

euro € borsa

IL BOLLETTINO
DELLE SOCIETÀ QUOTATE

Edizioni La Lira S.r.l.

"Ideata nel 1960 da Maurizio Rodinò"

su internet www.euroborsa.it

Antonveneta: raddoppia l'utile delle attività ordinarie che passa da 251 a 485 milioni di euro



E. Pernice (DG)

Sulla linea di un grande disegno strategico avviato nel 1996 con la fusione tra Banca Antoniana e Banca Popolare Veneta, l'esercizio 2001 ha segnato per la Banca Antonveneta due tappe storiche: la trasformazione in società per azioni e l'approdo in Borsa, perfezionatosi lo scorso aprile. Ed è stato, a chiusura di un ciclo, anche l'anno di risultati record,

che commenteremo più avanti, anticipando solo due dati: un risultato di gestione che con un balzo di oltre il 48% ha superato il miliardo di euro ed un avanzo netto cresciuto del 25,7% a 243,5 milioni di euro. Ma torniamo alla quotazione in Borsa ed alla trasformazione in Spa. Due tappe che sono l'approdo di uno straordinario, poderoso processo di crescita che ha visto il Gruppo Antonveneta, nell'arco di appena un quinquennio, salire al 7° posto nella graduatoria dimensionale delle banche italiane, più che triplicando il numero degli sportelli (da 306 a 1.019) e con una crescita media annua del patrimonio netto pari al 25,8%. In sostanza: dall'unione di due banche popolari medio-piccole del Nord-Est è nato un vigoroso Gruppo bancario che oltreché fornire attraverso la rete "al dettaglio" tutti i servizi di una banca tradizionale, opera sull'intero territorio italiano (è presente in 17 Regioni e 76 province) nei settori della finanza d'impresa e del merchant banking (tramite la controllata Interbanca), del risparmio gestito (con la nuova Banca Antonveneta ABN Amro, evoluzione della joint-venture paritetica nata nel 1997 con il Gruppo olandese) e della bancassicurazione (con la joint venture con il Lloyd

(continua a pag.2)

GRUPPO CIRIO - DEL MONTE:

Migliora il risultato operativo ma pesano gli oneri finanziari, il margine operativo lordo sale da 240 miliardi a quasi 262 miliardi, l'utile operativo sale a 68,5 miliardi di lire

pag. 3

BIPOP - CARIRE:

Il conto economico consolidato segna un deficit pari a 1038 miliardi, che scendono a 656 computando la plusvalenza realizzata con la cessione di Azimut, portata invece a riserva patrimoniale

pag. 5

S.S. LAZIO:

Sceglie la ricapitalizzazione ed il prestito obbligazionario per restare competitivi. Cragnotti decide di sanare le lacune finanziarie senza puntare tutto sulle cessioni

pag. 7

GRUPPO ALLEANZA:

Forte incremento dei premi lordi, con spiccato riferimento alla nuova produzione. Malgrado le negative ripercussioni della congiuntura relativa ai mercati finanziari, il gruppo mantiene l'utile su livelli invariati (+0,6%)

pag. 8

(continua da pag.1)

Adriatico). La trasformazione in società per azioni e la quotazione in Borsa è stata preceduta dall'assegnazione del "rating". L'Agenzia Moody's ha attribuito alla banca padovana il "rating" A3 per il credito a lungo termine e Fitch le ha assegnato il "rating" A-. Queste assegnazioni hanno facilitato l'accesso dell'Antonveneta all'euromercato delle obbligazioni, del che la banca presieduta da Antonio Ceola ha subito profitto collocando lo scorso novembre sull'euromercato obbligazioni per 500 milioni di euro. L'esigenza di mantenere il "patrimonio di base" a livelli più che adeguati ha determinato poi una serie di altre iniziative; in particolare: la parziale conversione in capitale primario del prestito obbligazionario ibrido convertibile, il collocamento di "preferred securities" per 220 milioni di euro e l'emissione di due prestiti obbligazionari subordinati per un totale di 510 milioni di euro. Al fine di migliorare poi la qualità dell'attivo, nella prima parte del 2001 Antonveneta ha portato a termine un'operazione di cartolarizzazione di crediti "non performing" per un importo lordo di circa due miliardi di euro (corrispondenti ad un netto di bilancio di 996 milioni di euro). Il risultato immediato è stato quello di una riduzione del rapporto tra sofferenze ed impieghi dal 4,9% del 31 dicembre 2000 all'1,7%: il rapporto più basso nella storia dell'Antonveneta, e nettamente inferiore a quello medio del sistema. Una seconda operazione di cartolarizzazione ha riguardato crediti "in bonis" a medio e lungo termine, concernenti in particolare oltre ventimila mutui ipotecari e fondiari, il cui credito residuo superava lievemente il miliardo di euro. Un tipo di operazione, quest'ultima, destinata a ripetersi in futuro. Nell'area del risparmio gestito poi Antonveneta nel 2001 ha portato a compimento due importanti iniziative. La prima è la costituzione di una nuova banca: la AAA Bank, cioè l'Antonveneta Abn Amro Bank, operativa dallo scorso gennaio; l'altra è la riconduzione nell'ambito di Antonveneta dei sette fondi comuni di investimento mobiliare distribuiti in passato dalla ex Banca Nazionale dell'Agricoltura e finora gestiti da Romagest. Conseguentemente Antonveneta ha deciso di cedere la partecipazione del 20% detenuta in Romagest SGR, considerata non più strategica. Completano il quadro l'incorporazione di due banche controllate: la Banca Cattolica e la Banca Popolare Jonica. Alcune di queste operazioni straordinarie meritano qualche ulteriore precisazione. La AAA Bank, costituita originariamente come Spa, ottenuta l'autorizzazione della Banca d'Italia si è trasformata in banca, mutando l'oggetto sociale, ed ha aumentato il suo capitale da 100 mila a 15 milioni di euro. Attraverso tale banca specializzata, il Gruppo intende coprire la fascia più alta della clientela, con servizi di "private banking", ampliando la gamma dei prodotti di "asset management". Quanto alle incorporazioni della Banca Cattolica e della Banca Popolare Jonica, tali operazioni si inquadrano nella strategia di crescita per linee esterne sull'intero territorio nazionale, perseguita da anni da Antonveneta. La Banca Cattolica, con una rete di 28 sportelli di cui 26 in Puglia, e impieghi alla clientela per 544 milioni di euro era entrata a far parte del Gruppo Antonveneta nel 1998 e la quota della Capogruppo era salita progressivamente sino all'86,84%. Quanto

Euroborsa

editrice "La Lira S.r.l."

direttore responsabile: **Demetrio Rodinò**

Autorizzazione del tribunale di Roma n.598/98 del 24/12/1998

Abbonamento in Italia Euro 516,45 - Estero Euro 723,00

Abbonamento ai servizi di Euroborsa: Euro 860,41

Impaginazione e grafica: **Andrea Tristano**

Stampato presso la tipolitografia "Caravaggio"

La Lira S.r.l. Via Monte Santo, 10/a 00195 Roma

C.F. e P. IVA: 04191271008

tel. 06/3700505 - 3701805 - fax 06/3724867

E.mail: redazione@euroborsa.it

alla Banca Popolare Jonica, la sua rete era costituita da 24 sportelli e fu acquistata dall'Antonveneta nel maggio 1998, con il lancio di un'Opa conclusasi con il conferimento di azioni pari all'86,06% dell'offerta. Per la sua rilevanza anche sul conto economico del 2001, merita un cenno infine la cessione della partecipazione nella società lussemburghese Bell S.a.r.l., che ha fruttato ad Antonveneta proventi per circa 176 milioni di euro. Tale società era stata costituita da Antonveneta, Interbanca, ed altri importanti partners finanziari nel 1998 per acquistare una quota del capitale Olivetti, inizialmente fissata nel 10%, e poi salita progressivamente al 22,5%. Tale pacchetto di azioni Olivetti, com'è noto, è stato ceduto alla società Olimpia (cordata Pirelli-Benetton), con l'unanime consenso dei soci di Bell. Ed eccoci, infine, ai risultati dell'esercizio. Come già accennato, a livello di Capogruppo esso si è chiuso con un utile netto di 243,5 milioni di euro (+25,7%). La raccolta diretta della Banca Antonveneta ha toccato i 24,8 miliardi di euro con un incremento del 23,4% rispetto al 31 dicembre 2000 (+18% al netto dell'apporto delle incorporate Banca Cattolica e Banca Popolare Jonica). Conti correnti ed obbligazioni sono stati tra gli strumenti di crescita più dinamici. La raccolta indiretta, penalizzata dall'andamento sfavorevole del mercato azionario, ha subito invece una lieve flessione: da 29 a 26,8 miliardi di euro.

Nell'ambito del risparmio gestito la flessione ha interessato i fondi comuni e le gestioni patrimoniali; le polizze vita hanno invece pressoché raddoppiato la consistenza del comparto "bancassicurazione". Il totale della raccolta da clientela si è assestato su 51,7 miliardi di euro (+5,1%), mentre gli impieghi a clientela hanno raggiunto i 25,3 miliardi di euro (+19,7%), e la loro qualità è significativamente migliorata, grazie anche all'operazione di cartolarizzazione di cui abbiamo già detto. Il margine della gestione denaro supera 1,3 miliardi di euro (+41,6%): una crescita vigorosissima che scaturisce oltretutto dall'aumento dei volumi intermediati, dalla favorevole dinamica dei dividendi e degli altri proventi, che hanno beneficiato dell'"acconto dividendi" erogato dalla partecipata Bell. Il margine dei servizi è passato da 624,7 a 646,5 miliardi di euro (+3,5%), con un decremento dei profitti da operazioni finanziarie, una stazionarietà delle commissioni nette ed un aumento di quelle più propriamente bancarie. Tirando le somme, il margine d'intermediazione è cresciuto da 1.553 a 1.962 milioni di euro (+26,3%). Le spese amministrative hanno raggiunto i 958 milioni

di euro (+9,4%), per cui il risultato di gestione come già accennato si è cifrato in 1.003 milioni di euro, con un balzo del 48,1% rispetto ad un anno prima. Dopo le rettifiche, le riprese di valore e gli accantonamenti, l'utile delle attività ordinarie risulta pressoché raddoppiato: da 250,9 a 484,8 milioni di euro (+93,2%). L'utile netto è passato a sua volta da 193,8 a 243,5 milioni di euro (+25,7%) anche a seguito dell'adozione di principi contabili internazionali che hanno comportato una riduzione delle componenti d'avviamento per quasi 77 milioni di euro. L'assemblea degli azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo di 0,60 euro per azione, superiore di quasi il 37% rispetto alle 850 lire distribuite

nell'esercizio precedente. A livello consolidato la raccolta globale ha raggiunto i 61,2 miliardi di euro (+4,2%) gli impieghi si sono incrementati del 15,3% toccando i 33,7 miliardi di euro; il margine della gestione denaro (1.398 milioni di euro) è cresciuto del 32,2%; il margine d'intermediazione ha superato a sua volta i 2.315 milioni di euro (+25,3%). Il risultato di gestione, cifratosi in 1.227 milioni di euro ha evidenziato un balzo del 48,5% rispetto all'anno prima; l'utile delle attività ordinarie (635 milioni di euro) segna una crescita dell'87%, e dopo uno sbilancio negativo di 143 milioni di euro delle componenti straordinarie, l'utile netto consolidato si è attestato a 213,2 milioni di euro.

Gruppo Cirio Del Monte: Bilancio 2001

Migliora il risultato operativo ma pesano gli oneri finanziari

Per il Gruppo Cirio Del Monte il 2001, sotto l'aspetto gestionale, è stato l'anno migliore dell'ultimo quinquennio: il "mol" realizzato (262 miliardi di lire) è doppio rispetto a quello del 1997 ed è di oltre il 9% superiore a quello dell'esercizio precedente. E così pure in termini percentuali rispetto ai ricavi netti, il margine operativo lordo ha toccato il miglior livello del quinquennio: 11%, contro un minimo del 3,1% nel 1999. Stesso discorso per l'utile operativo netto. Malgrado gli ammortamenti siano stati nel 2001 i più consistenti del quinquennio (193 miliardi, contro gli 80 del 1997) esso ha raggiunto infatti i 69 miliardi (+30,1%), contro i 26 del '98 e il disavanzo di 55 nel '99. Comincia dunque a manifestare effetti concreti il processo di ristrutturazione del Gruppo avviato nel 1999 al fine di ottimizzare le strutture, giungere ad un contenimento dei costi e all'espansione nei segmenti a maggior valore aggiunto. Il tutto circoscrivendo il "core business" al settore alimentare, ove il Gruppo Cirio Del Monte, forte del prestigio dei suoi marchi e del controllo della filiera agro-produttiva, punta ad espandersi in Europa e sui mercati mondiali quale alfiere della più genuina cucina mediterranea, con una gamma di prodotti che vanno dal pomodoro e derivati all'olio d'oliva, dalla pasta, ai piatti pronti in busta. Del Monte a sua volta coprirà il mercato della frutta in scatola sia con prodotti tradizionali che puntano sulla genuinità e sulla semplicità, che con versioni più sofisticate e moderne (macedonie, yogurt, dessert, snack). Ad appesantire ancora questo disegno ormai in fase avanzata, è un indebitamento elevato, con oneri finanziari (peraltro ridottisi dai 152 miliardi del 2000 a 132) che finiscono col vanificare ampiamente tutto l'utile operativo. Il problema, naturalmente, è in vetta ai pensieri degli amministratori, a cominciare dal presidente Sergio Cragnotti. E una forte riduzione del debito era prevista attraverso un alleggerimento nel settore non strategico della detergenza, con la cessione del 50% della Bombrill. Le trattative in atto con Clorox sembravano giunte ormai alla fase finale, quando si sono arenate su alcuni particolari. Il che, sottolineano gli amministratori, non modifica la strategia del Gruppo volta a focalizzare le attività nel settore alimentare, riducendo contemporaneamente l'indebitamento. Ma prima di esaminare più in dettaglio i dati del bilancio 2001 di Cirio Del Monte, è opportuna una

breve carrellata sullo scenario di mercato in cui esso si è trovato ad operare, sottolineando anche gli eventi più significativi che hanno caratterizzato l'esercizio. Dopo tre anni di contrazione dei volumi di vendita e dei prezzi il mercato mondiale dei derivati del pomodoro e della frutta ha mostrato lo scorso anno segnali di ripresa. Per quanto riguarda il settore del pomodoro, a trainare la domanda sono stati i



S.Cragnotti (P)

prodotti più moderni ed a maggior valore aggiunto, come i sughi pronti. Nel mercato dei derivati della frutta, si è ridotto il pesante livello delle scorte dei Paesi grandi produttori di ananas, con un graduale riequilibrio del rapporto tra offerta e domanda ed una lenta risalita dei prezzi, che avevano toccato nel corso del 2001 il minimo storico. In questo contesto Del Monte, che detiene il 40% del mercato mondiale dell'ananas lavorato, ha conseguito più soddisfacenti risultati, anche grazie al lancio di nuovi prodotti. C'è da ricordare che nel marzo 2001 si è chiusa l'Opa sulle azioni delle holding Del Monte, che ha portato Cirio ad avere una partecipazione totalitaria nel capitale della ex Del Monte Royal Food, poi posta in liquidazione e sostituita dalla attuale Cirio Del Monte N.V., con sede ad Amsterdam, cui fanno capo tutte le attività alimentari del Gruppo. Cirio Finanziaria ha perciò conferito alla subholding olandese la Sapco e la Del Monte Overseas, trasferendo inoltre a Cirio Del Monte SA le sue partecipazioni in Cirio France e Sopragol, rilevate precedentemente da Cirio Alimentare Spa, la quale a sua volta ha incorporato con effetto 1 gennaio 2001 la Del Monte Italia Spa, assumendo la nuova denominazione di Cirio Del Monte Italia Spa. In questo generale riassetto, una cessione significativa e di effetto rilevante è quella del 15,5% del capitale socia-

le della Lazio Spa, passato da Cirio Finanziaria alla controllante Cirio Holding Spa. In tal modo Cirio Finanziaria ha ridotto la sua partecipazione nella Lazio a circa il 35% e conseguentemente dal primo ottobre essa è valutata col metodo del patrimonio netto, lasciando a Cirio Holding il consolidamento integrale, linea per linea. In questo modo, sottolineano gli amministratori, depurato da fenomeni estranei al "core business" il bilancio renderà più facile la lettura dei dati e la comprensione dell'andamento del Gruppo. Al di là di questa esigenza di omogeneità e chiarezza, par di cogliere peraltro una quasi ammissione: che l'industria dello spettacolo, di cui Lazio Spa è espressione, non è propriamente parte del "core business" di Cirio Del Monte. Ciò non significa necessariamente che la Lazio, così come il settore della detergenza, sia in via di alienazione. Ma quantomeno una più marcata distinzione tra i due "business" viene ritenuta opportuna. E veniamo ora ai dati del conto economico consolidato del 2001. I ricavi netti complessivi hanno toccato i 2.386 miliardi, contro i 2.657 dell'esercizio precedente. Una flessione in gran parte attribuibile - oltretutto - alla variazione dell'area di consolidamento - alla detergenza (che nella prima parte di quest'anno ha fatto registrare però un vivace recupero). Malgrado l'attenuazione dei ricavi, il margine operativo, come già accennato è salito da 240 a 262 miliardi. I valori espressi nella voce ricavi includono le plusvalenze realizzate dalla Società Sportiva Lazio con le cessioni dei diritti alle prestazioni dei giocatori. È interessante perciò confrontare gli esercizi 2000 e 2001 depurati dai valori relativi alla Lazio. La flessione dei ricavi risulta assai più contenuta (dai 2.199 miliardi del 2000 ai 2.075 dello scorso esercizio); i costi operativi per contro si riducono da 2.067 a 1.922 miliardi, con un "mol" che sale da 133 a 153 miliardi. Ma torniamo al consolidato non depurato. Dei 2.386 miliardi di ricavi netti quasi i tre quarti (1.743 miliardi) derivano dalle conserve e dagli altri prodotti alimentari; la detergenza e l'industria dello spettacolo si dividono quasi in parte uguale il restante quarto con 352 miliardi di ricavi l'una e 322 l'altra. Ben diverso però è l'utile operativo: 4 miliardi soltanto per la Lazio e 44 per l'industria della detergenza, che si sommano ai 50 derivanti dal settore alimentare. Nel comparto alimentare poi i ricavi netti più significativi derivano da ananas e pomodoro: rispettivamente 467 e 437 miliardi, seguiti da succhi, prodotti diversi e altra frutta, mentre vegetali ed olio esprimono ancora apporti marginali. La suddivisione dei ricavi per area geografica sottolinea il carattere "globale" di Cirio Del Monte, che fattura in Italia 919 miliardi di lire; 605 miliardi negli altri Paesi europei; 527 miliardi in America, 308 in Asia/Australia e 103 in Africa. Su un valore della produzione di 2.342 miliardi (computando

la variazione delle rimanenze), i consumi di materie prime e servizi hanno pesato per 1.583 miliardi (1.772 nell'esercizio precedente), per cui il valore aggiunto si cifra in 759 miliardi. Il costo del lavoro si è ridotto da 497 a 438 miliardi; netta flessione anche negli oneri operativi diversi, passati dai 117 miliardi del 2000 ai 60 circa dello scorso anno. Come risultato il margine operativo lordo è salito da 240 a quasi 262 miliardi. Detratti gli ammortamenti, l'utile operativo sale a sua volta a 68,5 miliardi, dai 53,4 di un anno prima. Come già accennato, a rovesciare un risultato in positiva crescita pesano però oneri finanziari per 132 miliardi. L'indebitamento finanziario netto assomma a 1.441 miliardi di lire, nella quasi totalità (1.271) a medio/lungo termine. Non essendosi perfezionata la cessione del 50% della Bombrill, per far fronte al mancato introito e contenere l'aumento dell'indebitamento netto, Cirio Holding ha rinunciato al suo credito di 181,3 miliardi, e tale apporto, iscritto in bilancio alla voce proventi straordinari, ha contribuito a chiudere l'esercizio con un avanzo di 52,7 miliardi, contro il disavanzo di 101 miliardi dell'anno precedente. Calcolando però l'utile di pertinenza di terzi (75,8 miliardi) quello netto del gruppo risulta in rosso per 23 miliardi, che rispetto al disavanzo di 156 miliardi del 2000 appare peraltro come un forte progresso. Diverso il discorso per la subholding Cirio Finanziaria Spa. Gli interessi passivi per 113,4 miliardi sono infatti parzialmente bilanciati da proventi finanziari per 35 miliardi e da crediti per quasi altrettanto, per cui gli oneri finanziari netti si cifrano in 78 miliardi. Proventi della gestione per quasi 17 miliardi e costi per 25,6 conducono ad un saldo delle attività ordinarie in rosso per 89 miliardi. Anche in questo caso però i 181,3 miliardi della rinuncia al credito da parte di Cirio Holding sommati a plusvalenze per alienazioni per 70,8 miliardi, detratti altri oneri straordinari per 13,3 miliardi, rovesciano la situazione, cosicché il risultato ante imposte sfiora i 150 miliardi (182,6 nell'esercizio precedente). Il carico fiscale però, che nel 2000 gravò con 66,8 miliardi, lo scorso anno ha beneficiato di un credito d'imposta per 8,2 miliardi, cosicché l'utile finale dell'esercizio sale a 157,8 miliardi, contro i 115,8 del 2000. Resta da dire delle prospettive del Gruppo. Considerando che il processo di razionalizzazione delle strutture e di contenimento dei costi si dovrebbe concludere quest'anno, e che il 2001 ne ha pagato i costi, l'esercizio in corso, secondo gli amministratori, dovrebbe finalmente esprimere tutti i vantaggi della nuova struttura e dei progressi operativi. Ci si attende perciò un sensibile miglioramento del margine operativo e dell'utile operativo netto, mentre la dismissione di "assets" non strategici dovrebbe ridurre nettamente l'indebitamento complessivo ed il relativo onere finanziario.

FINANZA

italiana

www.finanzaitaliana.it

Un'ampia selezione dei servizi e delle analisi di bilancio pubblicate da Finanza Italiana è riportata nell'edizione elettronica della nostra rivista consultabile gratuitamente su internet, all'indirizzo

<http://www.finanzaitaliana.it>

Bipop-Carire: Bilancio 2001

Il conto economico consolidato segna un deficit pari a 1.038 miliardi, che scendono a 656 computando la plusvalenza realizzata con la cessione di Azimut, portata invece a riserva patrimoniale

Bipop-Carire ha alle spalle un quadriennio - dal 1998 al 2001 - di crescita straordinaria, legata anche alla rapidità con cui ha saputo inserirsi nella new-economy dell'e-banking e profittare dell'ondata ascendente dei mercati finanziari in Italia e nel mondo. Il brusco ridimensionamento delle prospettive reddituali e dei corsi azionari di tutto ciò che è legato all'elettronica ed al mondo "Internet", la caduta generalizzata dei valori azionari, nonché alcuni fatti interni al Gruppo, hanno perciò pesantemente inciso sul conto economico del 2001 che a livello consolidato è passato da un avanzo di 651,3 miliardi di lire ad un disavanzo di 536,2 milioni di euro (pari a 1.038,3 miliardi di lire). Quest'ultima cifra peraltro andrebbe ridimensionata, perché non recepisce i 235 milioni di euro di plusvalenza realizzata con la vendita di Azimut, che per ragioni fiscali e di politica del gruppo è stata portata a rafforzamento patrimoniale. Al netto di tale plusvalenza, il risultato consolidato sarebbe grossomodo analogo, ma di segno opposto rispetto a quello del 2000, segnando un disavanzo pari a 656,7 miliardi di lire.

C'è da aggiungere che il primo trimestre 2002 si è chiuso con un avanzo netto di 29,1 milioni di euro, cui peraltro hanno contribuito in misura determinante proventi straordinari. Al di là del forte impatto della crisi dei mercati finanziari su commissioni, risparmio gestito, affidabilità di alcuni crediti, ed in definitiva sul conto economico, il 2001 è stato per Bipop-Carire un anno denso di avvenimenti eccezionali o comunque significativi: dall'acquisizione della tedesca Entrium all'acquisizione della spagnola Safei (società leader nel settore dell'asset management); dall'aumento di capitale connesso all'acquisizione del 15% di Network Computer House Spa (società leader in Italia nello sviluppo di applicazioni software per il mondo bancario e finanziario) al rinnovo del management, dall'integrazione tra Inferentia Spa (consulenza e servizi per l'e-business) e DNM Spa, all'aumento della partecipazione in Cisalpina Gestioni. Per quanto concerne il bilancio 2001 del Gruppo bresciano, va sottolineato come rispetto al 2000 l'area di consolidamento non sia omogenea: il bilancio dello scorso anno infatti comprende i risultati di Entrium per l'intero arco dei dodici mesi, e di Safei per il periodo giugno-dicembre. Per quanto riguarda poi il Gruppo Azimut, il conto economico è stato consolidato integralmente, in quanto costi e ricavi relativi all'esercizio 2001 attendono alla gestione del Gruppo Bipop-Carire, mentre le attività e le passività non sono state consolidate integralmente, ma valutate col metodo del patrimonio netto, in quanto la partecipazione in Azimut Holding è stata ceduta come già accennato il 12 febbraio scorso. Ed eccoci ai dati. I crediti netti a

clientela hanno fatto registrare una forte crescita (+33,73%) toccando al 31 dicembre 2001 i 28.814,7 miliardi di lire. A tale incremento ha contribuito soprattutto il consolidamento della Entrium, con oltre 6.410 miliardi. A parità di perimetro la crescita sarebbe stata del 3,86% e si sarebbe attestata sui 22.404 miliardi. Tale ultimo dato peraltro non tiene conto dei 2.138 miliardi di lire di credi-

ti cartolarizzati e ceduti. Computando anche essi, l'incremento dei crediti alla clientela sarebbe stato del 13,9%: un aumento dovuto essenzialmente ai contratti di leasing ed ai mutui ipotecari. L'ammontare dei crediti è stato anche fortemente penalizzato dalle previsioni di perdita relative a crediti verso clientela le cui attività risultano fortemente influenzate dall'andamento dei mercati finanziari e che - alla luce dell'andamento negativo della Borsa - presentano dubbia esigibilità. Tali previsioni di perdita ammontano a 974 miliardi di lire. Oltre i due terzi di tale importo sono costituiti da due posizioni debitorie: quella della Garfin Spa, pari a 346 miliardi, svalutata per 207, ed un'ulteriore posizione per 321 miliardi, assistita da garanzie reali per 108 e svalutata per la parte residua. Le sofferenze nette sono passate a loro volta da 179 a 225 miliardi (+25,7%), ma la loro incidenza sugli impieghi si è ridotta dallo 0,83 del 31 dicembre 2000 allo 0,78 di un anno dopo. Sul fronte della raccolta, quella interbancaria è più che raddoppiata, essendo passata da 4.311 a 10.047 miliardi di lire. Entrium e Safei hanno contribuito a tale voce rispettivamente per 1.306 e 4.098 miliardi di lire. Una forte crescita mostrano anche i debiti verso clientela e quelli rappresentati da titoli: sfioravano infatti al 31 dicembre scorso i 35.000 miliardi di lire, dai 20.357 di un anno prima. Gran parte di tale crescita è dovuta peraltro al consolidamento della società tedesca Entrium, che al 31 dicembre 2001 registrava una raccolta diretta pari a 11.298 miliardi di lire. Da sottolineare come la crescita dei conti correnti (passati da 10.142 a 11.617 miliardi di lire) sia dovuta essenzialmente all'apertura di nuovi rapporti on-linea attraverso Banca Fin-Eco e Banque Bipop. Per quanto riguarda invece le obbligazioni (il cui importo complessivo è passato da 6.699 a 8.132 mi-



C. Geronzi (P)

liardi), sono da segnalare varie emissioni internazionali, che hanno contribuito alla visibilità di Bipop-Carire sui mercati europei ed a diversificare la base degli investitori istituzionali. L'andamento critico dei mercati azionari ha influito negativamente (così come è accaduto a tutte le banche) sulla raccolta gestita (39.365 miliardi), che su basi omogenee si è ridotta del 19,6%, percentuale che sale al 32% includendo il Gruppo Azimut, la cui raccolta gestita al 31-12-2001 ammontava a 12.853 miliardi. All'interno della raccolta gestita il decremento maggiore (-49,8%) riguarda i fondi comuni (12.654 miliardi al 31 dicembre scorso); l'ammontare delle gestioni patrimoniali (21.717 miliardi) si è ridotto a sua volta del 24%, mentre i prodotti assicurativi (4.994 miliardi) sono cresciuti del 28,9%. Il margine d'interesse ha toccato i 702,4 miliardi: il 24,7% in più rispetto ai 563 del 31 dicembre 2000. Anche in questo caso gran parte della crescita è da attribuire al consolidamento di Entrium, che ha registrato un margine d'interesse pari a 142,3 miliardi di lire. Sono diminuite invece, sempre per l'andamento negativo dei mercati finanziari, le commissioni nette derivanti da asset management e da brokeraggio. A parità di perimetro di consolidamento le commissioni nette su servizi ed altri proventi di gestione, pari a 1.434 miliardi di lire (computando anche Entrium e Safei), accusano una flessione di 438 miliardi (-24%). Il margine d'intermediazione, sceso dai 2.424 miliardi di lire al 31 dicembre 2000 ai 1.811, sconta perdite da operazioni finanziarie per 325,7 miliardi, contro un profitto di 51 miliardi dell'esercizio precedente. Le spese amministrative e gli altri oneri di gestione sono salite da 1.077 a 1.374 miliardi di lire, a seguito essenzialmente del consolidamento delle acquisizioni effettuate e del continuo sviluppo della rete di distribuzione. Il risultato lordo di gestione si cifra così in 436,5 miliardi, dai 1.347 dell'esercizio precedente. Esso subisce però l'ulteriore falciatura delle rettifiche negative di valore su immobilizzazioni (599,6 miliardi) e delle rettifiche di valore sui crediti (664,8 miliardi) per cui, dopo l'apporto minore di altre voci, il risultato ante imposte ed accantonamenti a fondo rischi ed oneri va in rosso per 1.134 miliardi, contro l'avanzo di 1.125,8 di un anno prima. Accantonamenti per rischi ed oneri complessivi (240,3 miliardi), per fondo rischi su crediti (93 miliardi) ed imposte positive per 338,7 miliardi portano quindi al già citato risultato d'esercizio, passivo per 1.038,3 miliardi.

Quanto alla Capogruppo, Bipop-Carire Spa, essa ha chiuso l'esercizio 2001 con una perdita di 605,7 miliardi (358 di avanzo l'anno precedente), che scenderebbe a 188,8 se la plusvalenza realizzata con la cessione di Azimut fosse stata iscritta al conto economico e non in un'apposita riserva di patrimonio. Così come per il consolidato, hanno inciso sul bilancio della Capogruppo la prolungata fase negativa dei mercati finanziari, ma soprattutto le svalutazioni effettuate su crediti, sulle azioni proprie e su alcune partecipazioni, nonché gli ingenti accantonamenti effettuati in relazione a gestioni patrimoniali che sono risultate assistite da lettere integrative improprie, con onerose garanzie aggiuntive.

Ma su tutti questi eventi spicca indubbiamente il progetto di integrazione approvato dai Consigli di amministrazione di Bipop-Carire e Banca di Roma il

13 marzo scorso. Quale immediata conseguenza dell'integrazione programmata, Cesare Geronzi lo scorso maggio è divenuto presidente di Bipop-Carire e membro del Comitato esecutivo.

Il programma è articolato in tre fasi.

- La prima fase contempla il conferimento della rete di circa 300 sportelli e delle attività bancarie tradizionali da parte di Bipop-Carire ad una società da essa interamente controllata, la quale, dopo le necessarie autorizzazioni, assumerà la licenza di banca. L'attività tradizionale di Bipop-Carire al 31 dicembre scorso evidenziava impieghi a clientela per oltre 6 miliardi di euro; raccolta da clientela per 4,2 miliardi di euro, risparmio gestito per un ammontare di circa 12,5 miliardi di euro ed un patrimonio netto pari a 825 milioni di euro.

- La seconda fase contempla a sua volta la scissione in Banca di Roma delle attività attinenti il traditional banking di Bipop-Carire scorporate come sopra descritto. Tale scissione comporta un aumento di capitale di 677.638.133 euro da parte della Banca di Roma, mediante l'emissione di un analogo numero di azioni del valore nominale di 1 euro ciascuna. Tale nuova emissione equivale al 33% del capitale sociale della Holding Banca di Roma dopo l'operazione. Dopo la prevista fusione col Banco di Sicilia tale quota scenderà al 30,9%.

Gli azionisti di Bipop-Carire riceveranno 0,345 azioni della Banca di Roma (con godimento 1° gennaio 2002) per ogni azione Bipop-Carire in loro possesso. Il trasferimento di patrimonio netto per 825 milioni di euro determinerà una riduzione del capitale sociale di Bipop-Carire pari a 333,9 milioni di euro, che sarà attuato tramite riduzione del valore nominale delle azioni della banca bresciana.

