine distributrici sono insediate, che costituisce un elemento realmente decisivo nell'ambito della gestione di un'azienda operante nel contesto indicato.

Per completezza, merita osservare che il settore del *vending* è stato di recente interessato da alcune novità normative (alcune di prossima attuazione), che sono destinate a produrre un certo impatto, anche in chiave prospettica.

Tali novità riguardano, in particolare:

- a) da un lato, l'**incremento dell'aliquota Iva** applicabile dal 4% al 10% a far data dal 1° gennaio 2014, che ha comportato una tendenziale e pressoché generalizzata riduzione dei margini, anche in considerazione della difficoltà di aumentare i prezzi mediamente praticati ai consumatori ed utenti finali;
- b) dall'altro lato, l'**avvento della certificazione** e trasmissione telematica dei corrispettivi, introdotta dall'art. 2 del D.Lgs. 127/2015 (che stabilisce «*la memorizzazione elettronica e la trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi ... sono obbligatorie per i soggetti passivi che effettuano cessioni di beni tramite distributori automatici*»), a partire dal 1° gennaio 2017.

Entrambi tali elementi di novità sono destinati, comunque, ad incidere sul settore del *vending*, anche in chiave sistemica, considerando che il primo profilo ha sicuramente impattato sulla marginalità mentre il secondo profilo sull'onerosità fiscale da sostenere.

4. IL CRITERIO DI VALUTAZIONE UTILIZZATO.

Le argomentazioni in precedenza sviluppate hanno l'effetto di dimostrare, in modo evidente, che la descritta attività presenta una redditività fortemente dipendente dalla collocazione dei distributori automatici e dalla capacità di generare consumi presso gli utenti potenziali, in forza del rapporto consolidato con i clienti.

Tale profilo assume, ad evidenza, notevole rilevanza anche rispetto alla presente valutazione, proprio in considerazione della peculiare composizione del ramo aziendale, rappresentata dalla disponibilità di alcuni punti vendita da gestire mediante la collocazione di distributori automatici di bevande ed alimenti e da un certo numero di tali cespiti.

Di conseguenza, la valutazione attribuibile al ramo aziendale è essenzialmente funzionale al valore derivante dalla gestione dei rapporti con la clientela rispetto alle macchine distributrici installate, a sua volta derivante dalla capacità di sviluppare ricavi e margini di profitto.

Ecco perché, proprio sulla base di tali presupposti, il mercato ed il settore hanno sviluppato una **metodologia** destinata a determinare il valore dei distributori installati e funzionamento a partire dal numero delle battute (ovvero delle erogazioni effettuate) realizzate in un arco temporale determinato e sulla base di un apposito valore unitario, essenzialmente mediante la seguente formula:

$$\text{VALORE ATTRIBUITO} = \text{N}^\circ \text{ BATTUTE MEDIE MENSILI} \times \text{VALORE UNITARIO}$$

Più specificamente, da una parte, rileva il **numero delle battute medie mensili**, ossia il numero delle erogazioni che sono state eseguite in un arco temporale mensile, determinato valorizzando la circostanza che, in funzione della collocazione, alcune mensilità presentano tradizionalmente un'erogazione inferiore.

Dall'altra parte, invece, rileva il valore unitario, destinato a "capitalizzare" la marginalità dei distributori automatici, condizionata da una serie di elementi in grado di influire sulla valutazione, che concernono essenzialmente:

- il prezzo di vendita mediamente praticato (al netto di eventuali ristorni);
- l'assistenza di un formalizzato accordo contrattuale;
- la consistenza della battute medie mensili (alla luce dell'incidenza dei costi legati al rifornimento periodico).

Individuato, secondo la modalità indicata, il valore dei singoli contratti o punti vendita, per aggregazione, risulta possibile giungere alla determinazione del valore del ramo aziendale, attraverso la somma algebrica della valutazione riconosciuti ai singoli clienti in cui essi sono installati, tenuto conto della sua composizione così come descritta nel precedente § 2.

5. GLI ELEMENTI PER LA VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE.

Alla luce delle considerazioni precedenti, lo scrivente ha quindi proceduto alla valutazione, in forza dei criteri indicati, del ramo aziendale della GDA Italia s.r.l., sulla base dell'incarico ricevuto, assumendo come data di riferimento il 30 giugno 2016.