- La terza fase comporterà la contestuale fusione per incorporazione in Bipop-Carire post scissione delle attività "consumer bank" della Banca di Roma. Tali attività sono state già conferite in una new company, interamente controllata dalla Banca di Roma, che detiene: il 100% di Romagest; il 47,5% di Roma Vita; il 100% di Banca di Roma International; il 62% di Banca Manager e l'85% della Holding Banca della Rete. A seguito di tali operazioni la Banca di Roma deterrà una quota pari al 44% del capitale sociale della nuova Consumer Bank Bipop-Carire. L'incorporazione prevede l'emissione da parte di Bipop-Carire di 1.543.297.567 nuove azioni da assegnare alla Banca di Roma sulla base di un concambio di 4.2052 azioni Bipop-Carire post scissione per ogni azione della newco Consumer Bank della Banca di Roma.

La Consob si è già pronunciata sull'operazione, escludendo che da essa possa scaturire l'obbligo di Opa.

Lo scorso 27 giugno l'Antitrust e Bankitalia hanno avviato a loro volta un'indagine per verificare gli effetti della fusione sulla concorrenza, in particolare nel settore del risparmio gestito.

Ma secondo ambienti del Gruppo Banca di Roma, si tratta di indagini di routine. Indagini cioè che sono state aperte in tutti i casi di aggregazioni più recenti, e che si concludono in genere con la richiesta di cedere alcuni sportelli o di procedere a qualche taglio nella rete dei produttori, nelle zone ove l'aggregazione assume posizioni troppo dominanti.

S.S. Lazio: Ricapitalizzazione e prestito obbligazionario per restare competitivi. Cragnotti decide di sanare le lacune finanziarie senza puntare tutto sulle cessioni

Una ricapitalizzazione per 33,6 milioni di euro, partita il 24 giugno scorso, ed un prestito obbligazionario per un massimo di 48 milioni di euro deliberato all'unanimità dall'assemblea straordinaria degli azionisti. Così la Società Sportiva Lazio ha deciso di riequilibrare la situazione finanziaria, nell'intento di mantenere la squadra a livelli competitivi. L'alternativa era quella di una incisiva campagna di trasferimento dei diritti alle prestazioni dei giocatori, o meglio di una cessione ad altre squadre di alcuni dei campioni della Lazio, che avrebbe inevitabilmente indebolito la squadra, offuscandone l'immagine e le prospettive. Una prospettiva quest'ultima che aleggiava da qualche tempo, a dar credito a certe voci, ma che il presidente della S.S. Lazio, Sergio Cragnotti, ha voluto smentire a chiare lettere.

"Non vogliamo smantellare questa squadra; chi afferma che dobbiamo fare delle cessioni programmate per problemi di bilancio, dice delle menzogne", ha dichiarato infatti al termine dell'assemblea straordinaria degli azionisti che ha concesso al CdA la delega all'emissione del prestito obbligazionario di 48 milioni di euro. "Con l'operazione oggi approvata - ha proseguito Cragnotti - abbiamo sanato le lacune finanziarie della società. La nostra ambizione è quella di rimanere competitivi".

Secondo il presidente della Lazio l'aumento di capitale ed il prestito obbligazionario, uniti ad un'attenta campagna di acquisti e cessioni di giocatori, sono la base del piano di riorganizzazione e rilancio della società basato su un riequilibrio del rapporto tra costi e ricavi. L'operazione di aumento del capitale si articolerà con l'emissione di 64.706.900 azioni, offerte in opzione agli azionisti nel rapporto di 7 nuove azioni ogni 10 vecchie possedute. Tenuto conto del prezzo medio di riferimento fatto registrare dall'azione della S.S. Lazio nell'ultimo mese di Borsa antecedente alla delibera (6 maggio-6 giugno), pari ad euro 1,527, dell'opportunità di attirare una vasta platea di azionisti offrendo condizioni particolarmente attraenti, nonché di ricompensare coloro che in passato hanno investito in titoli della Società, il CdA ha deliberato di fissare il prezzo entro una forbice tra un minimo di euro 0,85 (sconto del 44,3% rispetto al prezzo medio di riferimento) e un massimo di euro 1,05 (sconto del 31,2%). L'operazione di ricapitalizzazione porterà dunque alla Lazio mezzi freschi per un ammontare compreso tra 55 e 67,9 milioni di euro, cui si sommerà il ricavato del prestito obbligazionario, portando complessivamente 103-115 milioni di euro nelle casse della Società. Un rinsanguamento quantomai opportuno. La relazione semestrale chiusa il 31 dicembre (il calendario di bilancio delle società calcistiche segue com'è noto quello del campionato) aveva evidenziato una perdita di 22,5 miliardi di lire, inferiore del 18% a quella registrata a fine 2000. Gli sforzi messi già in atto per tamponare una situazione gestionale che tende ad

allargare la forbice tra costi e ricavi, malgrado la non felice stagione calcistica abbia accentuato alcuni problemi, hanno trovato un primo significativo segnale positivo nel cash-flow (utile più ammortamenti) salito dai 32,5 miliardi di lire al 31-12-2000 a 57 miliardi alla fine dello scorso anno. Rispetto al valore della produzione poi il cash-flow risulta raddoppiato.

Quest'ultima infatti è scesa dai 136,5 miliardi di fine 2000 ai 120,2 al 31-12-2001. Un decremento che è dipeso soprattutto dalla precoce eliminazione dalla Champions League e dal venir meno di alcuni ricavi per cessioni temporanee di giocatori. Com'è ormai fisiologico nell'industria dello sport-spettacolo, la componente di gran lunga maggiore dei ricavi è costituita dai diritti televisivi che hanno contribuito per 67,5 miliardi di lire; seguono sponsorizzazioni, pubblicità e royalties per 26,6 miliardi, mentre i ricavi da gare (18,3 miliardi di lire) sono solo al terzo posto. Alla diminuzione complessiva dei ricavi si somma il costante incremento dei costi, passati dai 194,2 miliardi di fine 2000 a circa 236 al 31 dicembre scorso (+21,4%). L'incremento maggiore riguarda il costo del personale (123 miliardi, con un aumento del 25,08% rispetto ad un anno prima), mentre l'ammortamento maggiore per diritti alle prestazioni dei giocatori (da 52 a 65,3 miliardi) è inevitabile conseguenza dei maggiori investimenti effettuati per mantenere competitiva la squadra.

Il risultato operativo lordo semestrale, al 31-12-2001 risultava dunque negativo per 40,8 miliardi. A tale somma si dovevano poi aggiungere altri 79,4 miliardi di lire per ammortamenti, accantonamenti e svalutazioni. Ancora un volta a influire in maniera determinante sul risultato finale del conto economico, riportando lo sbilancio entro limiti assai meno drammatici, sono state le plusvalenze sulla cessione dei diritti alle prestazioni sportive dei giocatori (110,3 miliardi di lire, contro i 42,3 di un anno prima), plusvalenze riguardanti essenzialmente le cessioni di Nedved e Salas. Dopo tali proventi netti il risultato operativo segna infatti un disavanzo di soli 9,9 miliardi di lire (15,4 un anno prima), salito a 22,5 a seguito di oneri finanziari netti per 14,4 miliardi e componenti straordinari positivi per 1,8 miliardi. La situazione finanziaria al 31-12-2001 evidenziava un indebitamento netto di 227,4 miliardi, 28,7 in meno rispetto al 30 giugno precedente, mentre il patrimonio netto si



S. Cragnotti (P)

cifrava in 204,8 miliardi, al lordo della perdita del semestre. Tra i fatti posteriori alla relazione semestrale, da sottolineare il contratto stipulato dalla Lazio il 26 febbraio con Telecom Italia Mobile per la vendita del diritto di trasmettere sugli schermi dei telefoni cellulari immagini e videoclip delle partite giocate dalla Lazio in casa, per un corrispettivo fisso di 3.511.906 euro (6,8 miliardi di lire) più un compenso variabile legato ai parametri di utilizzo di tale servizio. Inoltre il 6 marzo la S.S.Lazio ha stipulato con Rai Trade un accordo per la cessione dei diritti televisivi per l'estero fino alla stagione 2006-2007 inclusa, per un ammontare complessivo di 41.317.000 euro (80 miliardi di lire), vale a dire il 60% in più rispetto al contratto precedente. La relazione trimestrale al 31 marzo, ultima prima del bilancio annuale, non si

discosta sostanzialmente dall'andamento della semestrale, con un risultato negativo di 37,5 milioni di euro (2,2 milioni di euro in più rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente).

Il valore della produzione (25,69 milioni di euro, 1,22 in meno rispetto al 31 marzo 2001) ha risentito del mancato passaggio al secondo turno della Champions League, (solo in parte compensato dai nuovi contratti per trasmissione di immagini), mentre i costi (61,13 milioni di euro) sono aumentati soprattutto per i maggiori ammortamenti dei diritti alle prestazioni dei giocatori, a seguito dei maggiori investimenti in "capitale umano", che in una situazione finanziaria resa più forte dalla ricapitalizzazione dovrebbero essere forieri di migliori risultati, sia sportivi che reddituali.

Gruppo Alleanza:

Forte incremento dei premi lordi, con spiccato riferimento alla nuova produzione. Malgrado le negative ripercussioni della congiuntura relativa ai mercati finanziari, il gruppo mantiene l'utile su livelli invariati (+ 0.6 %).

Anche nel 2001 il gruppo Alleanza ha confermato la sua posizione di vertice tra gli operatori per quota di mercato, proponendosi come un network specializzato nei servizi rivolti ad individui e famiglie. Sotto il profilo della gestione industriale, l'obiettivo strategico primario del gruppo consiste nella gestione di relazioni di lunga durata con la clientela, con un'offerta diversificata costituita da servizi assicurativi, finanziari e bancari. L'analisi dell'andamento gestionale del gruppo, svolta sulla base delle risultanze del conto economico consolidato, evidenzia, in primo luogo, che l'ammontare dei premi lordi ha globalmente raggiunto i 4.144 milioni di euro, vale a dire un incremento del 31.9 % nei confronti dei 3.141 milioni di euro del 2000.

Dei premi di competenza, spiccano 2.130 milioni di euro di annualità successive, 1.133 milioni di premi unici tradizionali e 409 milioni relativi ad index-linked.

I premi della nuova produzione hanno raggiunto quota 1.945 milioni di euro, con un incremento del 59.2 % rispetto al 2000. Dell'importo complessivo, un ammontare di 1.354 milioni di euro è riconducibile alla capogruppo. I contratti di nuova emissione sono stati 245.808, dei quali 224.333 relativi alla capogruppo; il totale dei contratti in portafoglio è ammontato, a sua volta, a 2.721.659 nel 2001, con un incremento dello 0.4% rispetto al precedente esercizio. Dal punto di vista dell'organizzazione distributiva, la rete di vendita del gruppo, che si presenta come uno degli asset più rilevanti, era caratterizzata a fine esercizio 2001 dalla composizione di seguito evidenziata:

- La struttura rappresentata dalle agenzie, direttamente gestite dalla capogruppo Alleanza spa,

era articolata su 317 agenzie generali (rispetto alle 322 di fine esercizio 2000), 990 ispettorati agenziali e 2.890 settori, che garantiscono un presidio capillare.

Nel corso dell'anno sono continuate le operazioni di reclutamento di nuovi collaboratori, per aumentare in modo significativo la capacità produttiva della rete. Sono stati inseriti, più in dettaglio, 1.463 nuovi collaboratori, con il numero globale di produttori assicurativi che è ammontato a 20.207 unità;

- Il numero degli agenti con mandato è aumentato da 160 a 239;
- Il numero degli sportelli bancari è stato pari a 765 (contro gli 805 di fine 2000), diminuito soprattutto a causa della cessione di alcuni sportelli da parte di IntesaBci.

I capitali assicurati in portafoglio ammontavano, al 31 dicembre 2001, a 53.284 milioni di euro, dei quali 48.512 milioni relativi alla capogruppo. Tale dato era pari a 51.682 milioni di euro alla fine del 2000, con un incremento del 3.1 %. Più marcato l'aumento delle riserve tecniche, il cui ammontare si è portato a 20.207 milioni di euro, contro i 17.364 milioni dell'esercizio precedente: l'incremento è stato, pertanto, pari al 16.4 %.

Con specifico riferimento ai costi di struttura, gli oneri complessivi di direzione, agenzia e produzione sono ammontati a circa 407 milioni di euro, praticamente senza evidenziare variazioni rispetto al precedente esercizio.

Circa la struttura delle risorse umane, l'organico di fine esercizio 2001 risultava composto da 1.159 addetti amministrativi e 2.193 addetti commerciali, per un totale, pertanto, di 3.352 collaboratori. Circa la gestione finanziaria, va in primo luogo

osservato che gli investimenti, comprensivi della liquidità, sono stati caratterizzati da un incremento del 15.5 % rispetto all'esercizio precedente, raggiungendo i 21.707 milioni di euro a fine 2001. In particolare, gli investimenti in obbligazioni ed altri titoli a reddito fisso hanno raggiunto un ammontare di 12.532 milioni di euro, con una quota pari al 57.7 % degli investimenti globali del gruppo.

Il totale dei proventi derivanti da investimenti, comprensivo delle rettifiche di consolidamento per le partecipazioni valutate al patrimonio netto, è ammontato globalmente a 1.257 milioni di euro; al netto degli oneri di gestione degli investimenti, pari, questi ultimi, a 651 milioni di euro, esso è risultato pari a 606 milioni di euro circa.

Il conto economico riclassificato, sempre a livello di bilancio consolidato, evidenzia un saldo della gestione tecnica pari a 263 milioni di euro. Il risultato dell'attività ordinaria si è quantificato in 343 milioni di euro circa, con una riduzione del 35.9% rispetto all'esercizio 2000.

A commento complessivo di tale andamento, come osservato nella disamina della gestione contenuta nel bilancio, va rammentato come le componenti assicurative abbiano evidenziato un sensibile miglioramento; la crescita dei premi ne è chiara espressione.

Di contro, i risultati dell'attività finanziaria sono stati condizionati in modo pesante dall'andamento negativo dei mercati mobiliari, con conseguenti ripercussioni sul conto economico. Malgrado tali fattori negativi, comuni al sistema,

il conseguimento di un saldo positivo della gestione straordinaria e la riduzione delle imposte sui redditi hanno consentito di incrementare, sia pure di poco, l'utile di gruppo, che si è portato da 327 a 329 milioni di euro.

Con riferimento, poi, alle prospettive gestionali per il corrente esercizio 2002, come riportato nella relazione al bilancio degli amministratori, la nuova produzione acquisita nei primi mesi dell'esercizio, unitamente ai programmi di sviluppo commerciale in corso di implementazione, lasciano ipotizzare un incremento della raccolta premi, specie per quanto concerne i premi annui, e più in generale un positivo andamento della gestione industriale.

Dal punto di vista della gestione finanziaria, d'altro canto, sarà decisivo il trend dei mercati finanziari e valutari, caratterizzati indubbiamente da un elevatissimo grado di volatilità e da una condizione di notevole instabilità. L'analisi del bilancio della capogruppo, Alleanza spa, ha messo in luce un utile dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2001 pari a 277 milioni di euro circa.

Di tale ammontare, un importo di 135 milioni di euro è stato destinato alla remunerazione del capitale, con un dividendo unitario per azione ordinaria che è stato pari a 0.16 euro, contro un importo di 0.15 euro del precedente esercizio (+ 8.7 % di incremento).

Del rimanente ammontare, una quota di 134.5 milioni di euro è stato allocato a riserva straordinaria, per rafforzamento patrimoniale, e ad ulteriori utilizzi è stato indirizzato l'importo residuo.

Digital Bros:

Dopo un difficile 2001 il primo bimestre 2002 fa registrare vendite più che raddoppiate. Per il corrente esercizio è previsto un fatturato di oltre 70 milioni di euro

Per Digital Bros, società quotata sul Nuovo Mercato e che opera nel settore dei videogiochi, il 2001 è stato un anno indubbiamente difficile, ma le indicazioni che provengono dai primi mesi del 2002 (con vendite più che raddoppiate nel primo bimestre) fanno ragionevolmente supporre che la fase negativa sia ormai superata e che i risultati dell'esercizio in corso possano essere più che soddisfacenti. Ma vediamo, in rapida panoramica, quali sono più in dettaglio le aree operative di questa giovane e dinamica società. Il "core business" è costituito dalla distribuzione e co-publishing di videogiochi in Italia, attività svolta direttamente dalla capogruppo Digital Bros Spa, tramite il marchio Halifax. In sostanza l'attività di localizzazione e co-publishing consiste nell'adattamento linguistico e "culturale" al mercato italiano dei videogiochi prodotti abitualmente in altri Paesi (Stati Uniti e Giappone in particolare), comprendendo nell'adattamento la traduzione dei manuali e l'eventuale doppiaggio delle voci presenti nel "videogame". L'attività di distribuzione comprende poi la commercializzazione sul nostro territorio di videogiochi

me per Pc e console, comprese le piattaforme di nuova generazione (Play Station, Play Station 2, Game Boy Advance, Microsoft Xbox e Nintendo Game Club). Un secondo canale operativo consiste nel vero e proprio "publishing" di videogiochi, cioè nell'acquisizione dei diritti di sfruttamento da parte dei "developer", per il successivo lancio sul mercato attraverso la rete distributiva internazionale. Lo scorso anno questo genere di attività è stato svolto attraverso due società di diritto inglese: la Twine Holding Ltd, detentrici dei diritti di sfruttamento, e la Eon Digital Entertainment, attiva nel marketing e nella commercializzazione. L'andamento fortemente negativo del mercato internazionale ha determinato però pesanti perdite per queste due società, per cui la loro attività è stata ricondotta in Italia. Un pilastro della Digital Bros è costituito poi dal canale satellitare Game Network, gestito attraverso le controllate Game Channel Spa, Game Network Spa e Game Network Ltd, che trasmette ininterrottamente in tutta Europa, 24 ore su 24, programmi dedicati al mondo dei videogiochi, attraverso il satellite Eutelsat, e - per

la sola Inghilterra - tramite il satellite Astra. La quasi totalità dei programmi trasmessi lo scorso anno via satellite è stata prodotta direttamente dalla controllata Game Network nei suoi studios di Milano e di Bergamo. Completa il quadro, infine, l'attività di On-line Game, sinora svolta direttamente da Digital Bros Spa. Essa consente ai giocatori di connettersi ad Internet, scegliere il videogioco (attraverso server gestiti direttamente da Digital Bros), e giocare on-line sfidando altri giocatori connessi allo stesso sito. Lo scorso anno la società ha acquisito in esclusiva per l'Europa le licenze di due giochi on-line di particolare successo, ed il ramo d'azienda dell'on-line game è stato trasferito ad una società dedicata allo sviluppo di questa particolare attività: la Game Network on-line S.r.l., in vista di una significativa espansione del settore anche sul mercato italiano. Dell'andamento economico del Gruppo nello scorso esercizio abbiamo già accennato. La fase di transizione attraversata dal mercato dei "videogame", nel passaggio dalle vecchie alle nuove piattaforme di gioco, ha determinato una notevole contrazione del fatturato, sceso dai 54,8 milioni di euro a 42 milioni. I minori ricavi, sommati alle perdite straordinarie subite dalle controllate inglesi, hanno determinato un risultato in rosso per 17,7 milioni di euro, contro i 2,8 del 2000. Il fatturato della capogruppo Digital Bros Spa è passato a sua volta da 47,5 a circa 40 milioni di euro, con un EBIT pari a 2,2 milioni di euro contro gli 0,3 del precedente esercizio, ed un EBITDA anch'esso positivo e cresciuto da 1,7 a 3,8 milioni di euro. Per la Capogruppo la perdita netta è stata di 13,6 milioni di euro. Per fronteggiare la crisi di mercato (che peraltro, come già accennato, pare già in via di esaurimento), Digital Bros ha messo in atto anche una serie di misure, tra cui - sul mercato italiano - politiche di restituzione dei prodotti venduti alla fine del 2000, onde permettere ai nuovi videogiochi in uscita di avere adeguato spazio e visibilità. Anche grazie a queste misure, ed allo scenario di mercato in rapida evoluzione, l'esercizio in corso si preannuncia totalmente diverso da quello del 2001. Come già accennato, nei primi due mesi di quest'anno sono state realizzate vendite per 3,7 milioni di euro, con un incremento del 113% rispetto all'analogo periodo dello scorso anno. C'è da sottolineare inoltre che all'inizio di quest'anno Digital Bros, trami-

te il suo marchio Halifax, ha siglato un accordo col colosso giapponese Nintendo per la vendita in Italia dell'hardware e del software della multinazionale nipponica. Per quanto riguarda in particolare l'hardware, Halifax commercializza da maggio (non in esclusiva) la console "Nintendo Game Club" insieme alle console portatili "Game Boy Advance" e "Game Boy Color". Sempre della Nintendo, Halifax commercializzerà inoltre i videogiochi, tra cui quelli famosissimi ispirati ai "Pokemon" ed a "Mario Bros". Continua inoltre la collaborazione con la Disney Interactive Italia per la localizzazione e distribuzione sul territorio italiano di tutta una serie di successi della Disney per Pc, tra i quali il videogioco "Monster", tratto dal film omonimo, campione d'incassi negli Stati Uniti. A marzo è stato lanciato il nuovo gioco "Metal Gear Solid II, Sons of Liberty", che rappresenta il "best seller" della "Play Station 2". A Natale infine verrà lanciata la nuova versione del popolare videogame "Tomb Raider", sempre per "Play Station 2", di cui Digital Bros avrà l'esclusiva per l'Italia. Su queste basi gli amministratori prevedono per il 2002 un fatturato superiore ai 70 milioni di euro, contro i 42 del 2001. Politiche di cost saving ed il ricorso all'outsourcing per alcuni servizi, dovrebbero inoltre contribuire, a giudizio degli amministratori, a portare la redditività a livelli più che soddisfacenti.

Tra i fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2001 va ricordato l'atto di fusione per incorporazione in Digital Bros S.p.A. delle società Game Channel S.p.A., Evolution Entertainment S.r.l. e Communication & Promotion S.r.l..

A seguito della fusione il marchio Game Network, insieme ad altri marchi, è divenuto di proprietà diretta di Digital Bros. Lo scorso marzo inoltre il Consiglio d'amministrazione ha approvato la proposta di delibera di aumento del capitale sociale, mediante emissione di obbligazioni convertibili per 4 milioni di euro a favore della Société Générale. Tale operazione, tra l'altro, comporterà un aumento del flottante, rendendo la società più interessante anche per investitori istituzionali. Nella stessa seduta di marzo il CdA ha approvato la proposta di delibera di un aumento gratuito del capitale per 3,4 milioni di euro, mediante utilizzo della riserva sovrapprezzo azioni, con conseguente aumento del valore nominale di ciascuna azione da 0,13 a 0,40 euro.

EUROBORSA ONLINE offre **GRATUITAMENTE** alle **SOCIETA' QUOTATE** i seguenti **servizi**:

- **Presenza** sul proprio sito con la **SCHEDA DELLA SOCIETA'**
- **Pubblicazione** immediata e tempestiva dei **COMUNICATI STAMPA**
- Una **NEWSLETTER** "business to investor" grazie alla quale potrete comunicare direttamente con gli investitori, **GESTITA IN AUTONOMIA**

Siete interessati alla nostra offerta? Volete partecipare alle iniziative di EUROBORSA ONLINE ? Volete ampliare la Vostra CERCHIA DI INVESTITORI ?

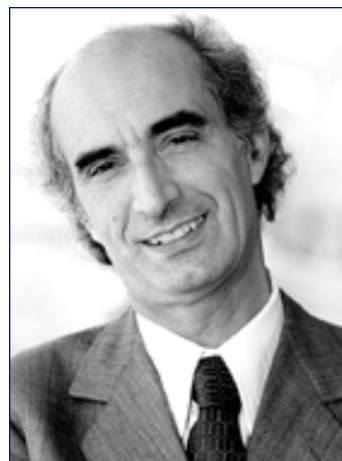
Contattateci per avere la Vostra password
www.euroborsa.it - redazione@euroborsa.it - tel. 06/3701805

Banca Carige: Bilancio 2001

I risultati del 2001 confermano e giustificano la fiducia del mercato. L' esercizio ha chiuso con un utile netto di 200,4 miliardi di lire (+5,4%)

Il 2001 è stato un anno da dimenticare per la borsa in generale e per il sistema bancario in particolare. Il Mibtel ha perso quasi il 25%, ed i titoli bancari sono andati anche peggio, con il Mib del settore che ha accusato un regresso del 31,16%. Come dire: in media i titoli azionari italiani hanno perso sul campo un quarto del loro valore, ed i titoli bancari quasi un terzo. Tra le poche eccezioni, Banca Carige, che ha guadagnato nei 12 mesi il 6,57%, e che anche dopo il panico che ha fatto seguito sui mercati mondiali all'attacco terroristico dell'11 settembre, si è rapidamente ripresa. Ora i risultati del conto economico e più in generale l'andamento gestionale della banca presieduta da Fausto Cuocolo ed amministrata da Giovanni Berneschi confermano e giustificano la fiducia del mercato: il bilancio 2001 infatti chiude per Carige con un utile netto di 200,4 miliardi di lire, a fronte dei 190,2 dell'esercizio precedente (+5,4%). Un risultato positivo che si inquadra peraltro in una precisa strategia d'espansione, che nell'arco di un decennio ha condotto un Istituto di credito pubblico radicato essenzialmente in Liguria a trasformarsi in Gruppo bancario a carattere nazionale, che intende continuare ad essere polo aggregante per realtà bancarie di piccole e medie dimensioni, e che vuole crescere ancora, sia per linee interne che per linee esterne. Anche sotto quest'ultimo aspetto il 2001 è stato particolarmente fecondo: lo scorso 17 luglio infatti Carige ha acquisito da IntesaBci 61 sportelli dislocati su otto regioni che vanno dalla fascia dell'estremo Nord (Piemonte, Lombardia e Veneto) all'Italia centrale (Emilia-Romagna, Toscana e Lazio) all'estremo Sud (Puglia e Sicilia). Tale acquisizione fa seguito a quella, effettuata a dicembre 2000, di 21 sportelli dal Banco di Sicilia, distribuiti nelle province di Palermo ed Enna. Si aggiunge a ciò la crescita per via interna, perseguita attraverso un nuovo piano sportelli a livello di Gruppo, che prevede l'apertura di altre quaranta filiali nel triennio, di cui 5 sono state già inaugurate nel corso dell'anno passato. Con le nuove aperture e le acquisizioni, il numero delle filiali della Carige è salito lo scorso anno da 283 a 345, mentre a livello di Gruppo si è passati da 342 a 403 sportelli. Il tutto nel quadro di linee strategiche che mirano al consolidamento di un Gruppo bancario di carattere nazionale, ma attento a valorizzare i tradizionali rapporti con le realtà liguri; di "retail", cioè focalizzato su famiglie, artigiani, piccole e medie imprese ed enti pubblici locali; "universale", in quanto a prodotti e servizi offerti, "multicanale", cioè basato sui canali tradizionali (reti di sportelli, consulenti, sviluppatori) che sostanziano il radicamento sul territorio; su canali remoti (ATM, POS, home banking, servizi on-line) e canali mobili (agenti assicurativi, agenti promotori, agenti immobiliari). Ma torniamo ai dati economici dell'esercizio 2001, iniziando dalla raccol-

ta, "materia prima" di ogni attività d'intermediazione bancaria. A fine 2001 la raccolta da clientela cumulata da Carige ammontava a 37.657 miliardi di lire (di cui 15.682 da raccolta diretta e 21.974 da raccolta indiretta) con una crescita del 10,5% rispetto all'anno precedente. C'è da rilevare peraltro che questi dati comprendono le quantità intermedie dai 61 sportelli ac-



G. Berneschi

quistati da IntesaBci dallo scorso ottobre. Al netto del contributo apportato da tale filiali, la raccolta da clientela assommerebbe a 35.009 miliardi di lire (+2,8%). Ma va anche sottolineato il particolare incremento (+17,1%) registrato dalla raccolta diretta, cresciuta di oltre duemila miliardi (da 13.391 a 15.682). Anche escludendo l'apporto delle nuove filiali, la raccolta diretta segnerebbe un incremento di quasi il 10%. Riflettendo la tendenza generale emersa lo scorso anno, anche per Carige le forme preferite dalla clientela sono state i conti correnti e le obbligazioni. I primi - pari a 7238 miliardi - sono cresciuti del 9,6%, mentre le obbligazioni hanno sfiorato i 5.200 miliardi di raccolta (+18,4%). Oltre i due terzi della raccolta provengono dalle famiglie consumatrici, il che conferma il carattere "retail" della banca genovese; il 19% deriva da società non finanziarie e famiglie produttrici. Quanto alla provenienza geografica, si conferma l'elevatissima incidenza della Liguria (83,4%), ma comincia ad emergere anche l'apporto di altre regioni come la Sicilia (4,5%), la Lombardia (3,4%), il Piemonte (2,6%), l'Emilia Romagna ed il Lazio (1,9% ciascuna). Quanto poi alla raccolta indiretta, cifrasi, come già detto, in 21.974 miliardi di lire (+6,3%), nel suo ambito si è registrata una crescita sia del risparmio amministrato che del risparmio gestito. L'incremento deriva peraltro dall'apporto delle nuove filiali; a parità di perimetro infatti si evidenzerebbe una contrazione dell'1,5%, a seguito della forte flessione del mercato azionario. Passando agli impieghi, i crediti verso clientela al 31 dicembre 2001 ammontavano a 14.466 miliardi, evidenziando una crescita del 12,1% rispetto ad un anno prima, che scende al 4,4% escludendo le filiali acquisite da Banca Intesa Bci. L'aggregato include inoltre i crediti verso la società veicolo Argo Mortgage relativo alla cartolarizzazione di circa 990 miliardi di mutui

ipotecari "in bonis" realizzata il 31-12-2001. La dinamica dei crediti è stata caratterizzata da una significativa espansione di quelli diretti ai settori produttivi, che hanno assorbito 8.658 miliardi (+14%) con una quota sul totale pari al 59,8%. Circa la distribuzione territoriale, anche per gli impieghi la Liguria è largamente prevalente col 70,6%, ma la sua quota tende a ridursi (era il 77,7% nel '99), mentre emerge la Lombardia (10,8%) seguita da Emilia-Romagna (7%) e Piemonte (5,7%). I crediti verso banche si cifrano in 2.173 miliardi (+15,8%) ma il saldo interbancario evidenzia che Carige è prenditrice netta per oltre mille miliardi di lire. Il rapporto sofferenze/impieghi evidenzia valori contenuti nella maggior parte delle aree d'insediamento, eccetto la Toscana e l'estero, ove comunque la presenza della banca è contenuta. Nella media il rapporto è del 2,7%, lievemente superiore al 2,3 di un anno prima, ma meno della metà rispetto al 31 dicembre 1999. Il margine d'interesse è ammontato a 598 miliardi, in aumento del 5,9% rispetto all'esercizio precedente.

Un incremento che ha invertito la tendenza al ridimensionamento protrattasi per alcuni anni, e che è stato determinato soprattutto dalla crescita delle masse intermedie, ed in particolare della raccolta da clientela, che è la componente meno onerosa della provvista. Più in particolare gli interessi attivi sono saliti a 1.179 miliardi (+12,6%), mentre gli interessi passivi sono saliti a loro volta da 482 a 581 miliardi. I ricavi netti da servizi sono aumentati dai

497,8 miliardi del 2000 a 565,2, cosicché il margine d'intermediazione si cifra in 1.163 miliardi (+9,5%). I costi operativi si dimensionano complessivamente in 739 miliardi, con un incremento del 14,5% rispetto all'esercizio precedente, dovuto soprattutto all'incremento di personale conseguente all'acquisizione dei dipendenti delle filiali ex Banco di Sicilia ed ex Banca IntesaBci. Il risultato di gestione (424,2 miliardi), segna un incremento dell'1,8%, analogo a quello dell'utile delle attività ordinarie, salito dai 326,3 miliardi del 2000 ai 332,2 dello scorso anno. Proventi ed oneri straordinari saldano con un attivo di circa 25 miliardi (16,7 nell'esercizio precedente), per cui l'utile ante imposte si è cifrato in 357 miliardi: il 4,1% in più rispetto ad un anno prima, mentre l'utile netto, come già accennato ha toccato i 200,4 miliardi, con un incremento del 5,4%, tanto più apprezzabile considerati gli oneri sopportati per l'integrazione delle banche controllate, l'acquisizione e l'integrazione delle reti di sportelli già del Banco di Sicilia e della Banca IntesaBci, l'adeguamento all'euro, l'accantonamento per gli sgravi fiscali della legge Ciampi, contestati dal Commissario europeo alla concorrenza. Dei 200,4 miliardi di utile 142,8 sono stati destinati dall'assemblea agli azionisti, con un dividendo di 0,0723 euro per azione. I dividendi relativi alle azioni proprie sono stati accantonati ad una specifica riserva disponibile. Dopo tale deliberazione il patrimonio netto di Carige si cifra in un miliardo 362 milioni e 592 mila euro.

Acqua Marcia: Bilancio 2001

Continua la valorizzazione dei beni e si espande nei servizi aeroportuali. L'esercizio 2001 chiude con un avanzo netto di 3,6 miliardi di lire



F.B. Caltagirone

Acqua Marcia nel 2001 ha proseguito con risultati positivi le iniziative tese a valorizzare i beni di proprietà, con particolare riferimento ai complessi immobiliari di Molino Stucky, nell'isola veneziana della Giudecca, dell'ex edificio Pantanella, a Roma, e di Croara. Nel settore del turismo (più recente campo d'attività della società presieduta da Francesco Bellavista

Caltagirone) il Gruppo Acqua Marcia sta completando la ristrutturazione dei complessi alberghieri di sua proprietà in Sicilia, con investimenti consistenti da cui si attendono risultati economico-gestionali adeguati. Il conto economico con-

solidato evidenzia per l'esercizio decorso un avanzo netto di 3,6 miliardi di lire a fronte di un utile di quasi 30 miliardi dell'esercizio precedente, che però aveva beneficiato di componenti netti straordinari per 12,9 miliardi e di proventi finanziari netti per 25,6 miliardi, cioè 18 miliardi in più rispetto al 2001. Ma assai più di queste nude cifre, una rapida panoramica sulle varie attività che il Gruppo Acqua Marcia ha in corso permette di avere un'idea più esatta e completa della vastità degli interessi e della numerosità e varietà di iniziative in atto. Iniziamo dal settore immobiliare, "core business" tradizionale di Acqua Marcia, che opera tramite una decina di società, interamente possedute, che svolgono attività esclusivamente in Italia. Sapam Immobiliare è proprietaria di un'area nella zona Eur di Roma, della superficie complessiva di ben 140.000 metri quadrati.

Originariamente essa era stata destinata nel piano regolatore a verde pubblico, ma secondo una ipotesi già esaminata, in via preventiva, positivamente dagli Uffici Comunali, vi è prevista la realizzazione di un albergo di circa 200 camere, contro la cessione di una porzione dell'area al

Comune, per la creazione di una zona a verde pubblico attrezzato. Tecnocittà Spa, controllata al 49% da Sapam Immobiliare, è a sua volta proprietaria a Genova, nella zona del Porto Petroli, di un terreno con sovrastante fabbricato industriale in disuso della superficie di oltre 12 mila metri quadrati, per il quale sono allo studio piani di sfruttamento economico. Frigoriferi Milano Sud-Ovest Srl possiede un vasto appezzamento di terreno a Milano, al confine col Comune di Corsico, della superficie di circa 250.000 metri quadrati. Lo scorso esercizio l'Amministrazione Comunale si è espressa favorevolmente al progetto edilizio con destinazione residenziale, terziaria e commerciale, che include anche un complesso sportivo. Lo scorso febbraio è stata presentata al Comune di Milano la documentazione propedeutica per la richiesta delle concessioni edilizie. L'Immobiliare Croara nel Comune di Gazzola (Piacenza), ha in corso o già completate alcune realizzazioni, ed in particolare villini bifamiliari ed edifici ad appartamenti su una superficie di circa 169.000 metri quadrati (sono in atto i lavori di costruzione); un campo da golf a diciotto buche, cinque campi da tennis ed una piscina su un'area di circa 45 ettari; una villa del '700 di 2.300 metri quadrati, ristrutturata e suddivisa in 20 appartamenti (15 già venduti), che sorge su un'area di quasi due ettari vincolata a parco. Per quanto riguarda i 45 ettari di terreno, utilizzati ora per impianti sportivi, si stanno esaminando ipotesi di sfruttamento alternative. Immobiliare Cassia 87 Srl è proprietaria di un terreno di circa 163.000 metri quadrati a Roma, in località Muratella, nella zona della Magliana, acquisito dall'Alitalia, nel quadro di un accordo a tre fra Acqua Marcia, Alitalia e Comune di Roma, che prevede su quell'area la realizzazione di 150.000 metri cubi di edilizia residenziale, contro la cessione gratuita al Comune dell'area dell'Inviolatella, sempre di proprietà di Acqua Marcia, e rinuncia al contenzioso col Comune riguardo a quest'ultima area. Firmata la convenzione con il Comune, lo scorso luglio hanno avuto inizio le opere di urbanizzazione primaria e la costruzione delle prime palazzine, nonché la commercializzazione delle unità immobiliari, che ha avuto un avvio quantomai promettente: sono state prenotati già 38 appartamenti ed alcuni box, per un valore di 14 miliardi di lire.

L'area dell'Inviolatella, sulla via Cassia, è stata invece completamente dismessa: 350.000 metri quadrati sono stati ceduti gratuitamente al Comune; la parte residua (157.000 metri quadrati con sovrastanti fabbricati ex rurali della volumetria complessiva di circa 23.000 metri cubi) è stata ceduta a terzi. Tralasciando la Marcigliana '92 Srl, proprietaria di due terreni a Roma, uno di 225 ettari in località Bufalotta, utilizzato da terzi per attività agricole e di pastorizia, e l'altro di circa 11 ettari in località Cassia (per il quale pende un giudizio davanti al TAR del Lazio, dopo che il Comune ha rigettato la richiesta di costruzione di due edifici) nonché la Proprietà Aventino Srl, che possiede una splendida villa di rappresentanza sul lungotevere Aventino a Roma, della superficie di circa 1.300 metri quadrati e con un giardino di quasi

3.200 metri quadrati (l'immobile è utilizzato come sede dell'Acqua Marcia e di altre società del Gruppo), l'iniziativa di gran lunga più importante e promettente riguarda la Immobiliare Molino Stucky Srl (che ha incorporato nel corso del 2001 la Sapam Due srl e le sue controllate). La società possiede infatti tre aree limitrofe a Venezia, sull'isola della Giudecca, per le quali è in corso il recupero, sulla base di una nuova convenzione con il Comune veneziano, che va a sostituire quella firmata nel settembre 1997. Il volume urbanistico complessivamente previsto è di 268.000 metri cubi, di cui 100.000 a destinazione residenziale, 98.000 a destinazione alberghiera e 42.000 a destinazione centro congressi (la parte residua ha destinazioni varie). Sono in corso i lavori per le opere di urbanizzazione dell'intera area del Molino Stucky e quelli riguardanti il primo stralcio di edilizia residenziale. La commercializzazione delle unità residenziali sta ottenendo un successo lusinghiero: al 31 dicembre sui 91 appartamenti posti in vendita ne erano stati già impegnati 69, per un valore complessivo di oltre 34 miliardi di lire. Completa il quadro del comparto immobiliare la Acqua Marcia Terreni Srl., che raggruppa i terreni annessi agli acquedotti risultati estranei alla definizione dell'annoso contenzioso col Comune di Roma per l'anticipato passaggio all'Acea della secolare concessione acquedottistica che aveva l'Acqua Marcia. Questi terreni annessi agli acquedotti si stanno rivelando un vero patrimonio che era rimasto ignorato. Proseguendo gli accertamenti infatti lo scorso anno sono stati individuati altri terreni per un valore stimato di 2,7 miliardi (iscritti come sopravvenienza attiva nel bilancio di Acqua Marcia). Il patrimonio netto di Acqua Marcia Terreni Srl ammonta ad oltre 12,6 miliardi di lire. Esaurita così l'illustrazione delle attività del "core business" immobiliare, resta da dire delle altre due linee di attività in cui si sta diversificando l'Acqua Marcia: il settore turistico-alberghiero ed i servizi aeroportuali. Nel primo opera Acqua Marcia Turismo Sud, proprietaria di cinque prestigiosi alberghi siciliani: il Grand Hotel Villa Ignea, il Grand Hotel et des Palmes e l'Hotel Excelsior a Palermo, il San Domenico Palace Hotel a Taormina e l'Excelsior Grand Hotel a Catania. Tranne l'Hotel Excelsior di Palermo, per il quale pende un contenzioso per il rilascio dell'immobile da parte dell'attuale gestore, tutti gli alberghi sono stati affidati con contratto di affitto alberghiero a società del Gruppo Turin Hotel, e vengono restaurati gradualmente in modo da non ostacolarne l'operatività. Lo scorso anno si è evidenziato un miglioramento dei ricavi complessivi del 6,4% (gli incassi sono passati da 36,8 a 39 miliardi di lire). Nonostante la contrazione dei flussi di clientela d'oltre oceano dopo i tragici eventi dell'11 settembre, le prospettive rimangono positive, e si prevede una rapida ripresa del mercato turistico nazionale ed internazionale.

Quanto infine ai servizi aeroportuali, dopo l'acquisto dalla controllante Gedeam Investments Group del 63,60% del capitale sociale di European Airport Service SA, Acqua Marcia controlla il 92,24% di Ali Trasporti Aerei-ATA Spa, e (attraverso

Europea Airport Services), il 55% della Ata Servizi Aeroportuali Italia Spa, che possiede il 60% di Bologna Airport Services, nonché il 100% di Ata Handling Spa, che possiede a sua volta il 65% di SAV-Servizi Aeroportuali Veneti Spa.

Ali Trasporti Aerei-Ata Spa gestisce da tempo gli spazi del traffico privato nell'aeroporto di Milano Linate. Bologna Airport Services ha iniziato a svolgere il 1 luglio scorso operazioni di handling presso l'aeroporto di Bologna, e nel 2001 ha registrato un fatturato di 26,4 miliardi, con un risultato operativo di 3,3 miliardi. Ata Handling Spa lo scorso esercizio ha iniziato ad operare fornendo assistenza all'aviazione commerciale negli scali di Linate e Malpensa e realizzando oltre 15 miliardi di ricavi. Sav-Servizi Aeroportuali Veneti infine ha iniziato l'attività nel novembre scorso presso l'aeroporto Marco Polo di Venezia ed è destinata ad acquisire nel corso del 2002 tutte le attività tecniche dello

scalo veneziano, espletando inoltre il servizio di biglietteria e l'assistenza ai passeggeri.

In definitiva: con la liberalizzazione dei servizi aeroportuali ormai imminente, il Gruppo Acqua Marcia, che ha investito in questo settore quasi 36 miliardi, si pone come l'unico soggetto privato italiano già operativo nel campo e con l'esperienza ed il know how che ne fanno il candidato più qualificato per assumere ruoli di crescente rilievo nei maggiori aeroporti italiani. Acqua Marcia opererà per una espansione dei suoi servizi aeroportuali in Italia; proseguirà i lavori nei cantieri per il recupero e la valorizzazione del suo patrimonio immobiliare, sia residenziale e commerciale che alberghiero; darà corso ai lavori delle ulteriori iniziative immobiliari che hanno ottenuto le prescritte autorizzazioni. Alla luce di tutto ciò gli amministratori prevedono per l'esercizio in corso un risultato di bilancio positivo.

Gruppo Boero: Bilancio 2001

L'acquisizione di "Attiva" consente al Gruppo di competere coi principali operatori europei. Migliorano le controllate ed il risultato operativo migliora passando da 4 a 6,6 milioni di euro



A.Boero

Un vigoroso aumento del risultato operativo (differenza tra valore e costo della produzione); l'evoluzione favorevole della gestione caratteristica delle principali società controllate (con sensibile incremento dei proventi da partecipazione) e soprattutto l'acquisizione di Attiva Spa, caratterizzano il bilancio 2001 del Gruppo Boero, la cui capogruppo, Boero Bartolomeo Spa, ha

chiuso l'esercizio con un utile netto di 2,1 milioni di euro, contro 1,8 circa dell'anno precedente.

L'evento più rilevante è senza dubbio l'acquisizione di Attiva Spa, che controllava a sua volta il Colorificio Attiva Srl. Una operazione che dota Boero di una sorta di "marcia in più", la cui spinta propulsiva - in termini di incremento del fatturato e di sinergie si è già esplicata nel corso del 2001, ma manifesterà più compiutamente i suoi effetti sul bilancio di quest'anno. L'acquisizione infatti è stata conclusa il 31 maggio del 2001, e quindi ha inciso sull'esercizio scorso solo per sette mesi. La partecipazione acquisita da Boero (93,75% della holding finanziaria Attiva Spa, che a sua volta deteneva il 100% di azioni del Colorificio Attiva Srl), poiché il residuo 6,25% delle azioni della holding non incluse nella transazione

appartenevano alla stessa Attiva Spa, rappresenta il totale delle azioni in circolazione ed attribuisce perciò il controllo totalitario sia della Spa che della srl operativa. C'è da aggiungere che il Colorificio Attiva deteneva a sua volta il 43% di Boat Spa, il cui restante capitale era posseduto da Boero Bartolomeo Spa. A seguito dell'acquisizione dunque il Gruppo Boero ha ora il controllo totalitario anche di Boat Spa. Attiva è uno dei marchi più rilevanti nel mercato italiano delle pitture per l'edilizia e per lo yachting; l'acquisizione è dunque in linea con la strategia del Gruppo Boero di concentrarsi ed espandersi nei propri settori di specializzazione (casa, navale e yachting) onde raggiungere una soglia dimensionale tale da poter competere con i principali operatori europei.

Grazie a questa operazione Boero potrà conquistare la leadership in Italia nei prodotti vernicianti per la casa, e consolida il proprio primato nel settore marina, collocandosi quindi ai vertici del mercato in questi segmenti di attività. Attiva nel 2000 aveva realizzato ricavi per 37,3 miliardi di lire (39,1 lo scorso anno). Quanto al risultato finale, esso si è collocato negli ultimi 4 anni attorno ai 2,5 miliardi di lire di avanzo netto; nel 2000 esso era sceso ad 1,2 miliardi, in parte per cause non attribuibili alla gestione caratteristica; lo scorso anno è risalito a 3,1 miliardi (1,6 milioni di euro circa), grazie anche a proventi straordinari per quasi un miliardo di lire. L'acquisizione della partecipazione è avvenuta al prezzo di 49,9 miliardi di lire, ed è stata finanziata anche con una linea di credito per 32,5 miliardi concessa da un "pool" di banche con capofila la Deutsche Bank. Con effetto dal 1 gennaio 2001 Attiva Spa ha incorporato la controllata Colorificio Attiva Srl, semplificando così la catena organizzativa e la

struttura di controllo. Per esigenze e fini analoghi lo scorso 28 marzo il CdA di Boero Bartolomeo Spa ha deliberato di dare avvio alle procedure necessarie per giungere alla fusione per incorporazione della Società San Partino Spa, che detiene il 23,22% della società incorporante. Ma torniamo ai risultati di bilancio. Per quanto concerne la Capogruppo, l'avanzo di 2,1 milioni di euro, come già accennato, ha favorevolmente risentito dei buoni risultati delle controllate. Più in particolare la principale controllata (Boero Colori Srl) ha distribuito dividendi per 2,1 milioni di euro sull'esercizio 2001 (846 mila nell'anno precedente) ed ulteriori dividendi per 620 mila euro, attinenti ad utili precedentemente realizzati dalla società Rover, poi incorporata in Boero Colori. Boat Spa a sua volta ha fruttato dividendi per 353 mila euro, mentre nel 2000 non aveva distribuito nessun dividendo. E così pure Boero Colori France, e Yacht System, che nel 2000 non avevano dato alcun dividendo, hanno distribuito rispettivamente per il 2001 200 mila e 268 mila euro.

Complessivamente i proventi da partecipazione, comprensivi dei crediti d'imposta, sono ammontati a 5,6 milioni di euro, contro i 2 del 2000.

C'è da sottolineare che Attiva Spa, pur avendo conseguito un utile netto di 1,6 milioni di euro, non ha distribuito dividendi, in vista degli importanti investimenti che dovrà eseguire nel proprio stabilimento di Pozzolo Formigaro (Alessandria), destinato ad acquisire un ruolo centrale tra gli impianti del Gruppo Boero. Entrando più in dettaglio nei dati di conto

economico della Capogruppo Boero Bartolomeo Spa, i ricavi nel 2001 sono ammontati ad oltre 2,5 milioni di euro (+1,8%); i costi della produzione sono saliti da 3 a 4 milioni di euro, essenzialmente per maggiori ammortamenti di immobilizzazioni immateriali, mentre i costi per il personale si sono lievemente ridotti; i proventi finanziari, al netto degli oneri, sono saliti da 2,1 a 5,3 milioni di euro; i proventi e gli oneri straordinari, positivi per quasi un milione di euro (958 mila) nel 2000 sono stati negativi per 693 mila euro lo scorso esercizio, per cui il risultato ante imposte si cifra in 3,2 milioni di euro (2,6 nell'esercizio precedente), su cui ha gravato poi un carico fiscale di 1,1 milioni di euro contro gli 800 mila circa del 2000. Il cash flow è cresciuto da 2,1 a 3 milioni di euro (+43,5%).

A livello consolidato infine (che meglio esprime l'andamento della gestione) il valore della produzione, che ha superato gli 88 milioni di euro, evidenzia un incremento di 14,6 milioni di euro; i costi della produzione (81,5 milioni di euro) si incrementano anch'essi di 12 milioni (soprattutto per maggiori consumi di materie prime e servizi e maggiori ammortamenti, in relazione all'acquisizione di Attiva), ed il risultato operativo migliora sensibilmente, passando da 4 a 6,6 milioni di euro.

Gli oneri finanziari relativi all'acquisizione di Attiva ed altri oneri riconducono il risultato ante imposte allo stesso livello sostanziale dell'esercizio precedente, ma un maggior carico fiscale conduce ad un avanzo netto di 1,7 milioni di euro, contro i 2,3 del 2000.

Bonaparte: Bilancio 2001

Bonaparte conferma nel 2001 l'andamento positivo della sua gestione economica con la realizzazione di un utile netto di 1,16 milioni di euro e la distribuzione del dividendo alle azioni di risparmio (euro 0,05 per azione di risparmio)

Il 2001 segna l'ultimo esercizio individuale di Bonaparte, prima delle operazioni di natura straordinaria che hanno preso il via già dai primi mesi del 2002. Nel mese di maggio, infatti, i CdA di Risanamento Napoli Spa e Bonaparte Spa, sulla base dei bilanci al 31.12.2001, hanno approvato il progetto relativo alla fusione per incorporazione di Bonaparte S.p.A. in Risanamento Napoli S.p.A. ed hanno incaricato i rispettivi presidenti di convocare le assemblee straordinarie delle due società e l'assemblea speciale degli azionisti di risparmio di Bonaparte S.p.A. al fine di deliberare l'approvazione del progetto di fusione. Tale fusione comporterà l'assegnazione di azioni ordinarie Risanamento Napoli S.p.A. ai portatori di azioni ordinarie di Bonaparte S.p.A. (rapporto di cambio di 0,439 azioni ordinarie), mentre successivamente Risanamento Napoli procederà ad un aumento di capitale ad esclusivo servizio del conambio. Tali operazioni si inquadrano in un articolato progetto di potenziamento e razionalizzazione delle strutture delle due società, con integrazione delle rispettive competenze nelle attività di

gestione e valorizzazione di patrimoni immobiliari e nello sviluppo di iniziative immobiliari a vocazione terziario-commerciale. Il progetto costituisce il primo passo di un'ampia operazione di sviluppo, che potrà anche riguardare progetti di rilevanza europea. Sul piano strategico, infatti, le operazioni descritte consentiranno di creare un portafoglio di attività immobiliari equilibrato, combinando attività di sviluppo con quelle di gestione e valorizzazioni di patrimoni immobiliari; di dotare la società derivante dalla fusione di una massa critica tale da consentire un più facile accesso ai mercati finanziari; di realizzare progetti immobiliari di significative dimensioni, le cui fasi di studio e di impostazione sono state attivate dalle due società. Sul piano gestionale/organizzativo, il progetto in questione si propone di razionalizzare gli assetti delle due società, che attualmente svolgono attività complementari e in certi casi coincidenti, al fine di unificare i processi decisionali, ottenendo una maggiore flessibilità ed efficienza nell'utilizzo delle risorse e di creare un'unica organizzazione d'impresa in grado di assumere con maggiore rapi-

dità le decisioni necessarie per cogliere le migliori opportunità offerte dal business immobiliare. Alla data dell'approvazione del progetto di fusione, Bonaparte si è presentato come l'unico operatore quotato attivo nel mercato immobiliare a carattere commerciale. La Società è, infatti, specializzata nella promozione e nello sviluppo d'iniziative immobiliari commerciali di media e grande superficie. Nell'ambito del mercato di riferimento, nel 2001, Bonaparte ha proseguito nell'attività di sviluppo e di valorizzazione delle aree sia direttamente che tramite le società controllate; ha completato alcune operazioni di investimento avviate alla fine del 2000 ed ha dato vita ad altre iniziative nel campo del trading immobiliare oltre a proseguire nell'attività di sviluppo del suo core business. L'esercizio si è chiuso con un utile netto per la Capogruppo di 1,16 milioni di euro. Il dato sicuramente rilevante, rappresenta però un valore puntuale, dato lo specifico settore in cui Bonaparte opera, in quanto esso non esprime compiutamente la tipicità dell'attività svolta dato che i relativi margini si manifestano con un andamento variabile e discontinuo in relazione al grado di avanzamento delle varie iniziative immobiliari, così che la redditività deve essere analizzata ed apprezzata in un arco temporale più ampio. In quest'ottica anche gli importanti investimenti effettuati, che hanno influito sul livello degli oneri finanziari e dell'indebitamento, devono essere valutati in un'ottica temporale più ampia con la possibilità di avere un ritorno in termini di redditività nei periodi a venire, una volta raggiunte tutte le necessarie condizioni tecnico-operative. Passando al commento delle principali voci di bilancio della Bonaparte Spa, si evidenzia una differenza fra valore e costo della produzione positivo per 1.836 mila euro, a fronte di un valore negativo per 1.109 mila euro dello scorso esercizio. Tale risultato è sostanzialmente riconducibile sia allo sviluppo delle attività del core business che ad operazioni di trading poste in essere nella prima metà dell'esercizio. Il risultato operativo, che comprende ammortamenti e accantonamenti per 1.533 mila euro, si è generato a fronte di un valore lordo della produzione di 25.268 mila euro, costituito per 21.664 mila euro dal controvalore, comprendente la variazione di magazzino di 13.250 mila euro, delle operazioni svolte sulle aree fabbricabili e per 8.414 mila euro dai ricavi realizzati con la cessione di aree e fabbricati. I costi diretti di produzione relativi a queste voci ammontano a 18.485 mila euro, costituiti per 8.005 mila euro dall'acquisto di terreni e fabbricati e per 10.480 mila euro dalle spese operative e tecniche relative alla attività aziendale; le spese generali e di struttura sono state di 1.474 mila euro, mentre quelle per il personale dipendente sono ammontate a 894 mila euro. Gli oneri finanziari netti ammontano a 1.709 mila euro, inferiori a quelli dello scorso esercizio pari ad un totale di 2.467 mila euro, grazie ad una generale dinamica dei tassi favorevole, nonché ad una accurata gestione della tesoreria e ad un attento controllo delle condizioni bancarie. Il risultato ante imposte si è attestato su un valore positivo pari a 1.135 mila euro; alla formazione di quest'ultimo hanno contribuito inoltre proventi netti di natura straordinaria ed altre rettifiche di valore per un totale di 1.008 mila euro. Le imposte sul reddito dell'eserci-

zio, che comprendono oneri tributari per 58 mila euro conseguenti alla realizzazione di plusvalenze sulla cessione di immobili, risultano positive per 28 mila euro, considerate le imposte differite. Al netto di queste poste di bilancio, come visto si è giunti alla formazione di un risultato netto d'esercizio pari a 1.164 mila euro. Sulla base di questo risultato, l'Assemblea degli Azionisti ha deliberato la distribuzione di un dividendo per le azioni risparmio di euro 0,05 per azione, in pagamento dal 23 di maggio 2002. Sempre con riferimento alla Capogruppo, Bonaparte Spa, la struttura patrimoniale evidenzia al 31 dicembre 2001 un aumento dell'attivo rispetto alla fine del 2000 di 11.993 mila euro, derivante in sostanza dall'incremento per 18.828 mila euro delle rimanenze, in ragione degli sviluppi delle aree già di proprietà e degli acconti versati per nuove iniziative. L'indebitamento netto al 31 dicembre 2001 è pari a 55.641 mila euro, e mostra un incremento di 5.087 mila euro rispetto alla esposizione netta di 50.554 mila euro evidenziata al 31 dicembre 2000; l'aumento evidenziato si ottiene come risultato netto delle operazioni di incasso/pagamento di partite commerciali e degli investimenti realizzati, in particolare nelle controllate Tradital e Colonia Limito. Al 31 dicembre 2001 il patrimonio netto di Bonaparte S.p.A. è pari a 104.620 mila euro, sostanzialmente pari ai 104.730 mila euro al 31 dicembre 2001. Rispetto al valore di patrimonio netto evidenziato, l'indice di copertura dell'attivo risulta pari al 46% contro il 48% di fine 2000. Anche a livello di Gruppo, il cui mercato di riferimento è sempre quello immobiliare, l'andamento della gestione economica del 2001 ha seguito i primi segnali di ripresa evidenziati dallo stesso contesto di riferimento anche a livello europeo. Infatti, il mercato immobiliare evidenzia storicamente andamenti ciclici. In particolare il mercato italiano, superato il ciclo negativo che è iniziato nel 1992 e che si è concluso nel 1998/99, ha avviato un ciclo positivo consolidatosi nel corso del 2000, e che non sembra aver subito contraccolpi negativi dalla tragedia degli attentati dell'11 settembre 2001. I primi dati disponibili sull'andamento del mercato immobiliare europeo sono positivi, con prezzi in crescita, aumento della domanda, accresciuto interesse degli investitori istituzionali, con riscontri positivi anche per ciò che concerne più direttamente il nostro Paese. A trainare il mercato immobiliare italiano è ancora il mercato residenziale, con un'incidenza dell'86% rispetto ad un peso medio europeo che si attesta al 60%, e le principali aree di sviluppo sono quelle del nord Italia.

Oltre il comparto residenziale, si stimano in crescita anche gli altri settori in cui il Gruppo è strategicamente presente come per esempio quello del terziario (uffici e centri direzionali), commerciale (negozi e centri commerciali) e turistico. All'interno di questo contesto generale, il Gruppo Bonaparte ha confermato le linee strategiche che hanno guidato il suo sviluppo, che si identificano con il rafforzamento del core-business, con l'ampliamento delle attività di sviluppo immobiliare commerciale, e con la diversificazione del portafoglio, attraverso lo sviluppo di attività sinergiche e/o correlate in grado di garantire una generazione di reddito stabile e tale da attenuare la ciclicità tipica del mercato immobiliare. In

termini economici, l'attività del Gruppo Bonaparte nel 2001 può essere così sintetizzata: a livello di margine netto di contribuzione il Gruppo evidenzia una situazione positiva, con un rapporto ricavi/costi caratteristici del 31%. La differenza tra valore e costo della produzione è pari a 2,51 milioni di euro, gli ammortamenti su beni materiali salgono a 2,05 milioni di euro. La minore incidenza di operazioni di trading, per loro natura non ricorrenti, e il peso di operazioni straordinarie effettuate da società collegate hanno portato il Gruppo Bonaparte a registrare a livello consolidato una minima perdita, pari a 0,1 milioni di euro. Gli oneri finanziari netti dell'esercizio ammontano a 8,48 milioni di euro; il loro incremento in valore assoluto rispetto al precedente esercizio riflette il maggior indebitamento del Gruppo, determinatosi a seguito di operazioni di finanziamento connesse allo sviluppo delle iniziative immobiliari in essere. Considerati i contenuti patrimoniali della Capogruppo, il valore delle sue attività nonché le prospettive ed i programmi di sviluppo del Gruppo

e, quindi delle iniziative d'investimento, per il prossimo futuro è ragionevole attendersi un risultato complessivo in progresso rispetto a quello raggiunto nell'esercizio 2001, qualora trovino compimento tutte le iniziative programmate e già impostate per l'esercizio corrente, sia di natura straordinaria sia attinenti l'attività caratteristica.

La formazione del risultato e la sua entità resteranno, comunque, caratterizzati sia da un andamento variabile e discontinuo dovuto alla tipologia dell'attività svolta, sia dagli effetti che l'evoluzione del costo del denaro e dell'esposizione finanziaria di Bonaparte potranno produrre da un lato sui comportamenti dei mercati di riferimento e dall'altro sulla stessa economicità della gestione aziendale.

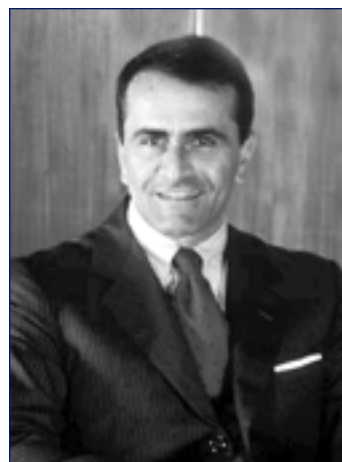
Dalla situazione relativa al primo trimestre del 2002, emerge a livello consolidato, un risultato di esercizio di pertinenza del Gruppo in perdita di 5,493 milioni di euro, essenzialmente riconducibile alla dinamica degli ammortamenti ed ai risultati della gestione finanziaria complessiva.

ACEA:

I ricavi crescono del 60% (dai 715 milioni di euro del 2000 ai 1.146 dello scorso anno) ma le rettifiche di valore penalizzano l'utile

Il 2001 è stato per Acea l'anno dell'acquisizione del ramo d'azienda Enel dedicato alla distribuzione d'energia elettrica a Roma. La multiutility di cui il Campidoglio è azionista di maggioranza ha siglato infatti il 12 maggio dello scorso anno il contratto di concessione trentennale che, superando una frammentazione anacronistica ed antieconomica, unifica la distribuzione dell'energia elettrica nella capitale: un bacino d'utenza di circa un milione e mezzo di clienti. Per Acea Distribuzione - la società acquirente del Gruppo - ciò ha comportato un esborso di 1.100 miliardi di lire. Il contratto ha avuto effetto solo sui conti del secondo semestre 2001, ma unitamente ad alcuni aumenti tariffari ha concorso a far salire il fatturato a livello consolidato del 60%, dai 715 milioni di euro del 2000 ai 1.146 dello scorso anno. Per quanto riguarda più in particolare Acea Distribuzione, il valore della produzione è più che raddoppiato (da 317 a 721 milioni di euro). E naturalmente nel 2002, quando l'apporto della rete distributiva ex Enel avrà effetto sull'intero arco dei 12 mesi, l'incremento nel valore della produzione sarà anche maggiore. Nel settore idrico-ambientale, che è l'altro tradizionale "core business" del Gruppo Acea, mentre continua l'espansione territoriale dal Lazio al resto d'Italia ed all'estero, uno degli eventi rilevanti è stato l'affidamento ad Acea da parte del Comune di Roma dell'intero servizio di fognatura nell'ambito del territorio comunale. Finora infatti l'Acea ne gestiva solo il 15%, mentre la parte restante era gestita direttamente dal Comune. Anche in questo caso viene così a cadere una anacronistica separatezza, e l'intero ciclo dell'acqua viene ricondotto nella

capitale ad un unico gestore responsabile, in linea coi più moderni dettami legislativi e con intuitibili esigenze di efficienza gestionale. Ma vediamo, prima di esaminare i dati del conto economico consolidato, quale è stato l'andamento gestionale dei principali settori in cui il Gruppo Acea opera. Tornando al comparto dell'energia, Acea è presente nella produzione di



P. Cuccia

energia elettrica in misura alquanto limitata in relazione alla sua capacità distributiva attuale. Si tratta infatti di 370 MW di potenzialità installata, con una produzione globale che lo scorso anno si è attestata a 1.340 GWh, di cui 373 (+3%) da impianti idroelettrici e 984 (+9,2%) da impianti termoelettrici. Sono state già avviate iniziative per nuove centrali di produzione, di tipo prevalentemente termico, a ciclo combinato, da realizzare con partners industriali specializzati. E' stato inoltre predisposto un progetto per trasformare la centrale romana di Tor di Valle da ciclo semplice a ciclo combinato, elevando così la produzione da 50 milioni di KWh annui ad oltre 400 milioni. I lavori inizieranno alla fine di quest'anno e dovrebbero completarsi entro il 2004. Particolare attenzione

infine viene rivolta alle fonti rinnovabili. Si punta soprattutto sulla fonte eolica. Sono stati già individuati nell'Italia meridionale dodici siti che si prestano all'installazione di aerogeneratori, per una potenza complessiva di 180 MW. Inoltre, in collaborazione con l'Ama (la società per l'igiene e l'ambiente del Comune di Roma) è stato predisposto un progetto per la realizzazione di un termovalorizzatore dei rifiuti urbani, della potenzialità di circa 30 MW. Passando al settore della trasmissione, il valore della produzione di Acea Trasmissione è stato lo scorso anno di 6,8 milioni di euro (7,6 nel 2000) con un risultato operativo lordo di quasi 3 milioni di euro (3,7 nell'esercizio precedente). Del settore distributivo e dell'acquisizione della rete ex Enel nel Comune di Roma abbiamo detto. Come già accennato il valore della produzione è più che raddoppiato, e così pure il risultato operativo lordo, passato dai quasi 13 milioni di euro del 2000 ai 26,1 dello scorso anno. Nel 2001 ha acquisito piena operatività anche Acea Trading, la società del gruppo costituita allo scopo di svolgere le funzioni di grossista di energia. A copertura delle esigenze di energia elettrica, Acea Trading ha stipulato lo scorso anno quattro contratti di acquisto all'estero e da produttori nazionali, operando d'intesa con Electrone Spa. Completano il quadro del settore energetico dell'Acea l'attività di illuminazione pubblica e la distribuzione e vendita di energia termica. Acea Luce gestisce com'è noto l'illuminazione pubblica dell'intero territorio dei Comuni di Roma e Fiumicino con 142.000 punti luce, di cui 9.000 dedicati all'illuminazione artistica. Partendo da questa base "storica" e dalle competenze tecniche acquisite il Gruppo Acea ha ottenuto la gestione dell'illuminazione pubblica anche nei Comuni di Foggia, Velletri, Rocca di Papa, Valmontone, Trevignano e Bracciano, per complessivi altri 25.000 punti luce. Acea Spa a sua volta offre servizi di teleriscaldamento nei quartieri Torrino Sud e Mostacciano, adiacenti alla centrale di cogenerazione di Tor di Valle, nella zona sud di Roma, utilizzando i fumi dei calori di scarico di una turbina. L'acqua riscaldata in tal modo rifornisce 213 utenze condominiali. Passando all'altro grande ramo di attività, cioè il comparto idrico-ambientale, il Gruppo Acea gestisce a Roma il servizio idrico-potabile nonché il servizio di depurazione e fognatura, cioè l'intero ciclo dell'acqua. Dieci fonti di approvvigionamento forniscono acqua potabile a circa 3 milioni di abitanti nella capitale ed a Fiumicino nonché in 66 altri Comuni del Lazio. Tre ulteriori fonti di approvvigionamento forniscono l'acqua non potabile destinata alla rete di innaffiamento comunale. Lo scorso anno il volume dell'acqua potabile immessa nella rete di Roma e Fiumicino (oltre 491 milioni di metri cubi) ha segnato una riduzione dell'1,6%, a seguito anche di un miglioramento nella gestione della rete. Quanto al servizio di depurazione e fognatura, che completano il ciclo dell'acqua, il sistema di depurazione è organizzato in cinque bacini e comprende quattro impianti di grande potenzialità (servono da 350.000 a 1.100.000 abitanti ciascuno) e numerosi impianti minori. La

nuova normativa, in vigore dallo scorso anno, ha introdotto limiti più restrittivi allo scarico. Ciò ha comportato la necessità di un migliore rendimento degli impianti, con un incremento del 2% nella rimozione dei principali inquinanti. Acea Ato 2 gestisce anche il servizio di depurazione ed i principali collettori fognari di numerosi Comuni in provincia di Roma. Completano il quadro delle attività di Acea nel settore idrico le gestioni all'estero, e precisamente in Perù, in Honduras, in Armenia ed in Albania. Acea infatti nel giro di poco più di tre anni si è imposta come uno degli operatori riconosciuti sul mercato internazionale dei servizi idrici, e focalizza i suoi obiettivi di sviluppo in tre aree prioritarie: quella mediterranea, l'Est Europa ed il Centro e Sud America.