5.1 LA DETERMINAZIONE DELLE «BATTUTE» MEDIE MENSILI.

A tale scopo, anzitutto, si rende necessaria l'individuazione del primo elemento essenziale, costituito dalle delle battute medie mensili (o erogazioni) realizzate da ciascun punto vendita, sulla base delle informazioni ottenute dall'attuale conduttore del ramo aziendale.

Sono state così acquisite, per ciascun cliente, le erogazioni eseguite nel corso di un periodo significativo di tempo, sia dal punto dell'estensione dell'intervallo preso in considerazione sia dal punto di vista della «vicinanza» rispetto alla data di riferimento della presente valutazione.

Da tale disamina, in particolare, è emerso che siffatta grandezza, rilevante per la determinazione del valore dei distributori installati, può essere individuata come segue in relazione a ciascun sito incluso – in oggi – nell'ambito del ramo aziendale oggetto del presente elaborato, per il periodo intercorrente tra il mese di giugno 2015 ed il mese di maggio 2016 (compresi):

TABELLA 5 – BATTUTE COMPLESSIVE PER CLIENTE.

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016	ANNOTAZIONI
1	2741	
2	6067	
3	21925	
4	6781	
7	6448	PERIODO PARZIALE
8	5995	
9	13876	
10	7804	PERIODO PARZIALE
11	3739	
12	3860	
13	28619	
14	28852	
15	8582	
16	97221	
17	15059	
18	4028	
19	3281	
20	11759	
21	12186	
24	6201	PERIODO PARZIALE
26	12261	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE		ANNOTAZIONI
	PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		
27	4062		
29	6830		
30	4412		
31	5296		
32	5317		
34	3688		
35	29289		PERIODO PARZIALE
37	5205		
38	9309		
39	2994		PERIODO PARZIALE
40	3410		
42	5872		
43	20361		
44	5055		
TOTALE	418385		

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Merita sottolineare che, in alcuni casi, la quantificazione delle battute – per il periodo considerato – è avvenuta computando il contributo di un numero più limitato di mesi per taluni clienti, rispetto ai quali è fornita la specifica indicazione nell'ambito delle annotazioni.

Per ogni migliore valutazione, in modo più analitico, le stesse informazioni possono altresì essere rappresentate distinguendo puntualmente le erogazioni effettuate da ciascuna tipologia di distributore automatico (caldo, misto freddo solido, freddo) collocato presso ogni punto vendita. Il quadro indicato trova sintesi nella seguente rappresentazione tabellare, che offre – ad evidenza – un maggiore dettaglio, essendo il **dato riferito ad ogni distributore** (anziché cliente):

TABELLA 6 - BATTUTE COMPLESSIVE PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE		ANNOTAZIONI
	PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
1	CALDO	2741	
2	CALDO	3571	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2496	
3	CALDO	10307	
	MISTO FREDDO SOLIDO	6807	
	MISTO FREDDO SOLIDO	4811	
4	CALDO	2308	
	FREDDO	1532	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2941	
7	CALDO	3465	PERIODO PARZIALE
	MISTO FREDDO SOLIDO	2983	PERIODO PARZIALE
8	CALDO	4715	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1280	
9	CALDO	6996	
	MISTO FREDDO SOLIDO	6880	
10	CALDO	4184	
	MISTO FREDDO SOLIDO	3294	
	MISTO FREDDO SOLIDO	326	PERIODO PARZIALE
11	CALDO	3263	
	MISTO FREDDO SOLIDO	476	
12	CALDO	2369	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1491	
13	CALDO	1435	
	CALDO	15447	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1196	
	MISTO FREDDO SOLIDO	10541	
14	CALDO	7298	
	CALDO	8862	
	MISTO FREDDO SOLIDO	7339	
	MISTO FREDDO SOLIDO	5353	
15	CALDO	2510	
	MISTO FREDDO SOLIDO	6072	
16	CALDO	47467	
	FREDDO	32664	
	MISTO FREDDO SOLIDO	17090	
17	CALDO	9890	
	MISTO FREDDO	5169	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
	SOLIDO		
18	CALDO	3463	
	MISTO FREDDO SOLIDO	565	
19	CALDO	2411	
	MISTO FREDDO SOLIDO	870	
20	CALDO	10409	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1350	
21	CALDO	10063	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2123	
24	CALDO	3540	PERIODO PARZIALE
	MISTO FREDDO SOLIDO	2661	PERIODO PARZIALE
26	CALDO	8203	
	MISTO FREDDO SOLIDO	4058	
27	CALDO	2592	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1470	
29	CALDO	1699	
	MISTO FREDDO SOLIDO	5131	
30	CALDO	1702	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2710	
31	CALDO	3370	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1926	
32	CALDO	3229	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2088	
34	CALDO	2850	
	MISTO FREDDO SOLIDO	838	
35	CALDO	8369	
	MISTO FREDDO SOLIDO	18625	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2295	PERIODO PARZIALE
37	CALDO	3888	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1317	
38	CALDO	4046	
	MISTO FREDDO SOLIDO	5263	
39	CALDO	833	PERIODO PARZIALE
	MISTO FREDDO SOLIDO	2161	PERIODO PARZIALE
40	CALDO	1388	
	MISTO FREDDO SOLIDO	2022	
42	CALDO	5872	
43	CALDO	14320	
	MISTO FREDDO SOLIDO	6041	
44	CALDO	4347	
	MISTO FREDDO SOLIDO	708	
TOTALE		418385	