Per quanto riguarda invece l'espansione sul territorio nazionale (ove il Gruppo Acea già controlla gli Acquedotti Nicolay e De Ferrari Galliera a Genova) durante il 2001 Acea ha preso parte alle quattro principali gare che sono state indette a livello nazionale e cioè quella per la gestione del servizio idrico dell'ARO 3 (Campania - Sarnese Vesuviano), quella per la gestione dei Servizi Gas ed Energia di Pisa, quella per la riqualificazione del sistema dei depuratori di Napoli Nord, Acerra, Cuma, Foce Regi Lagni e Marcianise, ed infine quella per la gestione del servizio idrico integrato dell'ATO 5 (Lazio Meridionale- Frosinone). Acea, in raggruppamento con altri soci, si è aggiudicata le prime tre gare, e per la quarta è in corso la procedura di valutazione delle offerte. Passando ai risultati economici consolidati, i ricavi, come già accennato, hanno raggiunto i 1.146 miliardi, con un incremento del 60% rispetto all'esercizio precedente, grazie all'acquisizione del ramo d'azienda Enel per la distribuzione dell'energia elettrica a Roma ed a seguito anche di incrementi delle tariffe a copertura dei maggiori costi dei combustibili. Il comparto energetico (non computando l'apporto della rete ex Enel) ha registrato una lieve flessione dei ricavi (10,6 milioni di euro), soprattutto per la modifica delle tariffe del mercato vincolato e per il deflusso di clienti che sono passati al mercato libero. Il comparto idrico ambientale invece ha registrato un incremento del valore della produzione, soprattutto nell'area romana. In leggera flessione peraltro la quantità di acqua fatturata in Italia ed i relativi ricavi (175,2 milioni di euro contro i 176,5 dell'esercizio precedente).

Il valore aggiunto si è cifrato in 476,9 milioni di euro (+41,6%). Il costo del lavoro, a seguito dell'acquisizione del ramo ex Enel, ha fatto registrare a sua volta un incremento del 10% (da 180,2 a 197,5 milioni di euro), mentre a perimetro omogeneo si rileva una riduzione del 2,2%. Il margine operativo lordo sale così a 279,4 milioni di euro, dai 219,5 dell'esercizio precedente. La sua incidenza sui ricavi scende però dal 30,7 al 24,3 %. Ammortamenti ed accantonamenti (che risentono ovviamente dell'acquisizione del ramo d'azienda ex Enel) sono cresciuti da 112 a 137,9 milioni di euro per cui il risultato operativo si cifra in 141,5 milioni di euro (107,6 nel 2000), con un utile ordinario che sale a sua volta da 88,5 a 106 milio-

ni di euro. Le rettifiche di valore di attività finanziarie (44,3 milioni di euro rispetto ai 6,6 dell'esercizio precedente) risentono della svalutazione operata sulla partecipazione in Amga e della valutazione a patrimonio netto della collegata Atlanet, la società operante nelle telecomunicazioni. Un settore quest'ultimo che Acea, a quanto pare, tende a non considerare più facente parte del "core business" strategico, dopo il forte ridimensionamento delle sue prospettive reddituali.

Tirando le somme: l'utile di periodo del Gruppo, dopo le imposte e le quote di, pertinenza di terzi, flette lievemente dai 48,7 milioni di euro del 2000 ai 47,5 dello scorso anno. La posizione finanziaria netta accusa anch'essa il costo dell'acquisizione del ramo d'azienda ex Enel, attestandosi ad una esposizione di 1.040 milioni di euro, cioè 525 in più rispetto ad un anno prima.

Essa è stata spostata sul medio-lungo termine (+628 milioni di euro), mentre l'indebitamento a breve è diminuito di 103 milioni di euro. Quanto

infine alla Capogruppo Acea Spa, malgrado un lieve calo della produzione, conseguente al trasferimento di alcune attività a società controllate, il "mol" risulta cresciuto da 27,9 a 33,2 milioni di euro e l'utile netto passa dai 26,4 milioni di euro del 2000 ai 40,7 dello scorso esercizio, il che ha consentito di distribuire un dividendo di 0,18 euro per azione, prelevando anche 36,9 milioni di euro dalla Riserva per plusvalenze da scorporo e 1,3 milioni di euro circa dalla riserva straordinaria. Quanto all'evoluzione prevedibile della gestione, il 2002 segnerà sicuramente un incremento dei valori economici nel comparto energetico poiché l'acquisizione del ramo d'azienda ex Enel manifesterà i suoi effetti per la prima volta sull'intero arco dei 12 mesi, mentre in quello idrico si dovrebbe completare l'iter per l'assunzione dell'intero ciclo delle acque nell'ATO 2, cioè in un bacino di utenza di circa 3.600.000 abitanti. L'aumento dei ricavi si dovrebbe correlativamente tradurre anche in un aumento dei margini.

DADA: Bilancio 2001

Il Gruppo DADA, nonostante le difficoltà del mercato di riferimento, particolarmente accentuate nel quarto trimestre, chiude il 2001 con fatturato consolidato pari a 34 milioni di euro. Avviato nel 2002 un piano di ottimizzazione delle risorse

La Società guidata da Paolo Barberis, è un Internet Company indipendente quotata al Nuovo Mercato della Borsa Italiana. DADA è attiva nella fornitura di servizi e soluzioni ad alto valore aggiunto per la Rete, sia per una clientela business che per un'utenza consumer, e con oltre 170 dipendenti, è a capo di un Gruppo focalizzato sul business della Rete.

DADA, che ha in portafoglio oltre 130.000 domini registrati, opera con quattro Business Unit distinte, ma fortemente sinergiche attive nella gestione di comunità (Application Portal), nell'offerta di e-Business Solutions, nella fornitura di connettività e servizi on line alle piccole e medie imprese (ASP Services) e nell'offerta di servizi e applicazioni che integrano i contenuti della Rete con sistemi di comunicazione mobile, attraverso la controllata Wireless Solutions. Inoltre, la Società gestisce le community superEva e Clarence, che con un reach di mercato del 30% si pongono tra i principali portali italiani.

Il modello di business di DADA ha consentito di raggiungere soddisfacenti risultati nel corso del 2001 quali il raggiungimento di un buon posizionamento nell'area consumer, attraverso il network dei portali e un track record positivo di nuovi servizi attivati nell'area business. Il portale rimane l'elemento centrale del modello di business, registrando una buona posizione nelle classifiche di settore chiudendo l'anno al terzo posto come numero di pagine viste e al quarto posto come numero di utenti unici al mese. DADA ha proseguito nello sviluppo del settore portale proseguendo il modello presentato in sede di quotazione.

Ad oggi il network dei portali di DADA è consultato da oltre 500.000 visitatori diversi ogni giorno e mensilmente sono oltre 4,5 milioni gli unique visitors che accedono ai servizi ed ai contenuti della rete DADA. Un altro elemento che ha contraddistinto il 2001 è stata la diversificazione delle fonti di reddito che si è verificata con l'introduzione dei servizi "pay", specialmente legati al mondo del Mobile, e suddivisi in servizi "basic" e servizi "premium". Nel settore dei servizi on-line alle imprese (registrazione di domini), il Gruppo DADA ha confermato di essere ai vertici del mercato con oltre 120.000 registrazioni, con tassi di crescita mensili di circa 5.000 nuovi domini. Inoltre si è data una struttura ed una organizzazione anche alla divisione E-Business, che ha operato in uno dei settori più penalizzati della crisi economica. EBS di DADA è stata in grado di porre sul mercato nuovi prodotti e piattaforme di community derivanti dalla ricerca e sviluppo interni.

Nel corso del 2001 è stato completato il piano di acquisizioni definito post quotazione. Questa attività si è conclusa con l'acquisizione di Clarence (che si perfezionerà nei prossimi mesi), ed è stato avviato un processo di razionalizzazione e focalizzazione delle attività del Gruppo.

Dal punto di vista dell'analisi della gestione economica, l'esercizio 2001 si è chiuso con un fatturato consolidato pari a 34 milioni di euro a fronte di un margine operativo lordo effettivo negativo per circa 2,9 milioni di euro. Il risultato netto è negativo per circa 15 milioni di euro dopo ammortamenti per 7,2

milioni di euro e per oneri non ricorrenti quali svalutazioni straordinarie di partecipazioni e accantonamenti sui crediti per 11,1 milioni di euro. La posizione finanziaria netta consolidata alla chiusura dell'esercizio 2001 risulta positiva per 22,9 milioni di euro.

I risultati del 2001 evidenziano una crescita del fatturato consolidato a conferma dell'impegno nella costruzione del Gruppo che vede le quattro Business Unit ben posizionate nei rispettivi mercati. La suddetta operazione di definizione del "Gruppo DADA" ha, inoltre, richiesto un processo di integrazione che troverà la sua conclusione con i primi mesi dell'esercizio appena iniziato.

Sono stati quindi finanziati tutti quei costi, sia per consulenze e servizi esterni che per il personale, che sono stati sostenuti al fine di consentire l'integrazione sia operativa che organizzativa delle varie società acquisite. Si tratta di costi che per loro natura, una volta raggiunto un adeguato livello di consolidamento della struttura, tendono naturalmente a decrescere. La nuova struttura è così pronta a cogliere le opportunità di un mercato in continua espansione. Il risultato negativo a livello di margine operativo lordo è principalmente da imputare ad un rallentamento del fatturato, dovuto all'incerto momento di mercato, nel quarto trimestre dell'anno, periodo storicamente più significativo per DADA. Inoltre, sono state svalutate alcune partecipazioni e crediti da considerarsi non ricorrenti e dovuti alla particolare situazione di mercato.

La ripartizione del fatturato per area di business conferma l'andamento già evidenziato nel corso dei trimestri precedenti: 57% dalle attività di B2B delle due Business Unit "e-Business Solutions" e "Servizi ASP Register.it/Aziende.it" che hanno contribuito rispettivamente per il 43% e 14%; 37% dalle attività Web della Business Unit "Application Portal" che gestisce il network di portali incentrato su superEva.it; 6% dalle attività Mobile della Business Unit "Wireless Solutions". Per ciò che concerne la Capogruppo, DADA S.p.A., l'esercizio 2001 ha riportato un fatturato di 25,3 milioni di euro e un MOL negativo per 2,4 milioni di euro. Questo risultato è in parte dovuto al difficile andamento del quarto trimestre dell'anno, dove la Società ha storicamente ottenuto le performance migliori. Il peggioramento del risultato operativo è da imputare prevalentemente alla politica di accantonamenti e svalutazioni attuata nel rispetto dei criteri prudenziali della Società. In particolare sono state operate svalutazioni da partecipazioni e di crediti commerciali per un importo complessivo di oltre 10,3 milioni di euro. Tali accantonamenti sono da considerarsi straordinari e dovuti alla particolare situazione di mercato.

La posizione finanziaria netta risulta influenzata dalla politica di investimento a sostegno dello sviluppo interno e delle società controllate. Al 31 dicembre 2001 si evidenzia un saldo positivo di 18,40 milioni di euro circa, in diminuzione rispetto alle disponibilità contabilizzate alla fine dell'anno precedente.

Anche il capitale circolante netto risente inevitabilmente dell'andamento delle dinamiche connesse alle difficoltà di mercato, fissandosi a 8,58 milioni di euro. Nel corso dell'ultimo trimestre del 2001, tale voce è risultata significativamente influenzata dalle

operazioni di svalutazione e di accantonamenti per rischi su crediti. I primi mesi del 2002 hanno visto l'attuazione di un importante piano di ottimizzazione delle risorse e riduzione dei costi generali mirato a bilanciare il particolare momento di debolezza del mercato. I primi risultati di questa politica organizzativa vedranno i suoi frutti già nell'anno in corso.

Con riferimento all'andamento dell'esercizio in corso si segnala che il Gruppo DADA ha registrato nei primi tre mesi del 2002 un fatturato consolidato proforma (inclusendo Clarence) pari a circa 7,3 milioni di euro. L'analisi del breakdown del fatturato totale del primo trimestre 2002 evidenzia il ruolo importante dell'area di affari B2B che ha prodotto circa 4,6 milioni di euro di fatturato, unitamente al mercato consumer B2C il cui fatturato è stato di oltre 2 milioni di euro. Nello stesso trimestre del precedente esercizio il fatturato della Capogruppo, DADA S.p.A., è stato di 6,6 milioni di euro. Il MOL consolidato proforma (inclusendo Clarence) al 31/3/2002 è stato di -1,66 milioni di euro, in miglioramento rispetto al quarto trimestre 2001 (-2,2 milioni di euro). La Posizione Finanziaria netta consolidata al 31 marzo 2002 risulta positiva per oltre 19,5 milioni di euro.

In merito alle Business Unit del Gruppo emerge che, per quanto riguarda l'Application Portal, i primi mesi del 2002 sono stati caratterizzati dallo sviluppo di nuovi servizi pay per use. In particolare, i servizi a pagamento legati al mondo mobile hanno registrato grande interesse da parte del mercato consumer. Nel mercato dell'IP Advertising, la nuova concessionaria di pubblicità dadAD si è strutturata con una factory di produzione interna e una forza vendita impegnata direttamente sui grandi clienti e su centri media. Per ciò che concerne il portale di riferimento del Gruppo DADA, superEva, quest'ultimo si riconferma al quarto posto nelle classifiche di settore in termini di reach e page views.

La Divisione ASP Services si conferma leader di mercato con oltre 17.000 nuovi domini registrati nel primo trimestre 2002. Grazie alla recente unificazione delle attività di Register.it, Aziende.it e Geoide, la nuova Register.it nel primo trimestre 2002 si è affermata come punto di riferimento nel mercato degli ASP Services rivolti alle imprese.

La gestione unitaria degli assets si è espressa in un incremento del tasso di crescita mensile dei domini registrati pari al 20%.

La Divisione di E-Business Solutions, nel primo trimestre del 2002 ha completato l'organizzazione dell'area vendite e dell'area EBS Consulting che si occupa di progetti innovativi, in particolare, Intranet e Community per grandi Gruppi. Proprio in questa area il primo trimestre dell'anno ha visto l'acquisizione di nuovi grandi clienti nel settore dei beni di consumo, nel settore bancario e nell'editoria. Particolarmente interessante la crescita della Divisione Mobile Services la cui gestione è affidata a Wireless Solutions S.p.A., società controllata del Gruppo DADA, che ha siglato accordi con il primo operatore mobile italiano per il lancio degli M-Services, innovativi servizi multimediali su telefonia mobile, e per l'introduzione sul mercato italiano della soluzione Blackberry per l'email Wireless su GPRS.

Cremonini: Bilancio 2001

Il Gruppo alimentare, presieduto da Vincenzo Cremonini, ha migliorato i risultati dell'esercizio 2001, nonostante la crisi "BSE". La gestione caratteristica passa da un saldo negativo di 12,1 milioni di euro ad un positivo di 0,7 milioni a fine 2001

Il Gruppo Cremonini opera all'interno del settore alimentare, e svolge la propria attività con posizioni di leadership principalmente in tre macro aree di business: produzione (carni – salumi e gastronomia / snacks); distribuzione (foodservice e door to door); ristorazione (commerciale e a bordo treno). La Capogruppo, Cremonini Spa, sia direttamente che tramite proprie controllate, svolge attività di supporto ai settori operativi, fornendo servizi prevalentemente nelle aree finanza, societario e fiscale, risorse umane, legali ed assicurative, sistemi informativi. L'esercizio 2001, nonostante le numerose difficoltà incontrate, evidenzia un netto miglioramento dei risultati gestionali rispetto all'esercizio precedente. In particolare, a livello di gestione caratteristica si torna ad un saldo positivo, dopo il disavanzo evidenziato nell'anno precedente. Tale miglioramento è stato possibile grazie alla crescita di fatturato ed all'incremento di redditività nei settori della distribuzione e della ristorazione ma, soprattutto, grazie ai risultati conseguiti nel settore produzione che, pur penalizzati ad inizio anno dalla crisi "BSE", hanno evidenziato un forte recupero della marginalità nella seconda parte del 2001. Infatti, per ciò che concerne la produzione, già a fine anno i consumi di carne bovina hanno evidenziato una ripresa, mentre allo stesso tempo si sono potute sfruttare nuove opportunità offerte dal mercato. La crisi "BSE" ha radicalmente trasformato la domanda nel mercato della carne bovina: la richiesta di prodotti tradizionali (commodities) è stata sostituita da quella di prodotti trasformati e, quindi, a maggior contenuto di servizio ed alto valore aggiunto. Tale crisi ha inoltre accelerato il processo di concentrazione degli operatori, favorendo le imprese industriali che, come quelle del Gruppo, dispongono di strutture adeguate a soddisfare la nuova domanda e le nuove esigenze di mercato in tema di sicurezza alimentare e di controllo dei processi. Ciò ha favorito una rapida ripresa del settore della produzione che ha permesso, nella seconda metà dell'anno, il raggiungimento di marginalità migliori di quelle conseguite nel periodo precedente la crisi "BSE". Nel settore distribuzione si rileva un notevole incremento dei margini e del fatturato nonostante i risultati siano stati fortemente penalizzati dai costi della riorganizzazione del comparto door to door. La crescita del foodservice è avvenuta per linee interne principalmente grazie ad una maggiore presenza della struttura di Marr in un mercato in espansione. Infine, anche il settore della ristorazione ha migliorato le performance sia in termini di fatturato che di marginalità a seguito della messa a regime delle attività avviate in corso d'anno. Nel corso dell'esercizio 2001 è poi proseguito il

processo di espansione della ristorazione commerciale, tramite l'acquisizione di due buffet di stazione e l'avvio di nuovi punti vendita in quelli esistenti, e della ristorazione a bordo treno grazie all'aggiudicazione delle gare per i servizi di ristorazione su nuove tratte. Per quanto riguarda gli aspetti gestionali l'esercizio 2001, come detto, è stato fortemente condizionato dal fenomeno della "BSE" che ha catalizzato l'attenzione del management per buona parte dell'anno; ciò nonostante lo sviluppo del Gruppo non ha subito rallentamenti, ma anzi ha avuto notevole impulso. Il bilancio 2001, si è chiuso, a livello consolidato, con una perdita di 13,5 milioni di euro su ricavi consolidati per 1,36 miliardi. La flessione registrata a livello di ricavi, pari ad un -1,72% sul dato del 2000, è principalmente la conseguenza degli effetti che la crisi "BSE" ha avuto sul settore della produzione, in particolare nel primo trimestre dell'anno. Il margine operativo lordo si è fissato a 85,4 milioni (+29,2%), rispetto ai 66,1 milioni dell'esercizio 2000, registrando un incremento di 19,3 milioni di euro. Il miglioramento è stato evidenziato in tutti i settori del core business del Gruppo, anche se il dato consolidato è risultato trainato soprattutto dal notevole recupero di marginalità del settore produzione. Il risultato operativo ammonta a fine dicembre 2001 a 37,1 milioni di euro rispetto a 20,6 milioni dell'esercizio precedente, in crescita dell'80,37%. Il totale degli oneri finanziari netti è cresciuto di 3,8 milioni di euro passando da 32,7 milioni dell'esercizio 2000 ai 36,5 milioni nel 2001, e risentendo della diminuzione dei proventi derivanti dalla vendita di titoli del circolante di circa 2,4 milioni di euro. Il miglioramento dei principali indicatori economici ha permesso al Gruppo Cremonini di ritornare ad un risultato positivo della gestione caratteristica pari a 0,7 milioni di euro contro un saldo negativo di 12,1 milioni del 2000, con un recupero di 12,7 milioni di euro. Il risultato ante imposte passa da una perdita di 12,2 milioni di euro dell'esercizio precedente ad una perdita di 2,5 milioni del 2001 migliorando di 9,7 milioni di euro. Il risultato netto consolidato di competenza del Gruppo evidenzia, come anticipato, una perdita di 13,5 milioni di euro, rispetto ad un risultato dell'esercizio 2000 sempre negativo, ma per un importo inferiore (pari a circa -10,0 milioni di euro) a seguito della contabilizzazione a bilancio dei proventi per imposte anticipate per circa 10,1 milioni di euro. Il cash-flow operativo ammonta a 34,8 milioni di euro, rispetto al dato relativo all'anno precedente, pari a 35,6 milioni di euro. La struttura patrimoniale consolidata evidenzia una crescita del capitale investito netto pari a 12,2 milioni di euro principalmente a seguito dell'aumento del capitale circolante soprat-

tutto nel settore del foodservice legato alla crescita del fatturato registrato nell'esercizio. L'incremento del circolante ha generato, inoltre, un aumento dell'indebitamento del Gruppo che ha registrato un incremento di 29,0 milioni di euro, raggiungendo al 31 dicembre 2001 la consistenza di 529,1 milioni di euro. Il Gruppo ha mantenuto sostanzialmente inalterato l'ammontare dei debiti a medio-lungo termine, pari a 325,5 milioni di euro nel 2001 rispetto a 323,1 milioni del 2000 e, l'incidenza sull'indebitamento netto complessivo che si fissa a circa il 62%. Con riferimento ai singoli settori di attività, emerge che il fatturato consolidato ha subito un decremento di 23,8 milioni di euro (-1,72%), soprattutto a causa del calo del fatturato nel settore della produzione conseguente alla crisi "BSE" che ha fortemente inciso sui volumi nel primo semestre e, successivamente, sui prezzi medi del mercato. Sia il settore della distribuzione (+12,2%) che quello della ristorazione (+19,4%) fanno segnare importanti tassi di sviluppo. L'incremento del 29,2% del MOL consolidato è stato determinato prevalentemente dall'incremento della marginalità nel settore produzione che cresce di oltre il doppio rispetto al 2000; rilevante è stato il contributo che anche gli altri due settori hanno dato al miglioramento del risultato di Gruppo. La distribuzione aumenta il margine operativo lordo del 6,5%, nonostante esso sia stato pesantemente penalizzato dai costi della ristrutturazione in atto nel comparto door to door. La ristorazione aumenta il margine del 23,7%, grazie soprattutto alla messa a regime dei propri punti vendita. Il risultato operativo registra un aumento di 16,5 milioni di euro (+80,4%), in netto miglioramento in tutti e tre i settori di attività del Gruppo. Per ciò che concerne la Capogruppo, l'esercizio 2001 si è chiuso con un utile netto di 0,8 milioni di euro destinato a riserva su ricavi per 122,1 milioni di euro. Relativamente agli aspetti societari, nel corso del 2001 è stata attuata l'operazione di fusione per incorporazione in CREMONINI S.p.a. di C.E.I.Be.C. s.r.l.. Conseguentemente le principali attività nel comparto immobiliare sono oggi svolte direttamente dalla Capogruppo. Per ciò che concerne la prevedibile evoluzione della gestio-

ne del Gruppo Cremonini, le prospettive di sviluppo presenti in tutti i settori in cui opera il Gruppo e i risultati già registrati nei primi mesi dell'esercizio in corso consentono di prevedere positivi risultati per l'intero esercizio 2002. Cremonini ha, infatti, chiuso il primo trimestre dell'esercizio in corso con un Mol in crescita del 64% a 16,1 milioni e un risultato operativo positivo per 3,2 milioni di euro contro la perdita di 2,3 di un anno prima su ricavi aumentati del 23,1% a 336 milioni. Il miglioramento dei risultati è stato ottenuto in un contesto di mercato contraddistinto da una generale stasi dei consumi alimentari, grazie alla forte crescita di tutti i settori operativi (+37,9% i ricavi del settore produzione, +13,2% distribuzione, +3,5% ristorazione). Relativamente al comparto delle carni bovine il consolidato trend di ripresa cominciato già dal secondo trimestre del 2001 si prevede possa continuare anche nell'esercizio 2002. Il processo di concentrazione degli operatori consentirà alle aziende del Gruppo di acquisire ulteriori quote di mercato e un sempre miglior sfruttamento delle tecnologie produttive. Buone sono anche le aspettative derivanti dalle iniziative intraprese all'estero. Inoltre, secondo quanto affermato da Vincenzo Cremonini, a.d. dell'omonimo Gruppo "Il secondo trimestre sarà in linea con i buoni risultati dei primi tre mesi del 2002. Stiamo vedendo una crescita sia del fatturato che degli utili. Quest'anno contiamo di chiudere in utile e pensiamo di distribuire un dividendo." "Abbiamo ottime prospettive di sviluppo - ha proseguito - e per questo la famiglia Cremonini non ha intenzione di scendere al di sotto del 50% nel capitale della Società". Dal lato della riorganizzazione strutturale del Gruppo, continua il processo di concentrazione sul core business; Cremonini ha ceduto il ramo di azienda della controllata Compagnia delle Spezie al gruppo irlandese Kerry. L'operazione, del valore di circa 3 milioni di euro e conclusa con la controllata italiana del gruppo irlandese Kerry Gasparini srl, è stata annunciata da Cremonini, che con la dismissione esce dall'area della produzione e confezionamento di spezie, aromi e additivi, "considerata non strategica per il Gruppo".

COIN: Bilancio 2001

Nel 2001 i ricavi consolidati salgono del 34%.

Sui margini reddituali del Gruppo Coin ha pesato la contrazione delle vendite del mercato tedesco, penalizzato dal processo di ristrutturazione in atto.

Crescono le insegne storiche del Gruppo sul mercato italiano

Il Gruppo Coin ha visto confermare nel corso dell'ultimo esercizio il trend di crescita delle vendite e di miglioramento dei risultati gestionali, già emerso negli anni precedenti, anche se la congiuntura economica del 2001 è apparsa molto più incerta, con particolare riferimento al mercato dell'abbigliamento, che ha subito il contraccolpo negativo dei tragici eventi dell'11 settembre. L'esercizio 2001 è risultato

particolarmente soddisfacente per il Gruppo di Vittorio Coin perché da un lato ha visto portare a termine il piano di trasformazione della rete La Standa, acquisita all'inizio del 1999, in linea non solo con i tempi previsti, ma anche con risultati positivi sia dal punto di vista dell'espansione commerciale che dei riscontri gestionali; dall'altra parte, vi è stato anche il debutto sui mercati internazionali, attraverso l'aper-

tura di 27 negozi Oviessè in Germania e 7 in Svizzera, un passo necessario questo per mantenere ed anzi incrementare la competitività del Gruppo. Nell'ambito della fase congiunturale negativa per i consumi che si è evidenziata nel corso del 2001, hanno contribuito in maniera significativa ai risultati del Gruppo Coin, i risultati dell'insegna Oviessè, che beneficia del proprio posizionamento nella fascia bassa di prezzo del mercato. L'insegna Oviessè ha, infatti, realizzato un incremento delle vendite complessive del 28,1%, di cui il 21,1% solo sul mercato italiano, senza risentire del forte aumento dei punti vendita in termini di sovrapposizione nei mercati locali. Per ciò che concerne le altre insegne del Gruppo si rileva che: Bimbus e Kid's Planet hanno realizzato una crescita delle vendite pari al 25%; l'insegna Coin, che nei primi sei mesi aveva registrato un incremento delle vendite del 3%, nella seconda parte dell'esercizio ha invece risentito inevitabilmente della contrazione delle vendite, che hanno interessato maggiormente la fascia alta del mercato in cui si posiziona (-7,4% per i negozi di alta gamma), chiudendo l'esercizio con un decremento dell'1,3%. I risultati delle vendite si sono accompagnati con un aumento delle quote di mercato delle insegne del Gruppo, nonostante una diminuzione netta di superficie commerciale di circa il 10%. Nel 2001, il Gruppo Coin con tutte le sue insegne (Oviessè, Coin, Bimbus Kid's Placet, Act e La Standa) conferma la propria leadership nel mercato italiano dell'abbigliamento con una quota sull'anno precedente del 5,37% e una quota nell'ultimo bimestre dell'anno del 5,54%, valori questi ancora più significativi se confrontati con un mercato in calo di circa l'1,7%. Per quanto concerne la rete La Standa è proseguita con successo la sua trasformazione dopo l'acquisizione avvenuta nel 1999. Nel corso degli ultimi tre anni, le vendite sono cresciute ad un tasso medio annuo composto superiore al 17%, mentre il margine operativo lordo ha raggiunto il 9% delle vendite, in linea con i principali retailers internazionali, e il risultato operativo è quasi quadruplicato. In particolare, al 31 gennaio 2002 dei 14 negozi a insegna La Standa tre sono stati convertiti in Oviessè, nel corso del mese di marzo scorso, mentre altri tre sono stati destinati alla trasformazione in Oviessè nel corso del 2002. Come anticipato nel 2001 è iniziato, nel quadro delle strategie di internazionalizzazione delle attività, lo sviluppo della rete Oviessè in Germania e Svizzera. Gli sforzi compiuti dal Gruppo sono stati ingenti e al momento ancora non hanno prodotto effetti positivi, a livello di risultati finali. Soprattutto in Germania i risultati del periodo mostrano un valore netto in perdita a seguito anche dello stanziamento di ammortamenti e oneri straordinari sostenuti per l'avviata ristrutturazione della rete acquisita. Tuttavia, per quanto riguarda i risultati sul mercato tedesco, nel 2001 il Gruppo Coin ha registrato vendite complessive per 391,8 milioni di euro, di cui 30,7 milioni relative a insegna Oviessè e 361,1 milioni di euro relative a Kaufhalle. Per quanto riguarda il mercato svizzero, il piano prevede complessivamente la trasformazione di 35 negozi della rete Au Bon Marché nel formato Oviessè; il programma verrà realizzato nel corso di un biennio ed è finalizzato all'intera copertura del

suddetto mercato. Con riferimento ai principali dati della gestione economica consolidata del 2001, si evidenziano a fine esercizio ricavi netti pari a 1.635,5 milioni di euro, in crescita del 34% sul dato dell'esercizio precedente. Escludendo i ricavi della Germania l'incremento si attesterebbe all'1,5%, nonostante la diminuzione netta della superficie commerciale del mercato Italia (-10% circa) dovuta alla ristrutturazione dei negozi La Standa. A livello di margini reddituali si nota una crescita del MOL del 57,5% rispetto al 2000, con un valore che sale a 101,3 milioni di euro (in crescita in valore assoluto di 37 milioni). L'incidenza percentuale sulle vendite passa dal 5,3% al 6,2% principalmente per l'aumento dei margini del mercato Italia. Escludendo i risultati del mercato tedesco, il Gruppo presenta significativi miglioramenti nei principali indici di conto economico. In particolare si registra un incremento in valore assoluto di 17,1 milioni dei ricavi netti e di 28,9 milioni e 22,7 milioni di euro rispettivamente per il MOL e il risultato operativo. In rapporto ai ricavi il MOL passa dal 5,5% al 7,8%, mentre il risultato operativo passa dallo 0,9% dei ricavi al 2,8%, grazie al miglioramento dei margini sulle merci e al contenimento dei costi strutturali. Il risultato operativo del mercato tedesco è negativo per 1,1 milioni di euro dopo l'utilizzo del fondo rischi e perdite future per 34,0 milioni di euro, mentre il risultato operativo del mercato svizzero è positivo per 1,2 milioni di euro.