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Utilizzando tali dati è anche possibile giungere alla quantificazione di una grandezza particolarmente rilevante per la valutazione, costituita dalle **battute medie mensili** effettuate nel periodo considerato.

Merita osservare, in proposito, che l'arco temporale considerato comprende un periodo annuale, con la conseguenza che non si rende necessario operare una rettifica o una correzione per apprezzare il minore livello dei consumi normalmente realizzato in alcuni periodi dell'anno.

Peraltro, nei casi in cui l'esercizio dei distributori automatici è avvenuto esclusivamente per un periodo limitato, ai fini della determinazione delle medie mensili, si è tenuto conto del minore periodo di attività, allo scopo di garantire una quantificazione più appropriata e precisa.

Le battute medie mensili realizzate trovano rappresentazione nelle tabelle di seguito riportate, in sequenza, distintamente con riferimento a ciascun cliente e per ciascun distributore automatico (e cliente) allo scopo di fornire un quadro completo:

TABELLA 7 - BATTUTE MEDIE MENSILI PER CLIENTE.

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016	ANNOTAZIONI
1	228,42	
2	505,58	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016	ANNOTAZIONI
3	1827,08	
4	565,08	
7	716,44	SET2015-MAG2016
8	499,58	
9	1156,33	
10	786,17	APR2016-MAG2016 PER UN DISTRIB.
11	311,58	
12	321,67	
13	2384,92	
14	2404,33	
15	715,17	
16	8101,75	
17	1254,92	
18	335,67	
19	273,42	
20	979,92	
21	1015,50	
24	563,73	LUG2015-MAG2016
26	1021,75	
27	338,50	
29	569,17	
30	367,67	
31	441,33	
32	443,08	
34	307,33	
35	3169,00	APR2016-MAG2016 PER UN DISTRIB.
37	433,75	
38	775,75	
39	636,00	MAG2016
40	284,17	
42	489,33	
43	1696,75	
44	421,25	

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

TABELLA 8 - BATTUTE MEDIE MENSILI PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
1	CALDO	228,42	
2	CALDO	297,58	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
	MISTO FREDDO SOLIDO	208,00	
3	CALDO	858,92	
	MISTO FREDDO SOLIDO	567,25	
	MISTO FREDDO SOLIDO	400,92	
4	CALDO	192,33	
	FREDDO	127,67	
	MISTO FREDDO SOLIDO	245,08	
7	CALDO	385,00	SET2015-MAG2016
	MISTO FREDDO SOLIDO	331,44	SET2015-MAG2016
8	CALDO	392,92	
	MISTO FREDDO SOLIDO	106,67	
9	CALDO	583,00	
	MISTO FREDDO SOLIDO	573,33	
10	CALDO	348,67	
	MISTO FREDDO SOLIDO	274,50	
	MISTO FREDDO SOLIDO	163,00	APR2016-MAG2016
11	CALDO	271,92	
	MISTO FREDDO SOLIDO	39,67	
12	CALDO	197,42	
	MISTO FREDDO SOLIDO	124,25	
13	CALDO	119,58	
	CALDO	1287,25	
	MISTO FREDDO SOLIDO	99,67	
	MISTO FREDDO SOLIDO	878,42	
14	CALDO	608,17	
	CALDO	738,50	
	MISTO FREDDO SOLIDO	611,58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	446,08	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
15	CALDO	209,17	
	MISTO FREDDO SOLIDO	506,00	
16	CALDO	3955,58	
	FREDDO	2722,00	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1424,17	
17	CALDO	824,17	
	MISTO FREDDO SOLIDO	430,75	
18	CALDO	288,58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	47,08	
19	CALDO	200,92	
	MISTO FREDDO SOLIDO	72,50	
20	CALDO	867,42	
	MISTO FREDDO SOLIDO	112,50	
21	CALDO	838,58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	176,92	
24	CALDO	321,82	LUG2015-AGO2016
	MISTO FREDDO SOLIDO	241,91	LUG2015-AGO2016
26	CALDO	683,58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	338,17	
27	CALDO	216,00	
	MISTO FREDDO SOLIDO	122,50	
29	CALDO	141,58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	427,58	
30	CALDO	141,83	
	MISTO FREDDO SOLIDO	225,83	
31	CALDO	280,83	
	MISTO FREDDO SOLIDO	160,50	
32	CALDO	269,08	
	MISTO FREDDO SOLIDO	174,00	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	BATTUTE MEDIE MENSILI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
34	CALDO	237,50	
	MISTO FREDDO SOLIDO	69,83	
35	CALDO	697,42	
	MISTO FREDDO SOLIDO	1.552,08	
	MISTO FREDDO SOLIDO	919,5	APR2015-MAG2016
37	CALDO	324,00	
	MISTO FREDDO SOLIDO	109,75	
38	CALDO	337,17	
	MISTO FREDDO SOLIDO	438,58	
39	CALDO	268,00	MAG2016
	MISTO FREDDO SOLIDO	368,00	MAG2016
40	CALDO	115,67	
	MISTO FREDDO SOLIDO	168,50	
42	CALDO	489,33	
43	CALDO	1.193,33	
	MISTO FREDDO SOLIDO	503,42	
44	CALDO	362,25	
	MISTO FREDDO SOLIDO	59,00	
TOTALE BATTUTE MEDIE MESE		36.342,09	

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Merita evidenziare, in proposito, che tali informazioni risultano nella sostanza coerenti, tenuto conto dell'evoluzione intervenuta dal punto di vista commerciale, sia con l'ammontare dei ricavi maturati nel biennio 2012/2013 (come rinvenibili nei bilanci di esercizio) sia con le indicazioni contenute nel contratto di affitto di azienda precedentemente stipulato in data 11 novembre 2013.

Osservando i bilanci (**all. n° 3**), infatti, emerge che i ricavi esposti per gli esercizi 2013 e 2012 sono rispettivamente pari ad € 287.532 e 311.619, mentre nel ricordato contratto di affitto dell'azienda le battute medie mensili sono comunicate intorno alle 60.000 unità.

Per ogni migliore dettaglio informativo, peraltro, si ritiene opportuno riportare di seguito anche

i **rifornimenti** comunicati dall'attuale gestore del ramo aziendale nel medesimo periodo assunto per la quantificazione delle battute medie mensili.

Tale elemento trova esplicita rappresentazione nella tabella seguente assumendo a riferimento ciascun distributore installato:

TABELLA 9 - RIFORNIMENTI PER CLIENTE E TIPOLOGIA DISTRIBUTORE.