Gli oneri finanziari netti consolidati aumentano da 8,6 a 14,9 milioni di euro a seguito del completamento del piano di investimenti per la ristrutturazione del Gruppo, che ha richiesto una maggiore esposizione debitoria. I proventi straordinari sono passati da 35,4 a 60,7 milioni di euro, grazie alle consistenti plusvalenze realizzata dalla cessione di fabbricati e punti vendita effettuati nel corso dell'esercizio. Il risultato ante imposte presenta un saldo positivo di 0,1 milioni di euro, che si confronta con una perdita di 8,8 milioni dell'anno precedente, dopo ammortamenti per 73,7 milioni e oneri straordinari netti per 14,6 milioni di euro (4 milioni nell'esercizio precedente). Gli oneri straordinari dell'esercizio 2001 sono pari a 75,3 milioni di euro, e comprendono i costi per la conversione dei negozi La Standa e Kaufhalle per 70,7 milioni di euro. Il risultato netto evidenzia una perdita di 10,6 milioni di euro rispetto alla perdita di 12,5 milioni registrata nell'esercizio precedente, e sconta un incremento delle imposte da 3,7 a 10,7 milioni di euro. La posizione finanziaria netta si presenta sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente con un'esposizione di 134,1 milioni di euro a fronte dei 129,4 milioni di euro di fine 2000. La Capogruppo Coin SpA ha realizzato nell'esercizio 2001 ricavi per 1.224,4 milioni di euro, in crescita del 5% sull'anno precedente, con una perdita di 11,3 milioni di euro contro una perdita di 9,8 milioni di euro del 2000. Tra le altre principali poste di conto economico si evidenzia a fine 2001, un MOL che aumenta in valore assoluto di 30,1 milioni di euro (+53% sull'esercizio precedente) ed in percentuale sulle vendite dal 4,8% al 7,1%, principalmente per l'aumento dei margini della divisione Oviessè e le minori perdite operative dei residui negozi La Standa. Il risultato operativo aumenta di 23,5 milioni

di euro e raggiunge il 2,5% in rapporto alle vendite. Gli oneri finanziari aumentano da 5,3 a 10,7 milioni di euro a seguito del completamento del piano di ristrutturazione e di internazionalizzazione avviato nel 2001; i proventi straordinari si fissano a 24,6 milioni di euro, mentre gli oneri risultano pari a 26,1 milioni di euro. Il risultato finale d'esercizio della Società sconta un incremento delle imposte da 3,1 a 11,6 milioni di euro; l'incremento nel 2001 è dovuto al fatto che l'esercizio precedente ha beneficiato di imposte differite attive per 7,9 milioni di euro. La posizione finanziaria netta a fine esercizio migliora di 63,4 milioni di euro, passando da un'esposizione di 87,1 milioni dello scorso anno ai 23,7 milioni di euro del 2001. Il miglioramento è principalmente attribuibile alla positiva variazione del capitale circolante, ai minori investimenti per la trasformazione della rete ed alla dismissione dell'immobile di Mestre.

Per quanto riguarda la prevedibile evoluzione della gestione economica per l'esercizio in corso, si deve sottolineare che nei primi mesi del 2002 è proseguita l'attività di conversione dei punti vendita su tutti i mercati in cui Coin opera. In Italia sono state riconvertite alcune unità dall'insegna ex-Standa ad Oviessse, e sono state aperte nuove filiali Oviessse. Mentre, così, sul mercato italiano l'attività del Gruppo si conferma in fase di ulteriore miglioramento, nei primi mesi del 2002, sul mercato tedesco l'attività è risultata in piena fase di razionalizzazione e ristrutturazione della rete Kaufhalle acquisita nello scorso esercizio, con gli impatti negativi che questa azione comporta. La ristrutturazione in Germania ha influenzato in negativo il primo trimestre del 2002, infatti, i ricavi consolidati del Gruppo Coin hanno raggiunto i 343,6 milioni di euro, contro 395,8 milioni del corrispondente periodo del 2001 (-13,4%), il margine operativo lordo è stato di 1,2 milioni di euro rispetto a 17,1 milioni di euro del primo trimestre del 2001, e il risultato prima delle imposte è stato negativo per 26,7 milioni di euro contro un risultato negativo di 7,5 milioni di euro al 30 aprile 2001, che beneficiava di proventi previsti

contrattualmente per l'acquisizione del ramo Kaufhalle complessivamente per 13,3 milioni di euro, dopo aver stanziato ammortamenti per 18,0 milioni di euro (erano 16,8 milioni nel 1° trimestre 2001). I risultati consolidati del primo trimestre 2002, come visto, sono condizionati dall'andamento delle vendite sul mercato tedesco, che risente della forte contrazione dei consumi, già iniziata nella seconda parte dello scorso anno e continuata nel primo trimestre del corrente anno con un'ulteriore flessione di circa l'8% nel settore dell'abbigliamento, oltre che dalla dismissione delle attività nel settore alimentare e dalla temporanea chiusura di alcuni punti vendita Kaufhalle destinati alla conversione in Oviessse.

I risultati gestionali delle insegne del Gruppo Coin, escludendo quelli del mercato tedesco, mostrano complessivamente un miglioramento verso il corrispondente periodo dello scorso esercizio, confermando il positivo trend degli ultimi anni. I ricavi netti, infatti, salgono del 2,8% da 274,1 a 281,7 milioni di euro, il margine operativo lordo sale del 51,0% da 14,5 a 21,9 milioni di euro e il risultato operativo raggiunge 7,4 milioni di euro, contro 1,4 milioni di euro del primo trimestre 2001. In particolare, sul mercato italiano le insegne storiche del Gruppo hanno registrato un incremento del 2,8%, pur operando in un mercato non brillante, che ha risentito, anche delle avverse condizioni climatiche. L'incremento dell'insegna Oviessse si è attestato al 3%, grazie anche alle nuove aperture del trimestre, fra cui 4 negozi convertiti dall'insegna Standa. L'insegna Coin registra un incremento delle vendite dello 0,5%, con una positiva inversione di tendenza rispetto al trend della seconda metà dello scorso esercizio.

Positivo anche l'andamento delle insegne dedicate al bambino, che hanno incrementato le vendite del 34,5%, in particolare le vendite dell'insegna Bimbus crescono dell'89,3% nel canale del franchising nel quale sono stati aperti nel primo trimestre 8 nuovi punti vendita, mentre quelle di Kid's Planet crescono nel canale diretto.

DALMINE: Bilancio 2001

Il miglior bilancio degli ultimi cinque anni per il Gruppo Dalmine. Risultato netto penalizzato da un massiccio accantonamento per una vertenza giudiziaria in corso

E' stato per il Gruppo Dalmine quello del 2001 il miglior bilancio degli ultimi cinque anni, sia in termini di fatturato che di margine operativo lordo. Il risultato netto però, negativo per 3,2 milioni di euro, non esprime la "performance" della gestione e non replica l'andamento nettamente positivo di tutti gli altri indicatori. L'incongruenza si spiega con un massiccio accantonamento di 45 milioni di euro che gli amministratori hanno effettuato a seguito di una sentenza emessa il 16 maggio scorso in primo grado dalla High Court di Londra, che ha ritenuto Dalmine responsabile del danno sofferto da un Consorzio guidato da BHP Billiton Petroleum Limited

(BHP) per la rottura di un gasdotto nella Baia di Liverpool i cui tubi erano stati prodotti e forniti dalla Dalmine quasi dieci anni or sono, nel 1993, quando essa ancora faceva parte dell'Iri. C'è da premettere che da un lato, come già accennato, la sentenza è di primo grado e quindi può essere appellata (e Dalmine sta valutandone l'opportunità); che la quantificazione reale del danno non è stata ancora accertata in sede giudiziale (le richieste di BHP appaiono largamente fuori misura e non documentate). L'ammontare dello stanziamento quindi non deve essere interpretato come riconoscimento da parte di Dalmine dell'importo spettante a BHP,

ed è stato effettuato solo al fine di assolvere alla normativa ed a corretti principi contabili. Infine, poiché i tubi furono prodotti e venduti quando Dalmine faceva ancora parte del Gruppo Iri, Techint Investments Netherlands, azionista di riferimento di Dalmine (46,996% del capitale) ha promosso un giudizio arbitrale contro Fintecna, onde far accertare l'obbligo di quest'ultima a titolo di responsabilità contrattuale ed extracontrattuale, di risarcimento di almeno l'84,08% dei danni derivanti a Dalmine dall'azione risarcitoria promossa da BHP. Questo procedimento arbitrale dovrebbe concludersi più o meno nello stesso tempo in cui verrà emessa la sentenza che quantificherà i danni subiti da BHP a seguito della rottura del gasdotto. Chiarito dunque il "mistero" di un bilancio ottimo e di un risultato negativo, torniamo ai dati del conto economico ed allo scenario internazionale ed interno entro cui Dalmine nel 2001 ha operato. Il mercato mondiale dei tubi senza saldatura (che rappresentano la quasi totalità della produzione Dalmine) ha confermato lo scorso anno, specie in Europa, l'andamento positivo che si era delineato già nel 2000, con una domanda sostenuta dagli investimenti dell'industria petrolifera. Qualche segnale di cedimento si è riscontrato peraltro nel secondo semestre. Vi sono state inoltre azioni di disturbo dei produttori russi, ucraini e dell'Est europeo, che hanno fortemente aumentato le loro esportazioni verso l'Unione Europea ed in particolare verso l'Italia, con prezzi largamente inferiori a quelli di mercato, tanto che la Commissione europea ha dovuto aprire nel giugno 2001 un'indagine antidumping contro Ucraina, Polonia, Repubblica Ceca, Turchia e Thailandia. Ed al termine di tale indagine, lo scorso marzo, sono stati imposti nei confronti di tali Paesi dazi provvisori antidumping con aliquote sino al 53%. Sempre sul fronte commerciale, buone notizie invece dagli Stati Uniti, ove i tubi senza saldatura sono stati esclusi dai provvedimenti di salvaguardia adottati dall'Amministrazione americana. Inoltre nel giugno 2001 l'International Trade Commission statunitense ha annullato per i produttori italiani i dazi antidumping esistenti dal 1995 su alcuni tipi di tubi di diametro inferiore a 114,3 mm., aprendo a Dalmine nuove nicchie di mercato negli Usa. Confermati invece i dazi sui tubi utilizzati nelle trivellazioni petrolifere. Da sottolineare infine che nell'ambito di questa vertenza Europa-Usa sull'acciaio e sui suoi prodotti, la Commissione Europea ha aperto a sua volta un'inchiesta sulle importazioni di prodotti americani in Europa, includendovi i tubi gas saldati, prodotto che interessa direttamente la Dalmine. In questo scenario sostanzialmente positivo, ancorché un po' agitato da vertenze commerciali, le spedizioni di prodotti Dalmine hanno superato le 878 mila tonnellate, di cui il 63,6% destinate all'estero (60,9% nel 2000). Tali spedizioni per oltre 832 mila tonnellate erano composte da tubi senza saldatura. Quanto alla produzione di acciaio e tubi, essa ha sfiorato le 779 mila tonnellate, di cui 692 mila costituite da tubi senza saldatura. La produzione di tubi e bombole ha toccato a sua volta le 727 mila tonnellate, contro le 690 mila dell'anno precedente e le 568 mila del '99. Il recupero in termini di prezzo ha consentito di assorbire l'incremento di costo di alcuni fattori produttivi. E così, come già accennato, sia il fatturato che il valore aggiunto ed il margine operativo lordo sono risultati al livello più alto degli ultimi cinque anni. Hanno contribuito ad alcuni di tali risultati le sinergie di acquisto sviluppate nell'ambito dell'alleanza "Tenaris", con una apposita struttura che ha concentra-

to livello transnazionale gli approvvigionamenti di beni e servizi. Da sottolineare infine il rinnovato accordo di fornitura di energia elettrica per il 2001 da parte della controllata Dalmine Energie, che ha consentito a Dalmine Spa di beneficiare di prezzi più convenienti rispetto a quelli praticati sul mercato vincolato. Dalmine Energie ha iniziato inoltre nel secondo semestre del 2001 la commercializzazione di metano, il che ha consentito al Gruppo ulteriori risparmi rispetto alla precedente situazione di mercato monopolistico. Ed eccoci ai dati del conto economico. I ricavi consolidati hanno toccato lo scorso anno i 985,2 milioni di euro, con un valore della produzione tipica che ha superato i 987 milioni (880 nel 2000). Da sottolineare il crescente apporto di Dalmine Energie, che ha concorso al totale dei ricavi con 124 milioni di euro, raddoppiando il fatturato dell'anno precedente. Il valore aggiunto è passato da 268,1 a 301,7 milioni di euro. Il costo del lavoro è diminuito dai 166,7 milioni di euro del 2000 ai 160,8 dello scorso anno per la diminuzione del numero degli addetti, che ha compensato l'incremento derivante dagli oneri contrattuali. Il margine operativo lordo balza così dai 101,3 milioni di euro del 2000 a 140,8 milioni. Dedotti ammortamenti e stanziamenti rettificativi, il risultato operativo a sua volta sfiora i 79,7 milioni di euro: il 48,1% in più rispetto all'anno prima. In significativa riduzione gli oneri finanziari, passati dai 35,5 milioni di euro del 2000 a 23,9. L'indebitamento finanziario netto è sceso dai 374,5 milioni di euro al 31 dicembre 2000 ai 327,5 milioni alla stessa data dello scorso anno. Il risultato prima dei componenti straordinari e delle imposte segna un balzo da 19,5 a 50,4 milioni di euro, falcidiato come abbiamo visto dall'accantonamento straordinario conseguente alla vertenza con la BHP Petroleum. Imposte complessive per altri 6,7 milioni di euro conducono, come già detto ad una perdita di quasi 3,2 milioni di euro. Quanto alla capogruppo Dalmine Spa, la struttura del suo bilancio riflette, in sostanza, quella del consolidato. I fattori caratterizzanti sono stati infatti:

- aumento del valore della produzione tipica (da 678,7 a 784,3 milioni di euro);
- conseguente aumento dei consumi di materie prime e di servizi esterni;
- flessione del costo del lavoro.

Il margine operativo lordo passa così dagli 84,2 milioni di euro del 2000 ai 132,8 milioni dello scorso anno; il risultato operativo si cifra in 55 milioni di euro; oneri finanziari e rettifiche di valore pesano per 41,5 milioni di euro (36,1 milioni nel 2000) ed il risultato prima dei componenti straordinari e delle imposte passa dagli 8,6 milioni di euro del 2000 a 13,5 milioni. Gli oneri straordinari, connessi alla vicenda della BHP Petroleum e l'imposta regionale sulle attività produttive conducono ad uno sbilancio di 39,6 milioni di euro, che scende a 24,5 milioni grazie a imposte differite per circa 15 milioni di euro.

Quanto all'evoluzione prevedibile della gestione, il presidente Roberto Rocca, nella sua lettera agli azionisti, sottolinea come il rallentamento dell'economia mondiale si rifletterà sul mercato dei tubi, ma il mantenimento del prezzo del greggio su livelli interessanti influenzerà positivamente gli investimenti del settore petrolifero (e quindi la domanda di tubi), mentre l'appartenenza di Dalmine all'alleanza globale "Tenaris" contribuirà a calmierare i costi. In definitiva: si prevede per i conti di Dalmine un'evoluzione equilibrata, tale da minimizzare gli effetti negativi della congiuntura internazionale.

Frette:

I ricavi consolidati passano da 96,8 milioni di euro dell'esercizio 2000 ai 133,8 milioni di euro dell'esercizio 2001 in crescita del 38,2%. Il processo di riposizionamento del marchio Frette e la politica di rilancio dei principali punti vendita producono significativi risultati

Frette, azienda di assoluto prestigio nel campo dell'home couture mondiale, oggi capitanata da Fin.part, produce da più di 140 anni tessuti per la casa e gli alberghi. Presente sul mercato nei più prestigiosi corners e negozi d'arredamento e biancheria da casa, con oltre 40 punti vendita solo in Italia e boutique aperte nelle vie dello shopping internazionale, Frette è considerato un marchio di indiscussa qualità e lusso. L'esercizio 2001 è stato caratterizzato da un mercato di riferimento non favorevole, determinatosi in seguito ai tragici fatti dell'11 settembre. Tali fatti hanno prodotto una contrazione generale dei consumi che ha avuto riflessi significativi sulle attività del Gruppo Frette. In particolare i comparti "home" ed "hospitality" hanno assistito alla drastica riduzione dei flussi turistici che ha generato non solo un calo dei ricavi nei punti vendita presenti nelle principali località turistiche, ma anche la diminuzione dei flussi di ordini da parte del settore alberghiero. Nonostante tale scenario Frette ha comunque dimostrato ottime capacità di crescita. Esaminando più nel dettaglio l'andamento della gestione, va innanzitutto rilevato che i ricavi del Gruppo sono cresciuti del 38,2%, passando da 96,8 milioni di euro dell'esercizio 2000 ai 133,8 milioni di euro dell'esercizio 2001. E' necessario tenere presente che su tali risultati ha avuto certamente impatto il consolidamento per l'intero esercizio del Gruppo Star, che nel corso dell'esercizio 2000 era stato consolidato per soli 5 mesi. Tuttavia a perimetro omogeneo di consolidamento rispetto al 2000, i ricavi risultano comunque aumentati del 20,1%, passando da 87,7 a 105,3 milioni di euro. Mantenendo dunque tale parametro si evidenzia la performance del mercato Italia che ha fatto registrare un incremento sia del comparto Home (+6%) che del comparto Hospitality (+15%) pur trattandosi di un mercato già significativamente occupato dal Gruppo e quindi non facile da incrementare ulteriormente. Per quanto riguarda l'Europa è stato registrato un significativo incremento dei ricavi in Spagna (+796,1%) seguita da Francia (+135,3%) e Germania (+119,0%), mentre il mercato inglese ha subito un calo (-12,0%) dovuto alle operazioni di riposizionamento del marchio Frette nel settore Home. Buone le performance del mercato statunitense, dove l'incremento di fatturato è stato il risultato sia della messa a regime dei punti vendita aperti nel 2° semestre dell'anno 2000 (+54,7%), sia dello sviluppo del comparto Hospitality, che passa da 10,7 milioni di dollari ad oltre 13 milioni di dollari (+22%). E' cresciuto in maniera significativa il mercato giapponese (+257,7%) con ottime prospettive di fatturato sia per il comparto Home che per il comparto Hospitality. Buoni risultati anche per il Far East ed il

Middle East dove sono state registrate positive performance rispetto al precedente esercizio. L'EBITDA consolidato è di 7,5 milioni di euro rispetto ai 5,7 milioni di euro del 2000, con un miglioramento in termini assoluti di 1,7 milioni di euro (+29,8%). Escludendo le società del Gruppo Star che hanno contribuito per 1,1 milioni di euro, l'incremento risulta di 0,6 milioni di euro, pari al 14,4 % in più rispetto al precedente esercizio, con un'incidenza percentuale sul fatturato che passa dal 5,0% al 4,7%. Tale diminuzione, nonostante le vendite siano aumentate, è da attribuirsi alla rilevante crescita degli investimenti promo-pubblicitari di natura eccezionale, finalizzati al riposizionamento del marchio Frette ed al lancio di nuove linee di prodotti (Frette Baby, Frette Yachting, Frette Spa) e del marchio "Guest at Frette" per il comparto Hospitality. Di carattere eccezionale anche l'attività di riposizionamento della controllata Frette Ltd (EBITDA da +0,2 a -0,9 milioni di euro) che ha penalizzato tale esercizio ma dalla quale Frette si aspetta interessanti risultati per i prossimi anni come confermato dalle due controllate Frette Sarl e Frette Sa, che avevano infatti intrapreso il processo riorganizzativo e di riposizionamento già dallo scorso esercizio. Gli ammortamenti sono pari a 6,5 milioni di euro, gli oneri finanziari netti ammontano a 6,4 milioni di euro contro i 5,8 milioni di euro del 2000. I proventi diversi e straordinari netti ammontano a 1,3 milioni di euro imputabili per 0,8% milioni di euro alla plusvalenza sulla cessione di un immobile di proprietà della Frette Spa, per 0,3 milioni di euro alle imposte differite delle perdite fiscali pregresse di Star Spa, per 0,1 milioni di euro a plusvalenze realizzate da Frette Spa su operazioni di compra-vendita di titoli della controllante Fin.part Spa. Il risultato ante imposte è negativo per 4,6 milioni di euro, rispetto ad un utile ante imposte 2000 pari a circa 0,5 milioni di euro, il risultato netto di Gruppo è negativo per 5,3 milioni di euro. Il cash-flow generato dalla gestione ordinaria passa da -0,3 milioni di euro a 2,0 milioni di euro. La posizione finanziaria netta ammonta a 80,1 milioni di euro in diminuzione di 9,9 milioni di euro rispetto al 2000, beneficiando dell'aumento di capitale di 17,8 milioni di euro di Frette Spa, avvenuto nel giugno 2001. Quanto all'andamento dei principali comparti di attività del Gruppo, si osserva innanzitutto per il comparto Home il lancio, come si è detto, di nuove linee di prodotto e il ruolo sempre più rilevante del comparto Home estero nell'ambito del processo di globalizzazione del marchio e di sviluppo delle attività delle controllate estere. Continua inoltre l'operazione di riqualificazione dei punti vendita diretti europei insieme ad una maggiore politica di interrelazione commerciale con la capo-gruppo. Da segnalare

l'apertura negli Stati Uniti di un punto vendita presso il factory outlet di Woodbury Commons (New Jersey), l'apertura in Europa e nel Far East di diversi corner in prestigiosi department store: in Gran Bretagna, in Francia, Irlanda, Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan, Abu Dhabi. In data 16 luglio 2001 inoltre è stata costituita la società Frette Spain S.L. per la gestione del punto vendita di Marbella. Sempre nel corso del 2001 Frette ha dato inizio alla penetrazione nel mercato sudamericano attraverso la stipula di importanti accordi commerciali con gli operatori locali nonché l'apertura di un punto vendita a Santo Domingo e di un corner a San Paolo del Brasile. Per quanto riguarda il mercato italiano Frette ha perseguito una politica di rilancio dei principali punti vendita e di ridefinizione della loro mission con particolare riferimento al prodotto e all'immagine. E' stato, inoltre, aperto il nuovo punto vendita di Cortina, considerata una delle più prestigiose località turistiche in Italia. Il comparto Hospitality, nell'ambito del mercato nazionale, dove il Gruppo realizza circa il 50% dei ricavi, è caratterizzato da un forte ricorso da parte degli operatori economici al noleggio della biancheria e dalla richiesta di prodotti personalizzati, elementi che costituiscono un vero punto di forza per il Gruppo. Evento significativo è stato il lancio del mar-

chio "Guest at Frette" che diventa il marchio di riferimento di tale comparto, con l'obiettivo di fornire servizi sempre più completi ad hotel, ristoranti, centri benessere, club sportivi, linee aeree e di navigazione, pur continuando ad utilizzare il marchio Frette per le forniture destinate ai clienti top a livello mondiale. Nel comparto Tessile operano le controllate Star Spa (settore degli stampati e in particolare dei tessuti destinati ai costumi da bagno e all'abbigliamento casual) e la J.L.Srl. (settore del pret-a-porter femminile). Tale comparto ha registrato un buon andamento dei ricavi (+30% rispetto al 2000, escludendo le società del Gruppo Star) favorito dal ritorno degli stilisti ad un maggior uso del colore nell'abbigliamento e di conseguenza ad una maggiore richiesta di tessuti stampati. Tra i fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio è da ricordare l'apertura a gennaio 2002 del negozio di Verona, in seguito all'acquisto da parte di Frette Spa del relativo ramo d'azienda, di proprietà di Retail Project Srl, appartenente al Gruppo Pepper Industries. Nel corso del mese di marzo Frette Spa ha acquisito il marchio di biancheria per la casa "Blanc de Blanc". In aprile inoltre sono stati aperti il nuovo punto vendita di Valencia in Spagna e il corner di Mosca.

Germana Loizzi

Beghelli:

Beghelli ha chiuso il 2001 con un fatturato consolidato di 115,2 milioni di euro (+18,3% a/a), con un Mol di 11,4 milioni (7,9 milioni nel 2000) e con una perdita netta di 23,2 milioni (-22,901 mln nel 2000). La posizione finanziaria netta passa da -70 a - 65,5 milioni di euro

Nel corso dell'ultimo esercizio Beghelli ha portato a compimento tutte quelle strategie pianificate negli ultimi tre anni che hanno consentito al Gruppo di porsi in modo attivo in più settori, ponendo le basi per cogliere le importanti potenzialità espansive e le sfide di nuovi mercati.

Nel 2001, infatti, si è assistito ad un consolidamento strutturale di quel processo evolutivo che ha portato Beghelli ad ampliare la sua presenza anche su settori attigui a quello dell'illuminazione di emergenza, che tradizionalmente lo riconosce come operatore leader sia in Italia che in Europa.

In particolare, il Gruppo ha esteso la sua presenza verso i nuovi settori della illuminazione, della domotica, dei servizi e della new economy. L'attività svolta ha consentito a Beghelli di porsi come concorrente attivo nel vasto mercato dell'illuminazione tanto da potere auspicare anche per il prossimo biennio il raggiungimento di volumi di vendita in progressiva crescita. Soprattutto nel mercato della domotica quanto detto risulta particolarmente vero. Infatti, quest'ultimo presenta oggi ritmi di crescita a due cifre e, quindi, si può ragionevolmente supporre che possa offrire anche per il prossimo futuro grandi potenzialità ed opportunità di sviluppo. A questo fine, Beghelli sta proponendo sistemi per la home

automation volti a soddisfare il bisogno di sicurezza nell'ambiente domestico e lavorativo. Un esempio tipico di questa attività è costituito dal recente lancio dell'iniziativa "Famiglia Sicura", che vede Beghelli al fianco delle maggiori aziende ex municipalizzate italiane, nella promozione di un abbinamento prodotto-servizio il cui gradimento da parte delle famiglie italiane è stato testimoniato dai primi esperimenti condotti sul campo a partire dai primi giorni del mese di marzo 2002. Coerentemente con questa impostazione, l'offerta di prodotti Beghelli viene integrata con strutture telematiche di servizio, che consentono di offrire una adeguata attività di assistenza ai clienti sia privati che industriali.

In merito alle nuove tecnologie Internet, il Gruppo ha voluto cogliere le sfide di mercato realizzando il primo portale italiano della sicurezza e del risparmio energetico, gestito dalla società Sicurweb Spa. Quest'ultima si pone come punto di incontro promozionale e commerciale, tra domanda e offerta di prodotti, servizi ed informazioni legati alla sicurezza e al risparmio energetico e costituisce un efficace strumento per migliorare l'assorbimento della domanda dei prodotti offerti dal Gruppo. Strettamente legato alla tematica della sicurezza in senso lato, sono proseguiti gli sforzi per rafforzare il Marchio Beghelli,

anche mediante intense campagne di sensibilizzazione e comunicazione. Nell'esercizio 2001, infatti, il Gruppo ha sostenuto costi pubblicitari e per la comunicazione per un totale di circa 10,7 milioni di euro, di cui circa 9,5 milioni in capo alla Capogruppo, Beghelli Spa. Oggi la notorietà del Marchio Beghelli supera il 93% nel settore domestico ed il 96% nel settore industriale, mostrando l'esistenza di un binomio sempre più forte "Beghelli = Sicurezza". Senza dubbio la notorietà del Marchio Beghelli costituisce un elemento distintivo e caratterizzante che è alla base dei risultati economici fin qui realizzati e che potrà sostenere la realizzazione delle strategie che il Gruppo si è fissato anche per il prossimo quinquennio. Il 2001 si è contraddistinto oltre che per la diversificazione settoriale del Gruppo, anche per il processo di consolidamento della crescita internazionale, in particolare attraverso la società Beghelli Elplast (Repubblica Ceca), Praezisa (Germania) e Beghelli Canada. Queste società oltre a possedere un mercato autonomo nei rispettivi paesi, costituiscono un importante veicolo commerciale alla esportazione dei prodotti della Beghelli, quali soprattutto quelli dell'illuminazione ed emergenza. Per ciò che concerne la gestione economica consolidata del 2001, il Conto Economico al 31 dicembre scorso mostra un fatturato consolidato pari a 115,2 milioni di euro, con un incremento del 18,3% rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente a fronte di una perdita netta consolidata pari a 23,2 milioni circa di euro. La crescita del fatturato rispetto all'anno precedente è attribuibile oltre all'ampliamento del perimetro di consolidamento (+14,7%), relativamente alle nuove società citate, anche all'ottima performance delle vendite della Capogruppo nel comparto dei sistemi di sicurezza e per la home automation, in particolare la linea "Intelligent Beghelli", che ha compensato la frenata nelle vendite di illuminazione e il rallentamento delle vendite della linea commerciale. Si deve, comunque, precisare che questa crescita è stata sensibilmente rallentata dagli avvenimenti dello scorso 11 settembre negli Stati Uniti, che hanno creato incertezza e momentaneo raffreddamento della domanda anche nel settore in cui opera il Gruppo. Dal confronto poi tra i risultati del 2001 con quelli dell'esercizio precedente emerge un Margine di contribuzione pari a 69,8 milioni di euro, in crescita del 18,7% rispetto all'esercizio 2000, proprio grazie al maggiore volume d'affari. Il Mol, pur in presenza di un aumento dei costi commerciali e del personale si attesta a 11,4 milioni di euro, in crescita del 44,1% rispetto al 2000. L'incidenza del Mol sul fatturato si attesta al 9,9% a fronte dell'8,1% dell'anno precedente. L'incremento dei costi commerciali è imputabile oltre all'aumento del perimetro di consolidamento anche ai maggiori oneri promozionali e spese di vendita sostenute da Beghelli Spa nel nuovo segmento della domotica. Il Risultato operativo registra una perdita pari a 8,7 milioni di euro per effetto di maggiori ammortamenti sulle immobilizzazioni materiali e maggiori accantonamenti a fronte di ricavi relativi alla vendita di prodotti in cambio di servizi pubblicitari da realizzarsi nel 2002 e a fronte di azioni promozionali che andranno a concludersi nel corso del corrente anno. La perdita ante imposte,

pari a 20,2 milioni di euro, risente della svalutazione delle azioni in portafoglio della Beghelli Spa, pari a 1.801 milioni di euro ed è, inoltre, fortemente influenzata dagli oneri della gestione straordinaria.

L'esercizio si chiude così con un perdita netta di 23,2 milioni di euro, al netto degli oneri descritti e delle imposte sul reddito correnti e differite, pari a 2,7 milioni di euro. Proprio le decisioni del management di effettuare nell'esercizio 2001 accantonamenti a fronte delle attività promozionali previste per favorire il sell out di alcuni prodotti sia a fronte del rischio potenziale legato ai resi di alcuni prodotti che hanno avuto un riscontro limitato sul mercato, e quelle di spesare interamente il costo della quota parte della pubblicità relativa ai prodotti di illuminazione capitalizzata nel 2000 ed ancora di spesare a conto economico le imposte differite attive sulle perdite fiscali della Capogruppo sino all'esercizio 2000, hanno penalizzato il risultato finale del 2001 per complessivi 18,7 milioni di euro. Date le specifiche cause che sono alla base del risultato dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2001 si potrebbero formulare aspettative di un ritorno alla redditività positiva già per il prossimo futuro. La struttura patrimoniale risultante al 31 dicembre 2001, evidenzia rispetto all'anno precedente una riduzione del capitale circolante netto ed una consistente diminuzione delle attività immobilizzate, che determinano una forte contrazione nel capitale investito netto. Il capitale circolante netto registra nei dodici mesi una sensibile riduzione di 12,2 milioni di euro fissandosi a poco più di 83 milioni di euro rispetto ai 95,2 milioni circa del 2000. La dinamica del capitale circolante e delle immobilizzazioni tecniche e immateriali ha influito sulla posizione finanziaria netta, che presenta al 31 dicembre 2001 un saldo negativo di 65,5 milioni di euro circa contro i -70 milioni del 2000. La dinamica finanziaria del 2001 evidenzia flussi di cassa positivi per 4,4 milioni di euro e conferma la netta inversione di tendenza rispetto all'andamento dell'esercizio 2000. In effetti, il Gruppo può considerare conclusa la fase di elevati investimenti produttivi ed in partecipazioni effettuati nell'ultimo triennio.

La Capogruppo, Beghelli Spa ha conseguito nel 2001 ricavi netti pari a 86,8 milioni di euro, con un incremento del 1,2% rispetto al precedente esercizio ed una perdita consolidata netta di 22,4 milioni circa di euro. Per l'esercizio 2002, il Gruppo Beghelli appare impegnato nel consolidamento dei progetti avviati nell'ultimo biennio, che dovrebbero consentire di offrire una gamma di prodotti e servizi di assoluto livello qualitativo, in grado di richiamare una domanda di mercato ad alto potenziale. Pertanto il Gruppo prevede di realizzare nel 2002 una crescita a due cifre del fatturato, rispetto all'esercizio precedente, trainata soprattutto dalle vendite nel settore della domotica e della illuminazione ed un risultato netto nuovamente positivo.

Nel frattempo, sono stati diffusi i risultati del primo trimestre del 2002, che sono apparsi ancora deboli a causa della difficoltà dell'economia a riprendersi dalla crisi accentuatasi soprattutto nell'ultimo trimestre dell'anno scorso, e delle elevate spese pubblicitarie imputate a conto economico sul trimestre.

In sintesi, i risultati del primo trimestre 2002 evidenziano ricavi netti consolidati pari a 28.413 migliaia di

euro, con un decremento del 5,3% rispetto al primo trimestre 2001, accompagnato da una perdita consolidata netta di 3.785 migliaia di euro. La Capogruppo Beghelli S.p.A. ha conseguito ricavi netti pari a 22.856 migliaia di euro, con una flessione del 2,1% rispetto all'analogo periodo del precedente esercizio, accompagnato da una perdita netta di 481 migliaia di euro. La perdita consolidata del primo trimestre 2002 è influenzata negativamente dal calo del fatturato conseguente ad un generale andamento non positivo del settore elettrotecnico. La perdita risente, inoltre, delle elevate spese pubbli-

citarie sostenute dalla società Sicurservice S.r.l. per il lancio dei nuovi servizi nel settore della domotica, che, pur imputati prudenzialmente a conto economico (per 2,6 milioni di euro circa) si ritiene avranno una utilità pluriennale, in relazione ai contratti di servizi abbinati ai progetti stessi.

Sotto il profilo strategico, il Gruppo ha proseguito nel 1° trimestre nell'impegno sui settori di attività delineati nell'ultimo biennio, focalizzando in particolare l'attenzione sul settore della domotica e sullo sviluppo dei servizi collegati alle proposte commerciali dei propri prodotti.

Inferentia: Bilancio 2001

Le difficoltà del mercato dell'IT e le acquisizioni effettuate nel 2001 hanno pesato sul risultato finale di Inferentia DNM. Il Valore della produzione è invece cresciuto del 100% sull'anno precedente. Buone le prospettive di un ritorno alla positività del Mol già entro il 2002

Il Gruppo Inferentia presieduto da Enrico Gasperini ha chiuso l'esercizio 2001 con una forte crescita dei ricavi rispetto all'esercizio precedente grazie soprattutto alle acquisizioni del Gruppo FullSix e del Gruppo DNM. L'effetto della congiuntura sfavorevole che ha influenzato l'andamento economico mondiale durante l'esercizio 2001 ha interessato in modo particolare i settori in cui opera il Gruppo Inferentia DNM specialmente nell'ultima parte dell'anno. L'esercizio si era aperto con attese ottimistiche ed il primo semestre, nonostante incidesse il rallentamento degli investimenti pubblicitari on-line, era ancora caratterizzato da un ulteriore sviluppo dei ricavi consolidati delle società del Gruppo rispetto allo stesso periodo dell'anno 2000. Nel primo semestre 2001 il Gruppo Inferentia confermò, infatti, il trend di forte crescita già evidenziato dalla Capogruppo nel secondo semestre dello scorso esercizio. Nello stesso periodo di tempo, risultati ancor migliori sono stati realizzati dal Gruppo DNM, mentre soddisfacenti sono apparsi anche i valori relativi al Gruppo FullSix, che al 31 luglio 2001, con riferimento a 10 mesi di esercizio, evidenziava un valore della produzione di circa 14 milioni di euro.

Quindi, in un contesto complessivamente non favorevole, il nascente Gruppo Inferentia DNM aveva confermato nel primo semestre del 2001 la capacità di presidio ed in alcune occasioni di sviluppo del mercato di sbocco, con la realizzazione di importanti progetti per primarie aziende italiane ed estere. Tuttavia, a metà esercizio le previsioni di investimento delle aziende in comunicazione on-line, consulenza aziendale e servizi informatici, complice la difficile situazione mondiale a livello economico, hanno poi subito una sostanziale riduzione successivamente aggravatasi in modo preoccupante a seguito dei tragici eventi dell'undici settembre. Al fine di meglio affrontare uno scenario di mercato sostanzialmente e repentinamente mutato e che ha sensibilmente e negativamente coinvolto tutti i suoi principali players a livello mondiale, Inferentia DNM, nella sua nuova configurazione, ha avviato nell'ultimo trimestre dell'esercizio 2001 una

serie di interventi urgenti per consentire al più presto il raggiungimento di margini operativi soddisfacenti. In particolare: è stata varata una nuova organizzazione operativa dal 1° ottobre 2001, per effetto della quale Inferentia DNM Italia S.p.A. (già DNM S.p.A.), pur mantenendo la propria identità giuridica, è stata integrata all'interno del Gruppo Inferentia allo scopo di ottimizzare i processi produttivi e di vendita garantendo in questo modo un migliore presidio del mercato; è stato avviato un processo di significativa razionalizzazione volto alla eliminazione delle aree di ridondanza/sovrapposizione dovute all'integrazione fra i due Gruppi; si è programmato di compattare in un'unica sede tutta la struttura e l'organico aziendale, ed infine è stato avviato un processo di ridefinizione delle esigenze di personale accompagnato da un significativo ridimensionamento dell'organico e da una riconversione professionale. Il rallentamento avvertito dal Gruppo nella seconda parte dell'anno 2001 ha rispecchiato in pieno le difficoltà del mercato di riferimento.

In generale il settore dell'informatica o meglio, dell'Information Technology (IT) ha rallentato la crescita rispetto al biennio precedente. Nell'anno 2000 con quasi 21,3 miliardi di euro il mercato aveva fatto registrare una crescita del 21,5% rispetto al 1999. La variazione 2001 su 2000 è stata, invece, solo del 8%, in brusca frenata rispetto all'anno precedente. Nel 2001 la spesa in IT ha raggiunto in Italia i 23 miliardi di euro. Quasi la metà di tale importo rappresenta la spesa per "servizi" che comprende l'implementazione di siti, le piattaforme di commercio elettronico e le applicazioni / implementazioni per la gestione aziendale. Il Gruppo Inferentia DNM opera nel settore dei servizi Internet la cui crescita è legata all'uso di Internet sia da parte degli utenti privati sia dalle imprese, ed in particolare alla crescita di attività di e-business tra imprese e consumatori finali (Business-to-Consumer - B2C) e tra le imprese medesime (Business-to-Business - B2B). Anche se la propensione delle aziende verso investimenti di questo genere sembra essersi enormemente ridimensionata negli ultimi tempi, il target del Gruppo

continua ad essere il segmento medio-alto del mercato, dove si collocano quelle aziende che allocano importanti budget IT e pubblicitari. In particolare, il management del Gruppo ritiene che il mercato di riferimento del Gruppo Inferentia DNM si posizioni a cavallo tra i System Integrators e gli attori della Communication. In questo contesto il Gruppo Inferentia DNM si propone come partner strategico delle aziende europee per portare il loro valore nel segmento della Net Economy passando da una comunicazione di massa orientata ad un pubblico indistinto ad una comunicazione interattiva e personalizzata tra le aziende ed i loro interlocutori. Il Gruppo è in grado di fornire una differenziata gamma di servizi fortemente integrati, che vanno dall'ideazione e la progettazione alla realizzazione di canali digitali interattivi tramite i quali è possibile svolgere attività di commercio elettronico, erogare servizi on line, effettuare comunicazione pubblicitaria ed editoriale elettronica. Con riferimento alla gestione economica 2001, si evidenzia una crescita del valore della produzione d'esercizio a livello consolidato di circa il 100% rispetto all'esercizio 2000, che come già detto, è dovuta quasi interamente alla variazione dell'area di consolidamento. In particolare, il valore della produzione consolidato dell'esercizio 2001 ammonta a circa 37,8 milioni di euro contro 18,8 milioni di euro dell'esercizio precedente. Il valore della produzione aggregato al netto dell'infragruppo, (calcolato come se tutte le Società dell'area di consolidamento fossero entrate nello stesso alla data del 01/01/2001) ammonta a circa 65,5 milioni di euro. Nel corso dell'esercizio 2001 i costi della gestione caratteristica sono progressivamente aumentati seguendo in maniera omogenea il trend di sviluppo evidenziato dal valore della produzione.

Il risultato economico consolidato dell'esercizio 2001 si presenta negativo per circa 71,1 milioni di euro contro un risultato negativo per 2,7 milioni di euro dell'esercizio precedente. Hanno contribuito alla formazione di questo risultato finale le seguenti poste intermedie di conto economico: un margine operativo lordo al netto degli oneri straordinari negativo per circa 5,9 milioni di euro contro un margine lordo positivo per 2,9 milioni di euro dell'esercizio precedente; ammortamenti delle immobilizzazioni per circa 2,9 milioni di euro; l'ammortamento del goodwill per circa 7 milioni di euro; componenti non ricorrenti legati ai processi di aggregazione posti in essere nel 2001 ed altri oneri straordinari per circa 4,8 milioni di euro (3,7 fra gli "oneri straordinari di quotazione/aggregazione ed acquisizioni" e 1,1 fra gli "altri oneri straordinari"); rettifiche di valore di attività finanziarie per circa 4,4 milioni di euro; la rettifica, per circa 41 milioni di euro compresa nella voce accantonamenti e svalutazioni, del valore dell'avviamento a suo tempo pagato per le società incluse nel campo di consolidamento, ed infine imposte per circa 0,8 milioni di euro. Il processo di acquisizione del Gruppo DNM e del Gruppo FullSix ha comportato l'iscrizione a livello consolidato di oneri specifici pari a circa 3,7 milioni di euro. I Consigli di Amministrazione delle Società interessate, in propria autonomia, pur tenendo conto della raccomandazione della Capogruppo, hanno, infatti, deciso l'imputazione di tali costi interamente al conto economico dell'esercizio 2001. La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2001 è negativa per 21,8 milioni di euro, mentre al 31 dicembre 2000 era positiva per 35 milioni di euro. Il saldo della posizione finanziaria netta consolidata è visibilmente peggiorato dopo l'acquisizione delle suddette società.

Infatti, particolarmente rilevante sulla posizione finanziaria netta del Gruppo è risultato l'impatto dell'acquisto del controllo di FullSix Sas e di DNM S.p.A., che hanno apportato il consolidamento complessivo all'atto del loro acquisto (luglio ed agosto 2001) di una posizione finanziaria netta negativa di circa 36 milioni di euro. Nell'esercizio 2001 la capogruppo, Inferentia DNM Spa, ha registrato un valore della produzione di 13,9 milioni di euro con un MOL negativo per 2,1 milioni di euro e un risultato netto negativo per 74,7 milioni di euro, prevalentemente dovuto a svalutazioni delle partecipazioni per circa 40 milioni di euro, e ad accantonamenti per copertura di perdite e controllate e ulteriori svalutazioni per 29,5 milioni di euro. La posizione finanziaria netta della Capogruppo al 31 dicembre 2001, positiva per 21,7 milioni di euro, risulta negativa alla stessa data per 5 milioni di euro considerando la svalutazione di crediti di finanziamento nei confronti delle controllate. Come accaduto negli ultimi mesi del 2001, i primi mesi dell'esercizio 2002 hanno visto il protrarsi della diminuzione degli investimenti destinati all'information technology, alla consulenza, alla web integration, al marketing e all'advertising, insieme ad un significativo aumento della pressione competitiva dei principali players specialmente sui progetti di minor ampiezza e complessità. L'andamento del mercato ed i ritardi nell'integrazione fra le diverse componenti del Gruppo hanno confermato il rallentamento nel processo di acquisizione di ordini, che ha assorbito gli apprezzabili miglioramenti conseguiti sul fronte dei costi operativi. Contestualmente il Gruppo, come tante altre aziende del settore, ha dovuto fare fronte ad un importante rinnovamento delle competenze interne, professionali e manageriali, per cogliere al meglio le opportunità che secondo le previsioni di accreditati istituti di ricerca si presenteranno con la ripresa degli investimenti, attesa a partire dalla fine del 2002-inizio 2003, soprattutto nell'area del digital marketing. Così a parità di area di consolidamento, la relazione trimestrale al 31 marzo 2002 evidenzia un valore della produzione consolidato di 9.620 migliaia di euro, contro 6.207 migliaia dell'analogo periodo dell'esercizio precedente; un Margine Operativo Lordo negativo per 3.586 migliaia di euro contro un margine positivo di 578 migliaia di euro fatto registrare nell'analogo periodo dell'esercizio 2001; un Margine Operativo prima degli effetti derivanti dall'ammortamento degli avviamenti e le svalutazioni negativo per 4.669 migliaia di euro, che si confronta con un positivo di 3 milioni di euro di fine marzo 2001; una posizione finanziaria netta consolidata negativa per 24.357 migliaia di euro rispetto ad una posizione finanziaria netta consolidata positiva per 32.480 migliaia di euro al 31 marzo 2001 e negativa, come già detto, per 21.858 migliaia di euro al 31 dicembre 2001. Nel 2° trimestre 2002 il fatturato di Inferentia dovrebbe attestarsi a circa 11 milioni di euro, con una significativa riduzione delle perdite a livello di Margine Operativo Lordo. Per l'esercizio 2002 Inferentia prevede di conseguire un valore della produzione compreso tra 45 e 50 milioni di euro (37,8 milioni nel 2001), un MOL marginalmente positivo e un risultato netto ancora negativo. L'indebitamento finanziario netto dovrebbe risultare circa pari a zero. Tra il 2002-2004 è invece atteso un incremento annuo medio del 20% del valore della produzione, mentre in particolare per l'esercizio 2004 si prevede un MOL positivo intorno al 15% del valore della produzione e un risultato netto positivo intorno al 10%.

Roberta Moscioni

Premuda: Bilancio 2001

**Premuda conferma nel 2001 i risultati già positivi dell'esercizio precedente: utile netto consolidato pari a 23,8 milioni di euro (+64%); Cash flow consolidato a 41,9 milioni di euro (+41%).
Deliberato un dividendo di Euro 0,08 alle azioni ordinarie e Euro 0,10 alle azioni di risparmio**

Il Gruppo Premuda è attivo nel mercato dei servizi di trasporti marittimi e della gestione e noleggio di navi. Gli ultimi due esercizi (2000 e 2001) sono risultati particolarmente soddisfacenti per il Gruppo presieduto da Giacomo Costa; infatti nell'ultimo biennio si sono registrati utili netti consolidati per complessivi 38 milioni di euro con un cash flow di 71,7 milioni di euro. In particolare, il bilancio dell'esercizio 2001 ha evidenziato un utile netto consolidato di 23,8 milioni di euro, in crescita del 64% sul dato consolidato dell'esercizio precedente. I risultati raggiunti nell'ultimo biennio hanno, inoltre, consentito un notevole miglioramento della situazione finanziaria netta e, ancora di più, un consistente rafforzamento patrimoniale realizzato dal Gruppo. Il patrimonio netto è infatti passato da 63,8 milioni di euro a 114,6 milioni, con un aumento quindi di 50,8 milioni di euro, pari al +79,6%. Questi risultati sono da imputare allo straordinario apprezzamento registrato nel livello dei noli ed alle notevoli plusvalenze ottenute con l'alienazione di alcune unità, ma allo stesso tempo non si possono scordare le buone condizioni con cui il Gruppo si è presentato al mercato, anche grazie agli importanti investimenti in nuove costruzioni decisi in controtendenza ad inizio 1998, oltre poi alla successiva acquisizione della Almare di Navigazione Spa. In merito al mercato di riferimento del Gruppo, si evidenzia che a fine 2001 l'order book acquisito dai Cantieri per la costruzione di tonnellaggio cisterniero rappresentava il 21,9% della flotta esistente, contro il 17,7% di fine 2000, con un ulteriore incremento legato all'inaspettato forte aumento del mercato dei noli registrato nel 2000 e nella prima metà del 2001. Le demolizioni hanno segnato nel 2001 un incremento del 12% rispetto al 2000; nello stesso periodo di tempo, il mercato della compravendita di tonnellaggio usato si è mantenuto sui volumi dell'anno precedente ed ha particolarmente interessato tonnellaggio giovane e di buona qualità, con un notevole incremento del valore delle transazioni (+57%). Inoltre, non si può tralasciare il volume elevatissimo dell'order book per nuove costruzioni i cui effetti saranno di impatto nel biennio 2002/2004. Per fronteggiare queste richieste di mercato, la Flotta del Gruppo ha avuto variazioni in aumento e in diminuzione al fine di meglio adattarsi alle richieste del mercato. Il Gruppo Premuda ha, infatti, avviato un deciso potenziamento della Flotta attraverso un adeguato pro-

gramma di demolizione delle unità più o meno obsolete e grazie alla costruzione di quattro nuove navi con caratteristiche di grande pregio.

Nel 2001 è rimasta sostanzialmente invariata la struttura organizzativa del Gruppo, basata sulle due società controllate Premuda Gestioni srl, Genova, e Premuda (Monaco) S.A.M., Monaco; la struttura internazionale del Gruppo che è tuttora assolutamente indispensabile per operare con la necessaria competitività, sia sotto il profilo dei costi di gestione della Flotta che in funzione dell'approccio ai mercati finanziari internazionali, risulterà invece notevolmente semplificata già dal 2002, con riduzione del numero delle società controllate ed accorpamenti di diverse unità. Lo scopo della ristrutturazione, oltre alla riduzione dei costi, è quello di costituire un insieme in armonia con le norme comunitarie, anche sotto il profilo fiscale. Come anticipato, l'esercizio 2001 si è chiuso a livello di Gruppo con un utile netto in crescita del 64%, pari a 23,8 milioni di euro, dopo ammortamenti ed accantonamenti per 23,8 milioni di euro, il corrispondente dato dell'esercizio precedente era pari a 14,5 milioni di euro dopo ammortamenti ed accantonamenti per 15,4 milioni di euro. Al risultato consolidato del Gruppo hanno concorso plusvalenze nette per vendita navi per 13 milioni di euro.

Il Cash flow consolidato ammonta a 41,9 milioni di euro, rispetto al corrispondente valore di 29,7 milioni evidenziato a fine 2000, con un incremento di 12,2 milioni di euro, pari al +41%. I mezzi propri consolidati passano da 90,8 milioni di euro al 31 dicembre 2000 a 114,6 milioni al 31 dicembre 2001, con un incremento del 26% e corrispondono a Euro 1,85 per azione.

L'indebitamento finanziario netto consolidato ammonta a 136,3 milioni di euro (tenuto conto di disponibilità liquide per 26,3 milioni), con una diminuzione di 57,9 milioni, pari al -42%, rispetto all'anno 2000. Per quanto riguarda la Capogruppo, Premuda S.p.A., l'esercizio 2001 si è chiuso con un risultato netto che evidenzia un utile di 17,3 milioni di euro, dopo ammortamenti ed accantonamenti per 7,4 milioni di euro. L'esercizio precedente aveva evidenziato un risultato positivo di 11,1 milioni dopo ammortamenti per 5,8 milioni di euro; l'incremento del risultato netto del 2001 sul 2000 è stato, dunque, pari al +56%. Al risultato dell'esercizio hanno concorso i dividendi della controllata Premuda Tankers Spa per 0,7 milioni di

euro ed una plusvalenza di 9,3 milioni derivante dalla vendita a Premuda Tankers Spa della Framura. Tale plusvalenza è stata in parte compensata attraverso l'assunzione di una perdita di cambio di 3,5 milioni di euro derivante dall'anticipata estinzione di un vecchio finanziamento relativo alla nave. Il cash flow dell'anno 2001 è risultato pari a 22,9 milioni di euro contro il corrispondente valore di 15,9 milioni del 2000; i mezzi propri ammontano a 81,5 milioni di euro con un incremento di 14,4 milioni rispetto all'esercizio precedente (+ 21,5 %). L'Assemblea ha accolto la proposta del Consiglio di Amministrazione ed ha deliberato la distribuzione di un dividendo di Euro 0,08 alle azioni ordinarie (cedola 21) e di Euro 0,10 alle azioni di risparmio (cedola 8) con data stacco 13 maggio 2002 e data pagamento 16 maggio 2002. I suddetti dividendi relativi all'esercizio 2001 mostrano rispettivamente un incremento unitario del 54,9% e del 43,43% rispetto al dividendo dell'esercizio 2000. Ad essi viene attribuito il credito d'imposta nella misura del 56,25%. Attualmente, il mercato di riferimento del Gruppo Premuda è decisamente non esaltante a causa in primo luogo della stagnazione di quasi tutte le più grandi aree economiche, ma sembra ragionevole attendersi una ripresa dei traffici ed un ritorno a noli soddisfacenti forse già dalla prima metà del 2003. Il Gruppo, comunque, continua a lavorare su nuovi progetti al fine di entrare in comparti di attività marittima che stima di grande interesse.

A livello economico, è difficile fare una previsione per ciò che concerne i ricavi, in quanto è sempre difficile avanzare ipotesi circa il mercato dei noli, ma le aspettative sono per rate poco soddisfa-

centi per tutto l'esercizio in corso e certamente lontane da quelle registrate nel biennio 2000-2001. Per quanto riguarda i costi di gestione, invece, il Gruppo punta a contenerli su livelli prossimi a quelli registrati negli ultimi due anni; livelli che sono il frutto dell'intenso programma di razionalizzazione della gestione realizzato negli ultimi due anni. Per quanto riguarda i risultati dei primi mesi del 2002, si evidenzia che anche se la sfavorevole congiuntura economica ha determinato nel primo trimestre rate di nolo mediamente inferiori del 50% rispetto ai valori eccezionalmente elevati registrati nell'anno precedente, prosegue il buon momento di Premuda, che chiude il primo trimestre 2002 con un risultato consolidato di Gruppo ante imposte positivo pari a 3.454 mila euro, contro i 9.667 mila euro del primo trimestre 2001, e i 23.887 mila dell'intero esercizio 2001.

Nello stesso periodo il cash flow del Gruppo è stato di 6.897 mila euro (14.046 mila euro nel primo trimestre 2001, e 41.683 mila euro nell'esercizio 2001). Si segnala una significativa diminuzione degli oneri finanziari netti e delle differenze nette di cambio, che si sono assestati a meno di un milione di euro, contro i 3,3 milioni del primo trimestre 2001. Il patrimonio netto consolidato al 31 marzo 2002 ammonta a 113.841 mila euro e corrisponde ad un valore unitario di Euro 1,83 per azione. L'indebitamento finanziario netto al 31 marzo 2002 ammonta a 157.757 mila euro a fronte del corrispondente valore di 195.365 mila euro al 31 marzo 2001. Rispetto al 31 dicembre 2001 si segnala un incremento di circa 21 milioni di euro, da porsi in relazione all'avanzamento dei lavori delle nuove unità in corso di costruzione.

SNAI:

Il Gruppo Snai ha chiuso lo scorso esercizio con ricavi consolidati pari a 83,7 milioni di euro, in calo rispetto ai 162,5 milioni del 2000, a causa del negativo andamento del settore delle scommesse. Il risultato finale evidenzia una perdita consolidata di 47 milioni di euro (-0,9 mln di euro nel 2000)

Il Gruppo Snai ha chiuso il 2001 con una perdita consolidata di 47 milioni di euro rispetto ai -0,9 milioni di euro registrati nel 2000, anche a seguito di significative svalutazioni degli oneri pluriennali delle attività che non prevedono nel futuro congrui ritorni e dell'adeguamento del valore delle partecipazioni operative per 21,1 milioni di euro. Infatti, il risultato consolidato del 2001 riflette 12,9 milioni di euro di oneri non ricorrenti e 5,9 milioni di svalutazione di partecipazioni. Il Consiglio di Amministrazione, che ha approvato il progetto di bilancio per l'esercizio 2001, ha varato, allo stesso tempo, il nuovo Piano Industriale per il triennio 2002-2004 elaborato con l'obiettivo di conferire maggiore sostenibilità finanziaria e recupero di redditività nel medio periodo al portafoglio business. Già nel corso del 2001, infatti, sia la Società che il Gruppo hanno dovuto modificare radical-

mente gli interventi avviati durante il precedente esercizio nel quadro di una complessa politica di espansione, mirata a cogliere le molteplici opportunità di sviluppo offerte sia dai business esistenti sia dal lancio di nuove iniziative imprenditoriali. Tutto ciò ha comportato la messa a punto di considerevoli investimenti nelle diverse aree di business, che in alcuni casi hanno richiesto un prolungamento dei tempi previsti per la loro realizzazione rispetto a quelli originariamente ipotizzati. I risultati del 2001 sono così il frutto di una gestione che ha dovuto fronteggiare diversi elementi di criticità sia interni che esterni al Gruppo e che hanno portato alla situazione di difficoltà economica-finanziaria evidenziata dai conti d'esercizio e consolidati. Il Piano Industriale adottato si presenta come un naturale evoluzione del precedente piano di ristrutturazione, ed oltre a

garantire continuità e contiguità a quest'ultimo piano, ne approfondisce gli aspetti industriali e di posizionamento strategico del Gruppo nel mercato di riferimento per i prossimi tre anni. Il punto primario del Piano è la riconferma del processo di riorganizzazione, già avviato, al fine di concentrare e rifocalizzare la direzione operativa sulle attività del core business. Questo processo verrà realizzato attraverso l'accorpamento in Snai Servizi Spazio Gioco Srl delle principali attività connesse ai servizi di raccolta delle scommesse ed attualmente in carico ad altre società del Gruppo, attraverso una serie di fusioni per incorporazione. La riorganizzazione societaria prevede, inoltre, la ridefinizione del modello organizzativo al fine di garantire un maggiore controllo dei rischi d'impresa oltre alla riduzione e l'ottimizzazione delle relazioni funzionali intragruppo. Lo stesso Piano prevede, poi, la messa a punto di una serie di azioni volte al miglioramento dell'efficienza interna a supporto delle azioni strategiche di mercato, al fine di perseguire il raggiungimento di un equilibrio economico finanziario nell'intero Gruppo Snai, di cui l'area dei servizi alla raccolta delle scommesse dovrà rappresentare l'elemento chiave di tale processo. Il nuovo modello riorganizzativo prevede sia la strutturazione di una funzione acquisti di Gruppo, in grado di assumere un ruolo significativo nella realizzazione dei programmi di riduzione dei costi, sia l'introduzione di una nuova modalità di gestione delle risorse umane finalizzata ad armonizzare le strutture contrattuali esistenti, a riqualificare il personale ed individuare i meccanismi di ottimizzazione del rapporto costi-benefici. Al fine di recuperare nel breve periodo il risultato negativo evidenziatosi alla fine dell'esercizio 2001 e mitigare così le tensioni finanziarie che ne sono derivate, il Gruppo Snai ha messo in atto anche altre azioni quali per esempio alcune iniziative con istituti bancari finanziatori per consolidare a medio termine circa i 2/3 dell'indebitamento bancario, attualmente tutto a breve, e per ottenere nuove risorse finanziarie per sostenere la realizzazione del Piano Industriale di cui sopra, la ricapitalizzazione delle società operative ritenute strategiche, e per consentire la realizzazione più proficua delle dismissioni di alcuni assets immobiliari. Infatti, sono in corso alcune trattative con importanti operatori immobiliari, nazionali ed esteri, che hanno manifestato il loro interesse all'eventuale acquisizione di parte o di tutti i complessi immobiliari di Milano San Siro. Le trattative, vista la complessità dell'operazione, stanno procedendo e si prevede possano portare alla formulazione di offerte vincolanti nei prossimi mesi. Il bilancio 2001 del Gruppo Snai riflette però oltre alle difficoltà connesse con il suddetto piano di ristrutturazione avviato, anche le difficoltà tipiche del mercato delle scommesse che si sono evidenziate in particolare modo negli ultimi tempi. La nuova distribuzione territoriale dei Punti Accettazione Scommesse (PAS) e l'introduzione del meccanismo dei "minimi garantiti" ha infatti pesato sulle potenzialità di sviluppo del mercato in questione e allo stesso tempo ha indirettamente provocato una contrazione del volume d'affari del Gruppo Snai, generando un innalzamento dei tempi medi di incasso dei crediti e una contrazione delle vendite di apparecchia-

ture ed arredi PAS, con conseguente aumento delle giacenze di magazzino. La situazione è stata aggravata anche dall'aumento degli investimenti e dei costi operativi sostenuti per la realizzazione di una struttura organizzativa in grado di gestire la fornitura di prodotti e servizi ad una rete di concessionari molto più ampia rispetto al 2000, anno in cui la Snai si è estesa da circa 300 a circa 800 PAS. In merito alle altre principali voci di conto economico consolidato si evidenzia che il Gruppo Snai ha chiuso l'esercizio 2001 con ricavi consolidati pari a 83,7 milioni di euro, in calo rispetto ai 162,5 milioni di euro del 2000, a causa del negativo andamento del settore delle scommesse. Il Margine Operativo Lordo è ammontato a 4,5 milioni di euro e si confronta con i 30,1 milioni di euro del 2000, mentre gli ammortamenti si sono attestati a 17,9 milioni di euro. L'utile prima delle imposte è risultato negativo per 47,8 milioni di euro, mentre la stessa voce nell'esercizio 2000 mostrava un valore positivo per 476 migliaia di euro. Sul risultato hanno pesato anche componenti straordinari negativi netti per 6,6 milioni di euro contro 1,7 milioni del precedente esercizio. Il risultato al netto delle imposte d'esercizio per 677 migliaia di euro è considerata la quota di competenza di terzi porta alla determinazione di una perdita netta di Gruppo pari a 46,9 milioni di euro. Per quanto riguarda la Capogruppo, Snai Spa, quest'ultima ha chiuso il 2001 con ricavi pari a 45,6 milioni di euro in flessione rispetto ai 49,3 milioni di euro del 2000, mentre l'Ebitda è risultato negativo per 1,3 milioni di euro, rispetto a un valore positivo per 13,6 milioni di euro del precedente esercizio. Il 2001 si è chiuso con una perdita di 47,8 milioni di euro contro un utile netto di 1,96 milioni di euro dell'esercizio precedente. Il risultato, anche in questo caso ha risentito degli oneri non ricorrenti conseguenti all'avvio del piano di ristrutturazione della Società e del Gruppo, che hanno inciso per 11,5 milioni di euro, in aggiunta ai 28,2 milioni di euro per le perdite e gli oneri derivanti dalle società partecipate che comprendono ulteriori oneri non ripetitivi per 10,6 milioni di euro. Già nel 2001 la struttura del Gruppo Snai risulta più ristretta rispetto a quella esistente al fine 2000, per l'uscita dall'area di consolidamento di alcune società controllate. In vista del piano di ristrutturazione del Gruppo che sta continuando con l'attuazione del Piano Industriale, la struttura organizzativa è destinata a ridursi ulteriormente sia attraverso la dismissione di alcune attività, sia attraverso la contrazione delle nuove iniziative avviate per le quali non è previsto nel breve termine un ritorno economico adeguato. La ragione di questa logica si basa sull'obiettivo di concentrazione e rifocalizzazione del management sul core business, necessaria anche per ridurre la tensione operativa e l'impegno finanziario del Gruppo. Al termine di questo complesso programma di riposizionamento del Gruppo nell'ambito del mercato di riferimento delle scommesse, auspicando inoltre un miglioramento generale delle condizioni di mercato, si ipotizza che Snai potrà vedere realizzato nel prossimo futuro un graduale miglioramento del Margine Operativo Lordo e il ripristino di condizioni di equilibrio economico finanziario nei tre anni previsti dal Piano Industriale.

Banca Popolare di Lodi: Bilancio 2001

Il Gruppo Bipielle prosegue nell'attuazione del piano di razionalizzazione della struttura e conferma il proprio trend di sviluppo reddituale nell'esercizio 2001. Utile netto consolidato di 75,3 milioni di euro in crescita del 14,05% sul 2000

Banca Popolare di Lodi, capogruppo del Gruppo Bipielle, ha agito nel corso del 2001 secondo le linee guida del suo piano strategico, che consiste nell'affermarsi per ambiti di attività e risultati, confermandosi così uno dei principali protagonisti del panorama finanziario nazionale. I traguardi conseguiti nel corso dell'anno sono una conferma delle ottime scelte intraprese dal Gruppo. Nell'ambito delle strategie e iniziative intraprese da Banca Popolare di Lodi, si sommano sia le attività e le competenze tipiche di una capogruppo, quali compiti di definizione delle strategie globali, coordinamento e controllo, sia quelle di banca commerciale, che comportano la messa a punto di iniziative e risultati funzionali al raggiungimento degli obiettivi di Gruppo. Nel corso del 2001 la Capogruppo ha proseguito il processo di consolidamento dinamico delle proprie attività e struttura confermando al tempo stesso i risultati positivi già conseguiti alla chiusura dell'esercizio precedente. L'analisi proseguirà considerando le linee più generali delle evoluzioni che il Gruppo Bipielle ha conosciuto durante il 2001, dato che molto spesso le attività della Banca e del Gruppo sono risultate complementari e, quindi, non facilmente distinguibili tra di loro. Nel corso dell'ultimo esercizio sono proseguite le operazioni straordinarie di natura societaria, in attuazione degli indirizzi strategici del Gruppo.