NUMERO CLIENTE*	RIFORNIMENTI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
1	CALDO	24	
2	CALDO	38	
	MISTO FREDDO SOLIDO	62	
3	CALDO	68	
	MISTO FREDDO SOLIDO	131	
	MISTO FREDDO SOLIDO	128	
4	CALDO	34	
	FREDDO	25	
	MISTO FREDDO SOLIDO	34	
7	CALDO	24	
	MISTO FREDDO SOLIDO	47	
8	CALDO	44	
	MISTO FREDDO SOLIDO	45	
9	CALDO	69	
	MISTO FREDDO SOLIDO	76	
10	CALDO	55	
	MISTO FREDDO SOLIDO	58	
	MISTO FREDDO SOLIDO	13	
11	CALDO	41	
	MISTO FREDDO SOLIDO	39	
12	CALDO	35	
	MISTO FREDDO SOLIDO	33	
13	CALDO	37	
	CALDO	75	
	MISTO FREDDO	36	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	RIFORNIMENTI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
	SOLIDO		
	MISTO FREDDO SOLIDO	97	
14	CALDO	58	
	CALDO	93	
	MISTO FREDDO SOLIDO	102	
	MISTO FREDDO SOLIDO	90	
15	CALDO	18	
	MISTO FREDDO SOLIDO	97	
16	CALDO	223	
	FREDDO	263	
	MISTO FREDDO SOLIDO	245	
17	CALDO	68	
	MISTO FREDDO SOLIDO	203	
18	CALDO	36	
	MISTO FREDDO SOLIDO	34	
19	CALDO	34	
	MISTO FREDDO SOLIDO	39	
20	CALDO	56	
	MISTO FREDDO SOLIDO	51	
21	CALDO	86	
	MISTO FREDDO SOLIDO	86	
24	CALDO	34	
	MISTO FREDDO SOLIDO	47	
26	CALDO	63	
	MISTO FREDDO SOLIDO	73	
27	CALDO	33	
	MISTO FREDDO SOLIDO	34	
29	CALDO	18	
	MISTO FREDDO SOLIDO	46	

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	RIFORNIMENTI PERIODO MAGGIO 2015 - GIUGNO 2016		ANNOTAZIONI
	TIPO DISTRIBUTORE	NUMERO	
30	CALDO	60	
	MISTO FREDDO SOLIDO	61	
31	CALDO	41	
	MISTO FREDDO SOLIDO	42	
32	CALDO	56	
	MISTO FREDDO SOLIDO	55	
34	CALDO	43	
	MISTO FREDDO SOLIDO	40	
35	CALDO	71	
	MISTO FREDDO SOLIDO	197	
	MISTO FREDDO SOLIDO	183	
37	CALDO	48	
	MISTO FREDDO SOLIDO	58	
38	CALDO	54	
	MISTO FREDDO SOLIDO	103	
39	CALDO	10	
	MISTO FREDDO SOLIDO	21	
40	CALDO	29	
	MISTO FREDDO SOLIDO	33	
42	CALDO	44	
43	CALDO	59	
	MISTO FREDDO SOLIDO	127	
44	CALDO	45	
	MISTO FREDDO SOLIDO	45	

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

5.2 LA DETERMINAZIONE DEL PREZZO DELLE «BATTUTE».

Tali informazioni, peraltro, devono essere combinate, per ottenere la valutazione finale, con

l'ulteriore elemento necessario, rappresentato dal prezzo di cessione relativo alla singola battuta e somministrazione.

Rispetto, a tale valore unitario si è ritenuto di procedere partendo dall'apprezzamento delle compravendite effettuate dal mercato, che dimostrano come, mediamente, il valore assunto presenta un'elevata frequenza nelle grandezze comprese tra € 4,50 ed € 5,50.

Il valore puntuale utilizzato, invece, è stato assunto considerando – sulla base dei ragionamenti e delle argomentazioni in precedenza sviluppati – alcuni aspetti che assumono particolare rilievo, costituiti *in primis* dal **prezzo medio (netto) di vendita**.

Quest'ultimo, in particolare, deriva dalla congiunta considerazione del prezzo praticato in fase di somministrazione del prodotto alimentare e dell'entità dei ristorni che devono essere riconosciuti ai soggetti che garantiscono la disponibilità degli spazi per l'installazione dei distributori automatici e che possono essere quantificati (alternativamente) sulla base di grandezze fisse oppure variabili, in funzione di determinati parametri specificamente individuati (battute, incasso, ecc.).

Osservando le pattuizioni contrattuali esistenti, più specificamente, emerge che risultano dovuti i seguenti ristorni, in relazione ai sottoriportati clienti:

TABELLA 10 - RISTORNI.