In tale ottica si deve considerare la cessione del ramo di azienda bancaria di Banca Bipielle Centrosud Spa alla Banca Popolare di Lodi Scrl; la cessione, i cui effetti hanno avuto decorrenza dal 1° ottobre 2001, ha riguardato il complesso di elementi materiali e immateriali, di rapporti giuridici attivi e passivi organizzati per l'esercizio dell'attività bancaria. L'operazione si inserisce all'interno dell'obiettivo di potenziamento del presidio di un territorio piuttosto complesso come quello del Centro-Sud (Molise, Campania e Basilicata). Il sostegno all'economia locale è stato garantito dalla costituzione nell'ambito della struttura distributiva stessa di una nuova area territoriale, denominata Area Centrosud, che sfruttando la pluriennale esperienza della Banca realizzerà miglioramenti a livello di efficienza operativa e offrirà una gamma di prodotti più evoluti e rispondenti alle sempre maggiori esigenze della clientela. Nello stesso ambito di iniziative si inserisce l'aggregazione con la Banca Popolare del Trentino nel Gruppo Bipielle (marzo 2001), e l'integrazione della Banca Popolare di Bronte, tramite la deliberazione di un aumento di capitale a servizio dell'OPS. L'operazione si concluderà nel corso del 2002 e renderà in seguito possibile la successiva integrazione della banca siciliana nella Capogruppo, come già accaduto per le altre acquisizioni isolate, sempre al fine di razionalizzare e semplificare la struttura societaria del Gruppo. Nel corso dell'anno il perimetro di consolidamento del

Gruppo Bipielle non ha subito variazioni di rilievo. La struttura operativa ha registrato però un ulteriore consolidamento grazie al completamento del piano sportelli 2001, che ha portato all'inaugurazione di 70 filiali distribuite su tutto il territorio nazionale. In seguito alle nuove aperture degli ultimi tre mesi il numero complessivo delle filiali di Gruppo è salito a 700, contribuendo a consolidare ulteriormente le quote di mercato in Lombardia, Toscana e Sicilia, e raggiungerà quota 800 entro la fine del prossimo anno, attraverso una crescita per linee interne. Il numero dei dipendenti è rimasto, invece, sostanzialmente invariato: dai 7.227 del 31 dicembre 2000 fanno riscontro gli attuali 7.247. Nel corso del 2001 il Gruppo ha, come anticipato, avviato un piano di ristrutturazione, che ha interessato in modo particolare ICCRI - Banca Federale Europea, dove i dipendenti sono scesi da 425 a 378 unità, Efibanca, da 426 a 404, e le tre Casse del Tirreno, da 2.190 a 2.088. Il progetto di ristrutturazione del Gruppo Bipielle, iniziato nel corso del 2001, nei primi mesi del corrente anno è entrato nella fase di realizzazione. Come comunicato al mercato dal CdA, il piano, finalizzato ad aumentare la redditività e creare valore per tutti gli azionisti, consentirà di semplificare la struttura societaria del Gruppo Bipielle attraverso due sub-holding di partecipazioni, Bipielle Retail S.p.A., che deterrà il controllo di tutte le società che svolgono attività bancaria tradizionale, e Bipielle Investimenti S.p.A. che sarà attiva nell'Investment Banking, con Efibanca e Bipielle Santander SIM; nel Consumer Banking, con Bipielle.Net, Bipielle Ducato, Bipielle Fondicri SGR e Bipielle Ducato Leasing; e nell'Estate Services, con Bipielle Real Estate. L'accentramento delle partecipazioni non bancarie del Gruppo Bipielle avverrà dapprima mediante l'acquisizione da parte di Banca Popolare di Lodi del controllo maggioritario del capitale sociale di Investimenti Immobiliari Lombardi Spa ("IIL") - società quotata sul mercato azionario - e quindi attraverso il lancio di un'OPA al prezzo di euro 4,38 e successiva fusione per incorporazione nella IIL della ICCRI - BFE, società risultante dalla fusione per incorporazione di Bipielle Center, Bipielle Ducato e dell'attuale ICCRI-Banca Federale Europea nella attuale Banca Popolare di Crema, già approvata dalle rispettive assemblee, in data 12 aprile 2002. IIL rimarrà quotata anche dopo la fusione, sarà controllata da Banca Popolare di Lodi ed assumerà la denominazione di Bipielle Investimenti S.p.A. Per quanto riguarda l'andamento della gestione economica 2001, i dati del conto economico della Banca Popolare di Lodi evidenziano un risultato di gestione di quasi 242 milioni di euro, con un incremento del 3,07% rispetto allo scorso esercizio. Il margine d'interesse registra una crescita del 15,05% passando dai 324 milioni di euro agli attuali 372,8 milioni di euro.

Le commissioni nette, malgrado le condizioni estremamente sfavorevoli del mercato, si sono attestate a 102,4 milioni di euro registrando una leggera flessione; mentre il margine di intermediazione raggiunge i 513 milioni di euro, incrementandosi del 4,66% rispetto al dato del 31/12/00. L'esercizio si chiude con un utile netto di 95,7 milioni di euro, in flessione del 2,83% rispetto al dato del 31/12/2000; decremento dovuto al peso rilevante degli oneri straordinari. A livello patrimoniale, i crediti netti verso clientela (+17,24%) passano da 5.635 a 6.606 milioni di euro e manifestano una buona dinamica; di particolare rilevanza si mostra sia la crescita in valore assoluto dei conti correnti, che passano dai 2.772 milioni di euro del precedente esercizio ai quasi 3.567 milioni di euro a fine 2001, con un progresso del +28,67%; sia l'incremento dell'8,03% dei mutui, che al 31-12-2001 ammontano a 1.251 milioni di euro. La raccolta diretta registra un sensibile incremento (+32,94%) raggiungendo i 10.301 milioni di euro, mentre quella indiretta sfiora i 7.000 milioni circa, in diminuzione del 3,95% rispetto al dato di fine 2000; la flessione è dovuta al calo del risparmio gestito, che si mantiene tuttavia intorno ai 2.6351 milioni di euro (-8,64%), mostrandosi in grado di tenere rispetto all'ondata di sfiducia che ha investito il comparto nell'ultimo trimestre del 2001.

La massa amministrata da clientela ammonta a quasi 17.258 milioni di euro (+15,12). I dipendenti al 31 dicembre 2001 risultano in aumento di 93 unità raggiungendo quota 2.642; mentre la rete dispone a fine 2001 di 362 filiali, una crescita coerente con il piano d'espansione avviato su tutto il territorio nazionale. Anche a livello consolidato i risultati del 2001 sono stati più che soddisfacenti; nonostante le condizioni sfavorevoli dei mercati finanziari, il Gruppo Bipielle ha infatti confermato il proprio trend di sviluppo reddituale registrando un utile netto di 75,3 milioni di euro contro i 66,0 milioni di euro dello scorso esercizio, con un incremento del 14,05%. I risultati si confermano, dunque, in crescita grazie alla soddisfacente tenuta dell'attività bancaria tradizionale, all'efficacia dei processi di razionalizzazione e di riorganizzazione avviati, al positivo andamento del merchant banking con Efibanca, del credito al consumo con Bipielle Ducato e all'efficace presidio del rischio di credito. Il progressivo miglioramento dei risultati economici è evidenziato dall'andamento del margine d'interesse che raggiunge i 726,4 milioni di euro, con una crescita del 12,69% rispetto allo scorso anno. Le commissioni nette pur risentendo dell'andamento negativo del risparmio gestito e della raccolta ordini mostrano performances migliori rispetto al sistema bancario nazionale, passando da 320,7 milioni di euro a 297,1 milioni di euro (-7,38%). L'attenzione del Gruppo alla politica di contenimento dei costi è confermata dal dato relativo alle spese amministrative che si mantengono sostanzialmente in linea con il precedente esercizio attestandosi a 726,5 milioni di euro, contro i 709,1 milioni del 31 dicembre 2000: l'incremento del 2,45% è infatti imputabile agli investimenti in nuovi business e agli oneri d'integrazione, mentre i costi del personale sono cresciuti soltanto del 1,89%. Nonostante l'andamento negativo dei mercati finanziari e l'effetto derivante dalla contrazione delle commissioni, il risultato di gestione mostra una dinamica positiva raggiungendo 426,5 milioni di euro, contro i 416,3 milioni di euro dello scorso esercizio (+2,46%). I dati patrimoniali del Gruppo evidenziano una crescita della raccolta diretta

da clientela che raggiunge i 21.728 milioni di euro (+15,96), legata sia alla componente dei debiti verso la clientela (10.711 milioni di euro) che a quella dei debiti rappresentati da titoli. In particolare, tra i debiti verso clientela, i conti correnti raggiungono i 7.225 milioni di euro (+19,66%). Nei debiti rappresentati da titoli la componente delle obbligazioni ha registrato un aumento del 29,82%, portandosi a 9.767 milioni di euro. La raccolta indiretta da clientela si attesta a 22.519 milioni di euro segnando una lieve flessione rispetto allo scorso esercizio, a causa soprattutto del risparmio gestito, che risente dell'evoluzione negativa dei mercati finanziari: il dato infatti da 15.055 milioni di euro del 31 dicembre 2000, passa agli attuali 13.687 milioni di euro, anche se vi sono segnali di ripresa evidenti già a partire dall'ultimo trimestre del 2001. Bipielle Fondicri, la SGR di Gruppo, ha raccolto infatti a partire da ottobre 2001, 443 milioni di euro di flussi netti positivi, a seguito della distribuzione dei fondi presso le filiali del Gruppo Bipielle. La voce relativa ai crediti verso la clientela mostra una buona dinamica: al 31.12.01 raggiungono i 19.603 milioni di euro con una crescita del 7,45% rispetto al dato riferito allo scorso anno. Il patrimonio netto è passato dai 1.328 milioni di euro dello scorso esercizio, agli attuali 1.775 milioni di euro (+33,60%); l'incremento è riconducibile prevalentemente all'aumento di capitale effettuato nel giugno 2001, che ha portato alla sottoscrizione di tutte le azioni di nuova emissione, per un valore complessivo di 227.194.968 euro. In merito all'evoluzione della gestione economica del Gruppo prevista per l'esercizio in corso, si sottolinea che la ripresa congiunturale attesa per la seconda parte dell'anno dovrebbe influenzare favorevolmente l'attività creditizia. In questo scenario, il processo di semplificazione e razionalizzazione del Gruppo proseguirà influenzando positivamente la struttura della Banca. Al momento, il primo trimestre 2002 già evidenzia un costante miglioramento reddituale grazie proprio ai progressi messi a segno sul fronte della ristrutturazione del Gruppo Bipielle. A livello consolidato, il Gruppo Bipielle registra un utile netto di 16,4 milioni di euro, contro i 14,01 milioni di euro del primo trimestre 2001, con un incremento del 17,05%, mentre l'utile da attività ordinarie si attesta a 40,7 milioni di euro, in crescita del 2% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. A livello patrimoniale, l'attivo si attesta a 36.438 milioni di euro, rispetto ai 35.443 milioni di dicembre 2001, con un incremento del 2,8% e in crescita del 5,26% nel raffronto anno su anno. I crediti verso clientela sono saliti del 8,09%, a 20.066 milioni di euro, dai 18.564 milioni dello stesso periodo dello scorso anno, mentre le sofferenze nette su impieghi scendono all'1,83% dall'1,97% di fine anno. La massa amministrata da clientela cresce del 8,38% raggiungendo i 45.285 milioni di euro, rispetto ai 41.782 del 2001, quella totale si attesta invece a 75.748 milioni di euro contro i 76.954 (-1,57%). In tale ambito la raccolta diretta è pari a 22.314 milioni di euro con un incremento del 20,57% rispetto a marzo 2001, così come la raccolta indiretta registra aumento del 2% rispetto al quarto trimestre del 2001, attestandosi a 22.971 milioni di euro. Le linee guida del Piano Industriale 2002-2004 prevedono una crescita e un consolidamento nel tempo della redditività sia della Banca che del Gruppo nel suo complesso, grazie al contributo derivante dai business tradizionali e dal piano di razionalizzazione in corso.

G.L.

Gefran: Bilancio 2001

Gefran chiude l'esercizio 2001 con un risultato netto eccezionale per via di una brillante operazione di vendita.

Utile netto consolidato in crescita a 37,6 milioni di euro.

**Distribuito un dividendo di euro 0,20
più che raddoppiato rispetto al 2000**

Gefran, società bresciana guidata da Ennio Franceschetti, si colloca fra i principali produttori internazionali di sistemi e componenti per l'automazione ed il controllo dei processi industriali. Il gruppo Gefran si è sviluppato intorno alle due unità produttive di Gefran SpA e Gefran Sensori Srl, a cui si sono aggiunte l'americana I.S.I. (produttrice di sensori di melt) e la francese Co.Re.Ci. (produttrice di sensori di umidità). Il Gruppo GEFRAN è protagonista del mercato da quasi 30 anni. In questo periodo è diventato leader assoluto nel settore sistemi di automazione e controllo di processo degli impianti per la trasformazione delle materie plastiche. Da tempo numero uno in Italia, con un trend di crescita più veloce di quello del mercato, ora si sta espandendo anche su tutti i principali mercati internazionali dell'Europa, Asia e Americhe. I fattori di successo del Gruppo si individuano nel know-how specialistico, nella flessibilità progettuale e produttiva, nella capacità di innovazione e qualità dei processi e dei prodotti. L'assoluto controllo della tecnologia di processo e il know-how applicativo consentono, inoltre, a Gefran di realizzare strumenti e sistemi integrati per specifiche applicazioni in diversi settori industriali: dalla lavorazione delle materie plastiche, all'industria alimentare e farmaceutica, alle macchine per imballaggio o per pressofusione. Nell'esercizio 2001 il Gruppo Gefran, soprattutto a causa delle difficoltà congiunturali del settore di appartenenza, estese per effetto della globalizzazione a tutti i mercati di riferimento, è riuscito a mantenere, anche senza espandersi, la propria presenza soprattutto sui mercati esteri. L'incidenza percentuale sul fatturato totale dei ricavi delle vendite all'estero è rimasta praticamente stabile, passando dal 46,4% del 2000 al 46,8% del 2001. Il settore di appartenenza del Gruppo sembra aver risentito più di altri della recessione in atto nella seconda metà dell'esercizio 2001. Gli indici mensili di ottobre e novembre della produzione dell'industria italiana di macchine hanno infatti subito contrazioni percentuali superiori al 20% rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. Cali quantitativi di produzione si sono rilevati anche tra i costruttori europei di macchine per l'iniezione di plastica e tra i costruttori italiani di macchine per l'estrusione della plastica. L'andamento delle vendite ha risentito nel corso del 2001 di fasi

altissime. Il fatturato del primo semestre ha beneficiato degli ultimi effetti della favorevole congiuntura economica del 2000, superando le attese di budget con un incremento del 15% rispetto all'anno precedente. Nel secondo semestre dell'anno, invece, lo scenario economico internazionale, dopo l'emergenza seguita ai fatti dell'11 settembre, è virato verso la recessione, e ciò ha influito pesantemente sulla fase di rallentamento già evidenziato alle soglie della pausa estiva. Si è andati incontro così ad una contrazione della domanda interna mentre, allo stesso tempo, hanno preso il sopravvento gli impulsi recessivi dell'economia mondiale. Così, in riferimento all'attività del Gruppo si rileva che a fronte di un elevato tasso di crescita a livello mondiale dell'utilizzo delle materie plastiche, da decenni ormai superiore a quello di espansione dell'intera economia, il settore costruzione macchine per la plastica ha avuto pesanti riflessi negativi; nel primo semestre del 2001 sono stati colpiti da un calo del 45% circa, i costruttori americani di macchine, che tradizionalmente producono in prevalenza per il mercato interno. Nonostante queste difficoltà congiunturali a cui, come detto, l'attività del Gruppo Gefran non è risultata indifferente, l'esercizio 2001 si è chiuso con un risultato finale di assoluta eccezionalità a seguito della brillante operazione di vendita della partecipata Gefran Silicon Micro System Srl (SMS), che raggruppava le attività relative a moduli e sistemi basati su tecnologie planari al silicio per il trattamento di segnali ottici o elettronici, alla statunitense Agilent Technologies. L'operazione ha comportato una ingente plusvalenza, che supera i 45,7 milioni di euro ed è assoggettata ad imposta sostitutiva del 19% (Dlgs 358/97). Il bilancio consolidato ha così rilevato al 31 dicembre 2001 un risultato netto di pertinenza del Gruppo di 37,65 milioni di euro contro i poco più dei 2 milioni di euro dell'esercizio precedente, dopo avere effettuato ammortamenti materiali e immateriali per un importo complessivo di 4,21 milioni di euro (4,98 milioni nello scorso esercizio). L'esercizio si è chiuso con ricavi delle vendite del Gruppo pari a 61,5 milioni di euro contro i 68,7 milioni registrati nel 2000, con un decremento del 10,5%. Per quanto riguarda i margini operativi, il reddito operativo si attesta a 2,3 milioni di euro (6,0 milioni nel 2000), pari al 3,7% del fatturato, e il margine

operativo lordo è pari a 6,6 milioni di euro, corrispondente al 10,7% dei ricavi delle vendite, con un decremento del 41% rispetto agli 11,3 milioni di euro del 2000. Sul risultato dell'esercizio 2001 come visto ha inciso poi in notevole misura l'operazione, effettuata nel primo trimestre dell'anno scorso, della cessione del ramo d'azienda SMS alla statunitense Agilent Technologies. Questo evento ha peraltro impegnato in grande misura sino alla sua completa definizione la direzione della Società e l'intera struttura operativa per l'intero 2001. Il risultato prima delle imposte passa così dai 5 milioni di euro nel 2000 ai 46,8 milioni di euro nel 2001. Il cash flow consolidato risulta, invece, pari a 42,6 milioni di euro (7,8 milioni nel 2000) ed è pari al 69% dei ricavi delle vendite. La situazione patrimoniale del Gruppo evidenzia un patrimonio netto consolidato pari a 79,3 milioni di euro ed una disponibilità finanziaria netta di 31,4 milioni di euro. Sempre dall'analisi della situazione patrimoniale/finanziaria si evidenzia a fine 2001, l'aumento del capitale circolante netto, a seguito della flessione della fonte di finanziamento rappresentata dall'esposizione commerciale dei debiti verso i fornitori, cui non è corrisposto il proporzionale calo dei crediti verso i clienti. La riduzione del capitale immobilizzato è, invece, dovuto alla diminuzione delle immobilizzazioni materiali nette, soprattutto in ragione della cessione dei cespiti afferenti al ramo d'azienda SMS. La stessa elevata disponibilità finanziaria a breve deriva dalla cessione ad Agilent Technologies Italia Spa della partecipata SMS. Anche a fronte delle difficoltà incontrate nel 2001, il Gruppo si pone per il futuro innanzitutto obiettivi quantitativi legati all'espansione internazionale, per cercare di esportare il modello italiano in importanti e significativi mercati esteri, seguendo la logica commerciale del canale. In tal senso, l'elevata disponibilità di risorse finanziarie si presta ad acquisizioni, accordi ed alleanze. Per quanto riguarda la Capogruppo Gefran S.p.A., al 31 dicembre 2001, i ricavi delle vendite sono risultati pari a 44,8 milioni di euro, contro i 44,1 milioni di euro del 2000; il dato evidenzia una crescita complessiva di 70 mila euro circa, inferiore al trend di crescita del più recente passato. Anche per la Capogruppo valgono le stesse considerazioni generali fatte in precedenza, perciò anche in questo caso la ridotta espansione ha risentito delle specifiche difficoltà del settore di appartenenza, essendo questo a sua volta condizionato dal cedente quadro macroeconomico generale. Il margine operativo lordo raggiunge i 2,3 milioni di euro (5,5 milioni nel 2000) e il reddito operativo ammonta a 0,3 milioni di euro contro i 3,4 milioni dell'esercizio precedente. Il risultato prima delle imposte è pari a 47,7 milioni di euro (4,1 milioni nel 2000) e l'utile netto è pari a 38,6 milioni di euro contro i 2,4 milioni di euro nel 2000. Il risultato è stato ottenuto al netto di un carico fiscale pari a 9,08 milioni di euro e dopo aver effettuato ammortamenti ordinari ed anticipati per complessivi

1,95 milioni di euro.

Sulla base di questo risultato finale, l'Assemblea dei Soci ha approvato la distribuzione di un dividendo lordo di euro 0,20 per azione, più che raddoppiato rispetto a quello del precedente esercizio. Per quanto attiene all'andamento futuro della gestione economica, si deve sottolineare che, nonostante alcuni segnali di ripresa provenienti dall'economia americana, le prospettive del settore restano improntate ancora a grande incertezza e volatilità. Il risultato netto di pertinenza del Gruppo nel primo trimestre dell'anno 2002 è risultato praticamente in pareggio, presentando anzi un lievissimo segno positivo (52 mila euro). Tale risultato non può, comunque, essere confrontato con quello del corrispondente periodo del precedente esercizio (pari a 40 milioni di euro), essendo quest'ultimo stato influenzato in misura notevolissima dall'operazione di cessione del ramo d'azienda SMS. Il fatturato presenta, invece, una diminuzione da 17,5 milioni di euro del primo trimestre 2001 a 15,2 milioni di euro (-13%). Tenuto conto che l'anno 2001 si è presentato con un secondo semestre in decisa frenata, risulta tuttavia opportuno effettuare anche un confronto tra il primo trimestre 2002 e quello immediatamente precedente. Tale confronto evidenzia un aumento del fatturato rispetto ai 13,6 milioni di euro del quarto trimestre 2001, pari al 12%. Il valore aggiunto nei primi tre mesi del 2002 è stato invece pari a 9,9 milioni di euro, pari al 64,5% dei ricavi, praticamente uguale a quello del trimestre immediatamente precedente, e il margine operativo lordo ha raggiunto nello stesso periodo 1,3 milioni di euro (0,3 nel quarto trimestre 2001), pari all'8,2% dei ricavi. Al 31 marzo 2002, la situazione patrimoniale del Gruppo evidenzia un patrimonio netto consolidato pari a 77 milioni di euro, a fronte di una disponibilità finanziaria di 31 milioni di euro. Dopo ammortamenti pari a 1 milione di euro, il reddito operativo dei primi tre mesi dell'anno è stato invece pari a 0,3 milioni di euro, pari all'1,7% dei ricavi. I risultati relativi al primo trimestre del 2002 sono tutto sommato molto soddisfacenti, in quanto mettono in luce che l'andamento gestionale del primo trimestre dell'anno mostra una sostanziale tenuta della redditività aziendale rispetto ai mesi precedenti, anche in un periodo in cui l'economia è ancora in fase di stagnazione. Secondo quanto affermato dall'A.D. di Gefran S.p.A., Ennio Franceschetti: "Nonostante il periodo di recessione internazionale sia ancora in corso e le prospettive di miglioramento dell'economia nel suo complesso tendano a spostarsi in avanti nel tempo, Gefran è riuscita ad incrementare il numero dei propri clienti e a migliorare i risultati rispetto a quelli del trimestre immediatamente precedente, ed è oggi pronta grazie a nuove e innovative linee di prodotti, a cogliere le opportunità che siamo certi si presenteranno oltre a proseguire con sempre maggiore incisività il processo di internazionalizzazione".

G.L.

SAES Getters: Bilancio 2001

Fatturato consolidato pari a 160,2 milioni di euro ed utile netto consolidato pari a 14,1 milioni di euro per il Gruppo SAES Getters. Sui conti del 2001 pesa la crisi del settore dei semiconduttori. Dividendo di 0,25 euro per azione ordinaria e 0,2656 euro per azione di risparmio

Dopo che l'esercizio 2000 ha segnato un anno di straordinaria crescita per i risultati del Gruppo Saes Getters, nel 2001 invece i risultati consolidati hanno registrato una flessione, che ha rispecchiato la difficile situazione del mercato. Nel corso del 2001 il rallentamento macroeconomico, ulteriormente aggravato dai tragici eventi dell'11 settembre, ha comportato infatti il ridimensionamento di alcuni dei principali mercati di riferimento di Saes Getters.

In particolare, il mercato dei tubi catodici ha risentito negativamente della contrazione del settore dei monitor per computer e allo stesso tempo della crescente penetrazione degli schermi a cristalli liquidi. Inoltre, alcune importanti riorganizzazioni poste in essere dai principali produttori di tubi catodici nel corso del 2000 avevano determinato, per effetto di un aumento delle scorte, vendite eccezionali per il Gruppo nello stesso anno, con conseguenti effetti negativi sulle vendite dell'esercizio 2001. Le vendite del periodo in esame hanno poi risentito anche della crisi del mercato delle telecomunicazioni, ed in particolare dell'optoelettrica. Viceversa, la progressiva penetrazione degli schermi a cristalli liquidi nei monitor per computer ha sostenuto le vendite del Gruppo di dispensatori di mercurio destinati alle lampade a catodo freddo.

Anche il mercato dei semiconduttori ha vissuto nel 2001 il peggiore anno nella storia del settore, con una contrazione delle vendite mondiali superiore al 30%, causata da un eccesso di capacità produttiva e dalla debolezza della domanda dei mercati di sbocco, come computer, telefonia mobile e telecomunicazioni. Nonostante questa crisi, le vendite del Gruppo di beni strumentali e servizi per tale settore hanno registrato una crescita rispetto al 2000, grazie al protrarsi dell'attività di investimento in paesi come Cina e Taiwan. Tuttavia, la riduzione dell'attività di investimento in nuove fabbriche e macchinari ha penalizzato le vendite del Gruppo Saes Getters di purificatori, analizzatori e servizi a partire dalla seconda parte dell'anno. Per fronteggiare questa difficile situazione di mercato, Saes Getters ha avviato due operazioni di ristrutturazione relative alle attività produttive e commerciali di getter al bario e degli analizzatori.

Queste operazioni, i cui costi non ricorrenti hanno contribuito ad aggravare i risultati dell'esercizio 2001, consentiranno un recupero di

redditività nei prossimi anni, grazie a sinergie tecnologiche e ad un miglioramento dell'efficienza operativa.

In merito alla gestione economica consolidata del 2001, si evidenzia che il gruppo Saes Getters, leader mondiale nel settore dei getter (affinatori chimici per il vuoto), ha realizzato un fatturato consolidato pari a 160,2 milioni di euro (-7,2%), rispetto a 172,6 milioni di euro conseguiti nel 2000. L'esercizio in analisi è stato caratterizzato da una marcata riduzione del fatturato dell'Aggregato Components, che è risultato in diminuzione del 15,5% rispetto all'esercizio precedente. La flessione registrata nella Business Area Display Devices è legata al rallentamento del mercato dei tubi catodici. Inoltre, sul minore fatturato dell'Aggregato ha pesato la contrazione delle vendite di getter non evaporabili utilizzati per applicazioni in apparecchiature optoelettroniche, conseguenza del rallentamento del mercato delle telecomunicazioni.

L'Aggregato Equipment, al contrario, ha incrementato il suo fatturato rispetto al 2000 (+8,4%), nonostante l'andamento negativo della domanda proveniente dall'industria dei semiconduttori, registrata a partire dalla seconda parte del 2001.

L'incremento è dovuto principalmente all'aumento delle vendite di sistemi di purificazione e di strumenti di analisi dei gas, correlate al completamento delle costruzioni di nuovi stabilimenti ed impianti da parte dei produttori di semiconduttori nella prima parte dell'esercizio. Nel 2001, il fatturato dell'Aggregato Equipment ha raggiunto il 41% del fatturato complessivo consolidato del Gruppo rispetto al 35% raggiunto nel 2000.

La recessione del mercato dei semiconduttori ha comportato nella seconda parte del 2001 una contrazione della redditività di tutte le società del Gruppo operanti nell'Aggregato Equipment, alcune delle quali hanno chiuso l'esercizio in perdita.

Come visto, i ricavi netti consolidati hanno registrato nel 2001 una diminuzione di 12,3 milioni di euro rispetto all'esercizio 2000, da imputare principalmente alla diminuzione dei quantitativi venduti, con una riduzione significativa nell'Aggregato Components.

Più specificatamente, il fatturato consolidato dell'Aggregato Components è stato pari a 94,7 milioni di euro nel 2001, con un decremento di 17,4 milioni (-15,5%) rispetto all'esercizio prece-

dente. Le vendite consolidate dell'Aggregato Equipment sono state pari a 65,2 milioni di euro, con un incremento di oltre 5 milioni di euro rispetto al 2000 (+8,4%). L'incremento del fatturato, al netto dell'effetto dei cambi, è stato pari al 6,3%. La ripartizione del fatturato consolidato dell'esercizio 2001 per area geografica evidenzia una netta flessione delle vendite non solo sul mercato italiano (-46,8%), ma anche per esempio nei paesi dell'area asiatica, in particolare in Giappone, principalmente a causa delle minori vendite di getter destinati al mercato dei tubi catodici. Anche sul mercato statunitense si è registrata una contrazione, dovuta alle minori vendite dei prodotti dell' Aggregato Components; mentre in crescita è apparso il mercato europeo, sia in termini percentuali sul fatturato, che in valore assoluto.

L'utile netto consolidato è stato pari a 14,1 milioni di euro rispetto a 27,2 milioni di euro del 2000 (-48,3%) e risulta pari all'8,8% delle vendite consolidate, rispetto al 15,8% del 2000. La riduzione del risultato finale del Gruppo è da confrontare, in primo luogo, con l'andamento eccezionalmente positivo registrato nel 2000. La contrazione dell'utile netto è stata causata dalla riduzione del fatturato e dal mix di vendita meno favorevole, in seguito a maggiori vendite dell'Aggregato Equipment, caratterizzato da margini inferiori rispetto alla media del Gruppo. L'Aggregato Components ha conseguito nel 2001 un utile lordo industriale pari a 49,1 milioni di euro, in diminuzione rispetto agli oltre 61 milioni del 2000, fissandosi così al 51,9% del fatturato. Anche l'utile operativo ha registrato una flessione attestandosi a 22,1 milioni di euro, pari al 23,3% del fatturato, contro i 34,7 milioni del 2000. L'Aggregato Equipment ha conseguito un utile lordo industriale di 25,3 milioni di euro, pari al 38,8% del fatturato in crescita rispetto ai circa 23 milioni del 2000; mentre la perdita operativa dell'Aggregato è aumentata da 965 migliaia di euro del 2000 (1,6% del fatturato) a 5.210 migliaia di euro del 2001, portandosi all'8% del fatturato.

Da segnalare, inoltre, a livello consolidato l'aumento delle spese operative, soprattutto a causa dei maggiori costi del personale (+14,1%), e l'aumento degli oneri straordinari correlati alle operazioni di riorganizzazione delle attività di produzione dei getter al bario e degli analizzatori.

Il saldo netto delle partite straordinarie è stato negativo per 5,3 milioni di euro, contro un saldo netto positivo di 25 migliaia di euro dell'esercizio precedente.

Le imposte dell'esercizio sono state pari a 2,3 milioni di euro rispetto ai 9,8 milioni del 2000; l'incidenza sull'utile prima delle imposte è sensibilmente diminuita, dal 26,5% dell'esercizio 2000 al 13,9% dell'esercizio 2001. La riduzione del carico fiscale è dovuta principalmente ad una maggiore contribuzione al risultato da parte di società del Gruppo soggette ad una minore imposizione fiscale.

Per l'esercizio 2001, è stata inoltre approvata la

distribuzione di dividendi pari a 0,25 euro alle azioni ordinarie in circolazione e 0,2656 euro alle azioni di risparmio in circolazione.

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2001 presenta una disponibilità netta di 46,8 milioni di euro, contro i 60,9 milioni presenti al 31 dicembre 2000. La riduzione è dovuta all'aumento degli investimenti e alla distribuzione di maggiori dividendi nel 2001.

Gli investimenti consolidati in immobilizzazioni materiali sono stati pari a 23,9 milioni di euro, nel 2001, rispetto ai 14,3 milioni del 2000 e si riferiscono principalmente alla costruzione del nuovo fabbricato presso la sede della Capogruppo e al completamento del fabbricato della Saes Advanced Technologies Spa di Avezzano. In merito all'andamento del Gruppo nel primo trimestre del corrente esercizio, si nota ancora una fase di debolezza, dovuta al perdurare della crisi del settore dei semiconduttori. Il fatturato consolidato nel primo trimestre 2002 è stato pari a 33,5 milioni di euro, rispetto ai 45,9 milioni di euro conseguiti nello stesso trimestre del precedente esercizio. Il fatturato consolidato dell'Aggregato Components nel primo trimestre 2002 è stato pari a 26,7 milioni di euro, con un incremento del 2,1% rispetto a 26,1 milioni di euro nello stesso periodo del 2001.

Il fatturato consolidato dell'Aggregato Equipment ha registrato una riduzione del 65,7%, passando da 19,7 milioni di euro nel primo trimestre 2001 a 6,8 milioni di euro nel corrispondente trimestre dell'anno corrente. L'utile industriale lordo complessivo consolidato è passato da 21,7 milioni di euro del primo trimestre 2001 a 13,8 milioni di euro nel corrispondente trimestre 2002. Il margine industriale lordo, in termini percentuali sul fatturato, è passato dal 47,4% nel primo trimestre 2001 al 41,1% nello stesso trimestre del 2002.

L'utile operativo complessivo consolidato del trimestre è passato da 7,8 milioni di euro nel primo trimestre 2001 a 1,2 milioni di euro nel corrispondente periodo dell'anno corrente; in termini percentuali sulle vendite, il margine operativo è passato dal 17% nel primo trimestre 2001 al 3,6% nello stesso trimestre del 2002.

L'utile netto consolidato è stato pari a 1,3 milioni di euro rispetto a 6,6 milioni di euro del primo trimestre 2001. L'utile netto per azione ordinaria e di risparmio nel trimestre è risultato pari a 0,0554 euro, da confrontarsi con 0,282 euro nel primo trimestre 2001.