NUMERO CLIENTE	RISTORNI CONTRATTUALI
2	20% INCASSO NETTO IVA
4	25% INCASSO NETTO IVA
5	€ 1.200 ANNUO ANTICIPATO
9	€ 1.200 ANNUO
16	€ 1.006 + € 1500
19	€ 500 PER DISTRIBUTORE ED € 10 CENTESIMI
20	€ 500 PER DISTRIBUTORE ED € 10 CENTESIMI
24	25% INCASSO NETTO IVA
27	30% INCASSO NETTO IVA
35	20% INCASSO NETTO IVA
39	15% INCASSO NETTO IVA

Dalla loro applicazione ai prezzi praticati è possibile desumere il seguente quadro destinato a rappresentare l'entità del **prezzo mediamente praticato** dai singoli distributori, particolarmente utile per giungere alla determinazione del prezzo:

TABELLA 11 - PREZZO MEDIO (NETTO).

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	PREZZO
1	CALDO	0,364
2	CALDO	0,364

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	PREZZO
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,489
3	CALDO	0,606
	MISTO FREDDO SOLIDO	1,177
	MISTO FREDDO SOLIDO	1,068
4	CALDO	0,341
	FREDDO	0,341
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,585
7	CALDO	0,27
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,339
8	CALDO	0,441
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,564
9	CALDO	0,379
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,46
10	CALDO	0,318
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,41
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,4
11	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,468
12	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,442
13	CALDO	0,33
	CALDO	0,304
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,393
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,552
14	CALDO	0,318
	CALDO	0,318
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,426
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,447
15	CALDO	0,615

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	PREZZO
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,882
16	CALDO	0,297
	FREDDO	0,347
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,567
17	CALDO	0,355
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,502
18	CALDO	0,299
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,51
19	CALDO	0,455
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,601
20	CALDO	0,306
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,166
21	CALDO	0,318
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,508
24	CALDO	0,341
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,508
26	CALDO	0,318
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,423
27	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,373
29	CALDO	0,436
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,494
30	CALDO	0,455
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,552
31	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,523
32	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,522
34	CALDO	0,364
	MISTO FREDDO	0,45

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	TIPOLOGIA	PREZZO
	SOLIDO	
35	CALDO	0,341
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,472
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,406
37	CALDO	0,273
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,389
38	CALDO	0,37
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,351
39	CALDO	0,386
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,54
40	CALDO	0,455
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,617
42	CALDO	0,273
43	CALDO	0,312
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,447
44	CALDO	0,354
	MISTO FREDDO SOLIDO	0,601

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Merita sottolineare al riguardo che, nell'ipotesi di ristorni non in percentuale ma quantificati in un importo fisso e predefinito, la determinazione del prezzo mediamente praticato è stata effettuata considerando l'incidenza sull'ammontare complessivo del valore delle erogazioni nel periodo preso in esame.

In secondo luogo, ai fini della quantificazione del prezzo unitario si è tenuto conto della **durata contrattualizzata** delle installazioni, che risulta dalla seguente rappresentazione tabellare:

TABELLA 12 - DURATA CONTRATTUALE.

NUMERO CLIENTE*	DATA SOTTOSCRIZIONE CONTRATTO	DURATA
1		
2	09/02/2011	TRIENNALE RINNOVABILE
3		
4	01/09/2013	BIENNALE RINNOVABILE

**FALLIMENTO GDA ITALIA S.R.L.
VALUTAZIONE DEL RAMO AZIENDALE**

NUMERO CLIENTE*	DATA SOTTOSCRIZIONE CONTRATTO	DURATA
7	07/02/2012	TRIENNALE RINNOVABILE
8		
9	01/02/2011	TRIENNALE RINNOVABILE
10	27/02/2009	1 ANNO RINNOVABILE
11		
12		
13		
14	12/11/2010	TRIENNALE RINNOVABILE
15		
16	30/11/2015	1/12/2015 - 30/11/2019
17		
18	05/09/2013	TRIENNALE RINNOVABILE
19	16/04/2012	QUADRIENNALE RINNOVABILE
20	16/04/2012	QUADRIENNALE RINNOVABILE
21		
24	10/02/2012	QUADRIENNALE RINNOVABILE
26		
27	01/10/2013	TRIENNALE RINNOVABILE
29	09/02/2011	TRIENNALE RINNOVABILE
30		
31		
32	01/09/2013	TRIENNALE RINNOVABILE
34		
35	01/03/2011	BIENNALE RINNOVABILE
37		
38	13/06/2011	TRIENNALE RINNOVABILE
39	01/10/2013	QUINQUENNALE RINNOVABILE
40		
42		
43		
44		

*= PER RAGIONI DI RISERVATEZZA E TUTELA DEL VALORE DEL RAMO AZIENDALE I CLIENTI SONO INDIVIDUATI ATTRAVERSO L'UTILIZZO DELLA NUMERAZIONE RIPORTATA NELL'ALLEGATO N° 1A (CONTENENTE L'ELENCO DEI CLIENTI) DEL CONTRATTO DI AFFITTO DI AZIENDA ED EVITANDO L'ESPLICITAZIONE DELLA RELATIVA DENOMINAZIONE.

Oltre al prezzo mediamente praticamente ed alla situazione dei contratti, è utile – per completezza – accennare ad un ulteriore aspetto che presenta un certo rilievo nella determinazione del prezzo della battuta da impiegare ai fini della determinazione quantitativa richiesta.

Si tratta, in particolare, del numero delle battute realizzate da ciascun distributore che, per consentire la determinazione di un prezzo significativo, dovrebbe risultare superiore ad una certa soglia per garantire la profittabilità dell'esercizio anche rispetto all'incidenza dei costi dei rifornimenti.

Tale verifica di intende svolta positivamente, in considerazione della circostanza che, dovendo eseguire una valutazione del ramo in funzione anche rispetto alle sue potenzialità, si ritiene di individuare, per ciascun distributore ed ai fini della selezione del valore, un numero minimo di battute mensili di 400, indipendentemente dal dato dichiarato dall'attuale affittuario, tenuto conto che sovente più attrezzature sono collocate presso lo stesso distributore.

Sulla base dell'insieme di tali considerazioni, argomentazioni e profili lo scrivente perito, in funzione di un congruo apprezzamento delle determinanti in precedenza indicate, ritiene conclusivamente di quantificare come segue il prezzo unitario (per battuta media mensile):

PREZZO UNITARIO EROGAZIONI ⇒ € 5,00 (CINQUE)

6. IL VALORE DEL RAMO AZIENDALE.

Assumendo tale prezzo medio e tenendo conto delle battute medie mensili indicate, utilizzando il numero minimo di erogazioni per distributore in misura pari a 400, diviene possibile giungere conclusivamente alla determinazione del valore complessivo del ramo aziendale oggetto della presente perizia.

In particolare, tale criterio conduce a quantificare il numero delle erogazioni medie mensili in misura pari a 45.625 (a fronte delle precedenti, per arrotondamento, 36.342 che corrispondono alle erogazioni effettivamente realizzate).

Operando la moltiplicazione tra le diverse grandezze risulta che il valore del ramo aziendale (comprensivo dei distributori automatici in funzionamento dei singoli siti) può essere determinato come segue:

PREZZO UNITARIO EROGAZIONI ⇒ € 5,00

BATTUTE MEDIE MENSILI ⇒ N° 45.625

VALORE (GREZZO) DEL RAMO AZIENDALE ⇒ € 228.125.

Nondimeno, tale dato grezzo non può essere immediatamente assunto quale valore del ramo aziendale specificamente sottoposto al processo di valutazione, dal momento che – ai fini della determinazione di tale grandezza – occorre tenere conto della circostanza che numerosi distributori automatici attualmente impiegati non sono della GDA Italia s.r.l. ma sono di proprietà dell'attuale conduttore del ramo aziendale.

Di conseguenza, ferme le caratteristiche e le potenzialità dello stesso ramo, si rende necessarie procedere ad introdurre una correzione, finalizzata a rilevare tale puntuale e specifica

circostanza, che non può non avere un impatto valutativo.

A tale scopo, tenuto conto dei prezzi di acquisto a “nuovo” dei distributori e tenendo conto del fatto che sarebbe comunque possibile procedere all’installazione di distributori usati, si ritiene prudenzialmente di sottrarre, al valore grezzo del ramo aziendale, un importo pari ad € 1.000 per ogni attrezzatura sostituita dall’attuale affittuario del ramo aziendale (tali attrezzature sono complessivamente pari ad 44 unità).

Computando tale correzione risulta così che il valore del ramo aziendale può essere conclusivamente determinato come segue:

VALORE GREZZO RAMO AZIENDALE ⇒ € 228.125

FATTORE CORRETTIVO PER SOSTITUZIONI ⇒ € 44.000



VALORE RAMO € 184.125

* * * *

Genova, li 31 luglio 2016

Il perito estimatore

Marco Rossi