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 marzo 2002 presenta una disponibilità netta di 49,8 milioni di euro rispetto a 46,8 milioni di euro al 31 dicembre 2001. Per la restante parte del corrente esercizio, la Società resta sostanzialmente confidente nelle previsioni dell' Aggregato Components grazie all' andamento favorevole dei principali mercati di riferimento, mentre mantiene cautela nelle previsioni dell' Aggregato Equipment in attesa di conferme in merito alla ripresa del mercato dei semiconduttori.

Gruppo Monrif:

Il disavanzo ed i costi di ristrutturazione delle società francesi gravano sul conto economico 2001, che consuntiva un disavanzo di 17,4 milioni di euro

La Monrif Spa è la finanziaria di controllo del Gruppo Monrif, che opera soprattutto nel settore editoriale (quotidiani Il Resto del Carlino, La Nazione, Il Giorno e France Soir), nel settore Internet ed informatico (con società controllate dalla Poligrafici Editoriale e dalla Editrice Il Giorno Spa) ed infine nel settore alberghiero, con la Emiliana Grandi Alberghi (direttamente controllata dalla Monrif Spa, e che controlla a sua volta le società che gestiscono le varie strutture alberghiere). Il fatto nuovo che in prima battuta ha gravato pesantemente sul risultato d'esercizio del 2001 è stato, per il Gruppo Monrif, la scelta dell'internazionalizzazione in campo editoriale, con l'acquisizione nel dicembre 2000 da parte della Poligrafici Editoriale dell'intera partecipazione nella società francese Presse Alliance, editrice del quotidiano France Soir e di una serie di altre pubblicazioni minori. Dicevamo che tale acquisizione (che ha reso subito necessaria una drastica ed onerosa ristrutturazione della società acquisita e delle sue attività) in prima battuta ha gravato pesantemente sul bilancio 2001 del Gruppo Monrif.

Escludendo infatti le attività estere (cioè i risultati di Presse Alliance e di Regie Print, concessionaria per la raccolta della pubblicità per il quotidiano France Soir), il conto economico del Gruppo, presieduto ed amministrato da Andrea Riffeser Monti, segnerebbe un incremento del margine operativo lordo di quasi l'11% (da 29,9 milioni di euro a 33,1), con un risultato netto consolidato cresciuto a sua volta da 4,6 a 7,9 milioni di euro. Ma con l'inclusione nel perimetro di consolidamento delle società francesi, il margine operativo lordo risulta più che dimezzato, essendo sceso a 14,1 milioni di euro dai 29,9 del 2000, ed il conto economico salda con una perdita di 17,4 milioni di euro a fronte dei 4,6 milioni di utile contabilizzati nell'esercizio precedente. Poiché, come meglio evidenzieremo in seguito, il settore alberghiero ha chiuso il 2001 con un avanzo di 2,8 milioni di euro, sostanzialmente in linea con quello dell'anno prima, l'appesantimento dei conti viene essenzialmente dal settore editoriale, che d'altronde esprime da solo oltre il 91% dei ricavi del Gruppo.

In effetti, risultati francesi a parte, il 2001 per il settore grafico-editoriale è stato un anno alquanto difficile, perché da un lato la raccolta pubblicitaria, contrariamente alle generali previsioni, ha segnato una contrazione media del 6,1%, e dall'altro le vendite dei quotidiani, nonostante le varie iniziative promozionali, sono rimaste stazionarie. Ciononostante, avendo riguardo alle sole attività italiane, il Gruppo Monrif ha segnato sensibili miglioramenti nel valore aggiunto (passato dai 119,2 milioni di euro del 2000 ai circa 126 milioni dello scorso anno), che nel "mol", salito a sua volta da 17,7 a 23,5 milioni di euro, con un risultato operativo più che decuplicato, da 757 mila euro a 8,1 milioni. E malgrado oneri finanziari

cresciuti di circa 2,5 milioni di euro e proventi straordinari diminuiti di 12 milioni, il risultato ante imposte è rimasto attivo per 11,6 milioni di euro (18,9 l'hanno prima) mentre l'utile netto (7,2 milioni di euro) non si discosta molto dagli 8,2 conseguiti nel 2000. Quei 7,2 milioni di utile delle attività italiane costituiscono peraltro solo un dato "pro forma". Il consolidamento nella Poligrafici Editoriale delle attività francesi ha ribaltato questi dati, con un valore della produzione del settore grafico-editoriale incrementato di circa 24 milioni di euro ma un "mol" che crolla da 23,5 a 4,5 milioni di euro, ed un risultato d'esercizio che va in rosso per 18 milioni di euro.

Si tratta peraltro di una situazione in via di rapido superamento. Nel 2001 infatti Presse Alliance ha realizzato un fatturato di soli 22,2 milioni di euro. Il contratto firmato lo scorso gennaio con la multinazionale svedese Metro International per la stampa di 280 mila copie giornaliere (aumentabili sino a 450.000) del quotidiano gratuito Metro già da solo espanderà sensibilmente i ricavi, mentre gli oneri straordinari netti per 7,2 milioni di euro contabilizzati nel 2001 (anche per incentivare l'esodo di oltre la metà dei dipendenti) non si ripeteranno, ovviamente, nell'esercizio in corso con riferimento alle società italiane controllate dalla Poligrafici Editoriale, ci limitiamo qui a ricordare alcuni eventi di particolare rilievo. Per quanto riguarda Grafica Editoriale Printing, controllata dalla Poligrafici Editoriale, essa ha partecipato, con una quota del 33% alla costituzione della Rotopress International, con sede in Loreto, che sarà operativa nel prossimo autunno e che permetterà di stampare nella cittadina marchigiana le edizioni del Resto del Carlino destinate sia alle Marche che ad una parte della limitrofa Romagna. Quanto alla Spe (la Società Pubblicità Editoriale controllata anch'essa dalla Poligrafici Editoriale) essa ha chiuso l'esercizio 2001 quasi in pareggio (307 mila euro in rosso), ma dopo aver accantonato oltre 5 milioni di euro a copertura delle perdite della controllata francese Regie Print, ed un altro milione e mezzo di euro per ammortamenti e fondo svalutazione crediti.

La Editrice Il Giorno Spa ha chiuso a sua volta il bilancio con un utile netto di 7,6 milioni di euro contro una perdita di 8,2 dell'esercizio precedente., grazie anche al ricavo di 10,9 milioni di euro derivante dalla vendita di tre emittenti radiofoniche locali, considerate non più strategiche.

Da sottolineare, sempre da parte della Editrice Il Giorno, l'acquisto, avvenuto lo scorso gennaio, del 40% della Logital, società bolognese specializzata nella progettazione, programmazione e commercializzazione di sistemi Internet e software in genere, con particolare riguardo ai settori dei controlli automatici e degli impianti di sicurezza. Un settore, quello di Internet, cui il Gruppo Monrif dedica da tempo particolare attenzione, e dove Dada Spa (controllata da

Poligrafici Editoriale) ha raggiunto il terzo posto in Italia come numero di utenti, con un fatturato che ha superato i 34 milioni di euro, ma con bilanci ancora in rosso (14,3 milioni di perdita nel 2001) soprattutto per costi straordinari non ripetibili. Lo scorso febbraio la Poligrafici Editoriale ha ceduto a MPS Net (Gruppo MontePaschi Spa) il 5% della partecipazione in Dada (che è scesa così al 19,43%) con una plusvalenza di circa 6,6 milioni di euro. Ed eccoci, infine, al settore alberghiero.

Operano in esso due società immobiliari - la Eucera Spa, proprietaria in Assago dell'immobile sede dell'Hotel Royal Garden e la Immobiliare Fiomes, proprietaria dell'immobile a Milano sede dell'Hotel Hermitage - ambedue controllate da Emiliana Grandi Alberghi srl, che a sua volta è controllata direttamente da Monrif Spa.

La Emiliana Grandi Alberghi gestisce inoltre il Royal Hotel Carlton di Bologna. Completano il quadro altre due società di gestione: la Gemma Gestioni srl, che a Milano, oltre al Royal Garden (di proprietà di Eucera Spa), ed all'Hotel Hermitage (di proprietà della Immobiliare Fomes), gestisce il Grand Hotel Brun, di proprietà delle Assicurazioni Generali, e la IMG Srl (controllata da Emiliana Grandi Alberghi) che possiede e gestisce l'Hotel Internazionale di

Bologna. Complessivamente il settore alberghiero del Gruppo Monrif ha consuntivato nel 2001 un valore della produzione di circa 29,5 milioni di euro, lievemente superiore a quello del 2000 che fu di 29,1 milioni, con un margine operativo lordo di quasi 8,5 milioni (9,1 nell'esercizio precedente) ed un utile d'esercizio di 2,8 milioni di euro, rispetto ai 3 di un anno prima.

Resta da dire dei risultati della Capogruppo Monrif Spa. Essa ha chiuso il bilancio 2001 con una perdita di 755 mila euro, rispetto ad un utile di 4,8 milioni realizzato nel precedente esercizio. Hanno pesato sul fronte dei costi la maggiore onerosità dell'indebitamento finanziario nonché svalutazione di partecipazioni ed oneri straordinari, e su quello dei ricavi i minori proventi da partecipazioni, scesi da 9,3 a 6,5 milioni di euro.

Quanto infine alla prevedibile evoluzione dell'esercizio in corso per Monrif Spa e sue controllate, considerate le azioni di controllo dei costi e la messa in liquidazione o il drastico ridimensionamento di attività in perdita non strategiche, nonché le numerose iniziative volte ad incrementare i ricavi, gli amministratori ritengono che - salvo fatti negativi imprevedibili - i risultati del 2002 dovrebbero essere sensibilmente migliori di quelli dell'anno passato.

SO.PA.F:

Nel 2001 Sopaf ha realizzato importanti operazioni straordinarie necessarie per completare la fase di rilancio e sviluppo del Gruppo. Nell'esercizio in corso si dovrebbero iniziare a contabilizzare gli effetti positivi di tale ristrutturazione

L'esercizio 2001 ha segnato una svolta fondamentale nella vita della Sopaf, in quanto proprio durante l'ultimo anno e i primi mesi del 2002 sono state realizzate rilevanti operazioni di natura straordinaria funzionali al completamento della fase di ristrutturazione, che è parte di una nuova fase di rilancio e sviluppo del Gruppo presieduto da Enrico Parenti, e che dovrebbe trarre avvio proprio nell'esercizio in corso.

Sopaf è la holding di un gruppo finanziario operante nel settore del merchant banking, nell'intermediazione e servizi finanziari e nell'intermediazione mobiliare. L'attività di merchant banking è svolta direttamente dalla Capogruppo, Sopaf Spa.; nel corso del 2001 l'attività di quest'area è stata caratterizzata in primo luogo dalla cessione della Nova Surgelati Spa, da svalutazioni per 11,5 miliardi di lire delle partecipazioni Superga Spa, Editrice Portoria Spa e U-Steel Spa e da accantonamenti al fondo oneri e rischi per 49,7 miliardi di lire, di cui 24,5 miliardi da imputare a Superga Spa, 20 miliardi relativi a Superga Outlets Srl, 1 miliardo di lire per dismissione di altre partecipazioni e 4,2 miliardi per le partecipazioni in liquidazione Brina Srl, Brina Sud Srl, Argel Srl ed, infine, altri oneri relativi alla ces-

sione della società Nova Surgelati. In merito alla partecipata Superga Spa, si deve ricordare che nel mese di settembre 2001 il processo di dismissione della società era giunto ad una fase molto avanzata con un primario gruppo industriale, che dopo i fatti dell'11 settembre scorso ha comunicato la sua indisponibilità a formalizzare l'accordo preso in precedenza.

Successivamente, a febbraio 2002, la Sopaf a fronte di impegni reciproci sottoscritti nel 1998, ha acquistato la residua quota del capitale sociale di Superga di proprietà di Pirelli & C. S.a.p.A. portando così la propria partecipazione al 100%. Dopo questa operazione, a marzo 2002 è stato firmato un accordo preliminare per la cessione dell'intera partecipazione in Superga (ora pari al 100% del capitale) con un importante gruppo industriale operante nel settore.

L'attività di corporate finance è svolta tramite la controllata Sopaf Corporate Finance Spa. In merito ai principali risultati generati dal comparate finance nel corso dell'esercizio 2001, si evidenzia al 31 dicembre dell'anno in questione un margine lordo ante ammortamenti pari a 599 milioni di lire, che depurato della quota di ammortamento relativo agli avviamenti e di quello sui cespiti porta alla determinazione di

un MOL negativo per 295 milioni di lire. Il risultato seppure negativo è frutto di un mirato piano di ristrutturazione patrimoniale, finanziaria e organizzativa avviato ormai da diversi anni. Nel corso del 2001, infatti, Sopaf ha proseguito con attenzione l'attività di disinvestimento dai settori non strategici, dalle partecipazioni deficitarie e ha ridotto i costi per concentrarsi sempre di più sull'attività di private equity, venture capital e di corporate finance.

Ciò dovrebbe consentire alla Società di elaborare un piano a medio termine di rilancio e di sviluppo che tenga conto da un lato dei mutati assetti patrimoniali e organizzativi e dall'altro dei cambiamenti rilevanti che nel frattempo sono avvenuti nel mercato finanziario italiano, ed in particolare nei settori operativi della stessa Sopaf. In termini economici questi profondi cambiamenti messi in atto nel corso del 2001 si sono tradotti in pratica in un risultato netto negativo pari a 75,3 milioni di lire per la Capogruppo, Sopaf Spa, a fronte di una più che soddisfacente crescita dei ricavi. Quest'ultimi, infatti, sono passati dai 25 miliardi di lire dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2000 ai 48 miliardi di lire evidenziati alla fine dell'esercizio 2001.

Il risultato dell'esercizio 2001 della Capogruppo è imputabile in primo luogo agli oneri di gestione connessi alla cessione di partecipazioni per 6,3 miliardi di lire al netto dell'utilizzo del fondo rischi ed oneri diversi; agli accantonamenti al netto degli utilizzi, per 50,7 miliardi di lire a fronte di oneri connessi alle dismissioni realizzate o in corso ed alle rettifiche su immobilizzazioni finanziarie per 18,3 miliardi di lire.

Della perdita complessiva pari a 75,3 miliardi di lire 54,1 miliardi sono imputabili a Superga Spa e Superga Outlets Srl. Dalla struttura patrimoniale della Capogruppo emerge un patrimonio netto che ammonta a 113.763 milioni di lire contro i 189.065 milioni di lire del 31 dicembre 2000.

Inoltre, la posizione finanziaria netta di Sopaf Spa risulta attiva per 89.633 milioni di lire e così suddivisa: Disponibilità e crediti finanziari per 149,6 miliardi di lire; Titoli del trading per 6,9 miliardi di lire circa e Debiti bancari e finanziari a breve per 66,9 miliardi di lire.

Al 31 dicembre 2001, Sopaf Spa vanta un credito verso l'Erario pari a 8,4 miliardi di lire, e tale importo non è incluso nel calcolo della posizione finanziaria netta.

A livello consolidato, il Gruppo Sopaf al 31 dicembre 2001 presenta una perdita di 72.049 milioni di lire, che si confronta con una perdita di 3.795 milioni di lire registrata nell'esercizio precedente. Il risultato consolidato del 2001 è dovuto principalmente ai 75,3 miliardi di oneri relativi a dismissioni effettuate o in corso. Infatti, quest'ultimo è il frutto delle partecipazioni detenute in relazione all'attività di merchant banking e dell'attività di Sopaf Corporate Finance Spa.

Il patrimonio netto consolidato, compresi gli

interessi delle minoranze, è pari al 31 dicembre 2001 a 109.379 milioni di lire contro i 192.423 milioni del 31 dicembre 2000.

Il Patrimonio Netto di Gruppo al 31/12/2001 ammontava 109.315 milioni di lire (191.303 milioni nel 2000).

A livello consolidato le attività del Gruppo sono così ripartite: 80,1% Attività finanziarie; 14,5% Partecipazioni nel settore industriale e 5,5% Immobilizzazioni tecniche.

La posizione finanziaria netta a livello consolidato risulta attiva per 90.556 milioni di lire.

Tenuto conto degli effetti finanziari della dismissione degli investimenti immobiliari e di alcune partecipazioni deficitarie, oltre che della ulteriore riduzione dei costi associata al previsto positivo andamento della controllata Sopaf Corporate Finance Spa è possibile prevedere che la gestione ordinaria del 2002 possa avere una evoluzione positiva.

Inoltre, considerato che a fronte delle ingenti dismissioni effettuate negli ultimi anni sono stati fatti degli accantonamenti, che allo stato attuale sono considerati congrui, è possibile ritenere che l'esercizio in corso non debba essere penalizzato dagli oneri direttamente ed indirettamente connessi alle dismissioni sin qui realizzate.

I primi segni di un miglioramento della gestione ordinaria di Sopaf sia a livello di Capogruppo che consolidato si evincono dai dati forniti dalla relazione trimestrale al 31 marzo 2002.

Il Gruppo al 31 marzo scorso presenta una perdita di 360 mila euro, contro i 2.565 milioni di euro registrati nel trimestre chiuso al 31 marzo 2001. Il risultato consolidato del primo trimestre dell'esercizio in corso comprende interessi attivi netti per 108 mila euro, spese amministrative ed altri oneri di gestione netti per 1.022 milioni di euro ed include, inoltre, componenti straordinari netti positivi pari a 621 mila euro.

Il risultato consolidato del primo trimestre 2002, comprende oltre al risultato della Capogruppo, il risultato pro-quota negativo della controllata Sopaf Corporate Finance Spa per 382 mila euro.

Il patrimonio netto di Gruppo a fine marzo, compreso gli interessi delle minoranze, è di 56.322 milioni di euro che si confronta con i 95.953 milioni del 31 marzo 2001; il Patrimonio Netto consolidato è di 56.395 milioni di euro contro i 95.996 milioni del 31 marzo 2001.

Il risultato del primo trimestre 2002 della Capogruppo, Sopaf Spa, registra una perdita di 488 mila euro, contro una perdita di 1.354 milioni di euro registrata nel primo trimestre 2001. Nello stesso periodo di tempo, Sopaf Spa ha registrato rettifiche negative di valore su immobilizzazioni finanziarie per 11.734 milioni di euro che sono risultate coperte interamente dai fondi specifici accantonati in esercizi precedenti.

Il patrimonio netto di Sopaf Spa al 31 marzo 2002 è di 58.266 milioni di euro contro i 96.290 milioni di euro del 31 marzo 2001.

Meliorbanca: Primo Trimestre 2002

Meliorbanca chiude il primo trimestre del corrente anno con risultati che confermano il trend positivo in atto dagli ultimi tre esercizi. Il risultato netto consolidato, pari a 5,5 mln di euro, risulterebbe in crescita del 98% rispetto all'utile del primo trimestre 2001, non considerando la plusvalenza straordinaria

I risultati conseguiti dal Gruppo Meliorbanca nel primo trimestre del 2002 sono positivi ed evidenziano la continua crescita in atto dal 1998. Già a fine 2001, i dati dell'intero esercizio erano apparsi più che soddisfacenti tanto da collocare l'Istituto presieduto da Pier Domenico Gallo in una posizione di assoluto rilievo all'interno del sistema bancario nazionale.

Dopo la quotazione a Piazza Affari avvenuta nel corso del 2000, Meliorbanca ha proseguito con successo il suo processo di crescita nonostante il forte peggioramento del quadro macroeconomico e dei mercati finanziari. Il 2001 si è presentato come un anno di ulteriore sviluppo sia per la capogruppo che per tutte le società del Gruppo. L'andamento positivo si è riconfermato anche nei primi tre mesi del corrente anno, proseguendo nel trend di crescita che ha caratterizzato gli ultimi 3 esercizi. Al 31 marzo 2002, appare innanzitutto di rilievo il risultato ottenuto in termini di margine di intermediazione, pari a 25,7 milioni di euro, con un aumento del 15% rispetto al 2001 grazie, in particolare, alle ottime performance conseguite nelle aree di consulenza e Capital Market.

Va anche sottolineato come a marzo 2002 tutte le società del Gruppo Meliorbanca abbiano non solo chiuso in utile i propri bilanci, ma anche presentato risultati in netto miglioramento rispetto al trimestre precedente. I risultati positivi conseguiti anche nel primo trimestre dell'esercizio in corso confermano il modello vincente adottato dal Gruppo, che ha optato per una struttura articolata e multi-business che gli permette di assorbire meglio le variazioni del mercato e dell'ambiente esterno. Infatti, la flessione registrata dall'area del risparmio gestito e la forte contrazione dell'attività di IPO sono stati più che compensati dalle aree di IPO, di corporate lending e di investment banking. Al di là dei risultati economici evidenziati, sul fronte della struttura, Meliorbanca ha continuato il rafforzamento della rete di investment centers in Italia, che prevede entro giugno un'ulteriore espansione con l'apertura di Firenze e Napoli. Va anche rilevato che nel corso di questo esercizio è divenuta pienamente operativa la divisione Hedge Fund della Banca e l'attività legata ai fondi ABS. Si ricorda peraltro che, per quanto riguarda l'attività di Private Equity, nel primo trimestre del 2002 Meliorbanca Sgr S.p.A. ha ottenuto l'autorizzazione per il lancio del fondo chiuso Melior Equity Fund I, destinato ad investitori istituzionali, con un capitale massimo di 120 milioni di euro. Tra i nuovi progetti avviati nell'esercizio si ricorda l'operazione che porterà all'apertura di una nuova banca, la "Banca

della Nuova Terra" mediante scissione parziale proporzionale di Meliorbanca. Il progetto nasce dall'idea di sfruttare il connubio tra la vocazione agraria storica e quella innovativa di Banca d'Affari di Meliorbanca per creare un interlocutore completo e specializzato nell'intera filiera agroindustriale. Il progetto prevede la scissione del ramo aziendale attualmente dedicato al credito ed alla consulenza nel settore agrario nonché delle risorse ed i servizi necessari affinché la nuova banca possa proseguire autonomamente l'attività. Il raffronto tra il primo trimestre del corrente anno e quello relativo all'analogo periodo del 2001 deve tenere conto dei mutamenti che ci sono stati all'interno dell'area del Gruppo. L'area di consolidamento è variata rispetto a quella del primo trimestre 2001 in quanto, oltre alla Capogruppo Meliorbanca S.p.A. e alle controllate Gallo & C. S.p.A. e Sis.Pa. S.p.A., vengono ora consolidate integralmente MeliorConsulting S.p.A., Meliorbanca Asset Management SGR S.p.A. e Beltion Gestioni Patrimoniali S.A. Inoltre, per una analisi economica accurata, il confronto con l'esercizio precedente deve tenere conto del dividendo straordinario (plusvalenza sul fondo Kiwi) di 12 milioni di euro lordi, incassati dalla controllata Gallo & C. già nei primi mesi dell'esercizio 2001. È necessario precisare, infatti, che tale ricavo, influenza significativamente il confronto con tutto il conto economico del trimestre dell'anno precedente. A livello di gestione economica, come già accennato, il margine di intermediazione mostra un valore nettamente superiore al primo trimestre 2001 (+ 15%). Il rapporto tra non interest income e margine di intermediazione è passato dal 52% di marzo 2001 al 67% con una progressione di assoluto rilievo, anche a seguito della riduzione del margine d'interesse, dovuto sia all'abbassamento dei tassi sia alla sempre minor incidenza all'interno dei crediti della componente agraria, caratterizzata da tassi elevati. Al 31 marzo 2002, il margine d'interesse ammonta a 8.593 migliaia di euro con un decremento del 20,8% rispetto allo stesso dato relativo al 31 marzo 2001, pari a 10.856 migliaia di euro. Il margine di interesse a fine trimestre 2002 è pari al 18,2% del valore complessivamente registrato nell'intero esercizio 2001. Il margine da servizi ammonta a 17.105 migliaia di euro ed è costituito dalle commissioni nette, dai profitti da operazioni finanziarie, dai dividendi e da altri proventi. Tale aggregato risulta essere pari al 25,6% dell'intero esercizio 2001. Le commissioni nette del trimestre ammontano a 12.396 migliaia di euro contro 11.395 migliaia di euro del primo trimestre dell'anno 2001, facendo registrare un

incremento dell'8,8%. Complessivamente le commissioni nette relative al primo trimestre dell'anno 2002 sono pari al 31,9% dell'intero anno 2001. Le spese amministrative del trimestre sono pari a 12.361 migliaia di euro, registrando un incremento del 27,4% rispetto al primo trimestre 2001 dovuto al continuo processo di rafforzamento delle strutture operative del Gruppo e allo sviluppo delle nuove aree di business avvenuto nel corso di tutto il 2001. Complessivamente, l'ammontare delle spese amministrative relative al 31 marzo 2002 rappresentano il 25,6% dello stesso aggregato al 31 dicembre 2001. Il numero dei dipendenti delle società del Gruppo consolidate integralmente è aumentato a 323 unità rispetto alle 262 unità al 31.03.2001 ed alle 305 unità del 31.12.2001; i relativi costi al 31 marzo 2002 sono pari a 5.911 migliaia di euro, contro le 5.061 migliaia di euro al 31 marzo 2001 e le 23.199 migliaia di euro relativi all'intero esercizio 2001.

Il risultato delle attività ordinarie del trimestre si attesta a 10.907 migliaia di euro. Dopo aver considerato gli oneri e proventi straordinari nonché le imposte sul reddito e gli utili non di pertinenza del Gruppo, il trimestre in analisi si chiude con un utile netto consolidato di 5.523 migliaia di euro. Il risultato del primo trimestre dell'esercizio 2002 rappresenta il 22,9% dell'utile netto dell'intero esercizio 2001. Il decremento (-47,9%) rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente è dovuto al citato ricavo straordinario conseguito nel 2001 dalla controllata Gallo & C.. Pertanto, depurando il risultato consolidato del trimestre del dividendo Kiwi si evidenzia una crescita del 98% rispetto all'utile consolidato del primo trimestre 2001. Dall'analisi delle variazioni relative alla struttura patrimoniale del Gruppo Meliorbanca, al 31 marzo 2002, si evidenzia che il total asset del Gruppo è pari a 2.662 milioni di euro, in crescita del 6% circa rispetto al precedente esercizio. I crediti verso banche sono diminuiti passando da 162.567 migliaia di euro al 31 dicembre 2001 a 106.428 migliaia di euro al 31 marzo 2002 (-34,5%). Il totale dei debiti verso banche

ha fatto registrare, invece, un significativo incremento, passando da 83.339 migliaia di euro al 31 dicembre 2001 a 161.194 migliaia di euro al 31 marzo 2002 (+93,4%). Nel trimestre il minor ricorso alla provvista a mezzo prestiti obbligazionari di propria emissione, ha infatti comportato un aumento dell'indebitamento con banche. I crediti nei confronti della Clientela al 31 marzo 2002 sono pari a 1.737.083 migliaia di euro contro 1.652.912 migliaia di euro al 31 dicembre 2001 (+5,1%). Le partecipazioni sono passate da 33.237 migliaia di euro al 31 dicembre 2001 a 35.039 migliaia di euro al 31 marzo 2002 (+5,4%). La raccolta diretta ammonta complessivamente a 1.965.122 migliaia di euro rispetto a 1.918.353 migliaia di euro fatti registrare al 31 dicembre 2001.

L'ammontare è composto da 1.571.000 migliaia di euro di prestiti obbligazionari di emissione della Banca, 12.000 migliaia di euro di certificati di deposito, 46.191 migliaia di euro di operazioni pronti contro termine, 18.647 migliaia di euro di fondi di terzi in amministrazione, 1.028 migliaia di euro di contributi anticipati percepiti in forma attualizzata, 92.569 migliaia di euro di liquidità della Clientela del private banking (risparmio gestito e risparmio amministrato) nonché 223.571 migliaia di euro di altri conti correnti costituiti prevalentemente da depositi accessi in appoggio ad operazioni di finanziamento e da conti vincolati utilizzati a fronte di operazioni perfezionate ed erogate con tale strumento e da 116 migliaia di euro di depositi cauzionali ricevuti. La raccolta indiretta include il risparmio gestito per conto della clientela che, espresso ai valori di mercato, ammonta complessivamente a 608.424 migliaia di euro contro 608.974 migliaia di euro al 31 dicembre 2001 e 509.720 migliaia di euro al 31 marzo 2001. Al 31 marzo 2002, il patrimonio netto di Gruppo, comprensivo dell'utile di periodo, ammonta a 192.233 migliaia di euro. Tale importo è esposto al netto della quota di utile dell'esercizio 2001 da destinarsi a dividendi.

Roberta Mosconi

Poligrafici Editoriale: Sul risultato consolidato pesano le perdite ed i costi della drastica ristrutturazione della controllata francese Presse Alliance

Il bilancio 2001 della Poligrafici Editoriale presenta due volti: quello italiano e quello francese. Per quanto riguarda le società operanti in Italia, l'esercizio decorso ha segnato ulteriori significativi progressi sintetizzati da un margine operativo lordo salito dai 17,8 milioni di euro del 2000 ai 23,5 dello scorso anno, con un vistoso incremento del 32%. Le società francesi Presse Alliance, editrice del quotidiano France Soir e controllata dalla Poligrafici Editoriale, e la Regie Print, controllata a sua volta dalla SPE (la società per la pubblicità) del Gruppo, scontando la fase (ed i costi) di una drastica ristrutturazione, hanno cumulado invece una passività di 25,3 milioni di euro. Tirando le somme:aggiungendo ai risultati delle società italiane quello negativo delle controllate francesi il

"mol"consolidato passa da 23,5 milioni di euro a 4,5 milioni, mentre il risultato netto dell'esercizio da un utile netto di 7,3 milioni di euro va in rosso per 18 milioni di euro. Abbiamo accennato alla drastica ristrutturazione in atto per il quotidiano France Soir, volta ad abbattere i costi ed a migliorare i risultati della editrice Presse Alliance. Innanzi tutto ci si è concentrati sul "core business", sospendendo immediatamente le attività editoriali secondarie, incentrate su riviste e "magazines" che avevano ben poche possibilità di raggiungere in tempi ragionevoli l'equilibrio economico e la redditività. In secondo luogo si è proceduto ad un drastico ridimensionamento degli organici, ricorrendo nei primi mesi del 2001 alla "clause de cession" e nel secondo semestre al "plan social". Il

numero dei dipendenti nel corso dell'anno è stato così più che dimezzato, passando da 302 a 134 unità. Naturalmente anche l'esodo massiccio ha comportato un impegno finanziario che ha penalizzato l'esercizio 2001, ma che dovrebbe riverberare effetti positivi sugli esercizi a venire, cominciando da quello in corso. Ulteriori effetti positivi dovrebbero derivare poi dal contratto sottoscritto lo scorso febbraio, a Londra, tra Presse Alliance e la multinazionale svedese Metro International per la stampa negli impianti di Presse Alliance del quotidiano gratuito Metro, inizialmente in 280.000 copie giornaliere, che potrebbero poi salire fino a 450.000 copie. Dopo un'aspra vertenza coi sindacati, l'uscita del quotidiano Metro è iniziata il 24 marzo scorso, con la distribuzione a Parigi in allegato a France Soir. Prima di esaminare i risultati di conto economico delle singole società del Gruppo e quelli consolidati, ricapitoliamo in rapida sintesi i settori in cui il Gruppo opera, ed i relativi scenari che hanno caratterizzato il decorso esercizio. Nel settore editoriale, che rappresenta il "core business" ed il campo d'attività "storico" della Poligrafici Editoriale, i due fatti nuovi sono costituiti dall'affitto (a decorrere dall'inizio dell'esercizio corrente) alla Poligrafici Editoriale del ramo d'azienda de "Il Giorno" e dalla radicale riorganizzazione, cui abbiamo già accennato, della Presse Alliance, controllata al 100% da Poligrafici Editoriale. Da sottolineare inoltre che il ricavo della vendita di quotidiani è passato lo scorso anno da 89,5 milioni di euro a 111,4 milioni, anche per l'effetto congiunto dell'ampliamento dell'area di consolidamento e dell'aumento di prezzo di Resto del Carlino e Nazione (portato a 1.700 lire) a seguito del rincaro del 20% circa nel costo della carta. Nel settore della pubblicità (in cui opera la SPE), dopo quattro anni di vistosa espansione il 2001 è stato caratterizzato da una sensibile contrazione degli investimenti pubblicitari, che è stata mediamente del 6,1%. Il Gruppo Poligrafici Editoriale, a parità di testate gestite ha contenuto la flessione al 4,3%. Nel comparto grafico gli indici di settore segnalano una riduzione del fatturato superiore al 3%. Il fatturato consolidato del Gruppo nella stampa per conto terzi è aumentato invece del 14,4% (da 31,3 a 35,8 milioni di euro); per contro la stampa infragruppo si è dimezzata da 12,5 a 5,8 milioni di euro. Nel settore Internet e new media, che più ha risentito della crisi internazionale, il Gruppo ha mantenuto le proprie partecipazioni in Monrif Net Spa, Logital Spa, CdFlash.com Spa e DADA Spa. Quest'ultima, quotata al Nuovo Mercato dal giugno 2000, ha raggiunto la terza posizione in Italia per quanto concerne il numero di pagine viste, e la quarta per numero di utenti unici al mese. Per le altre società si è intrapresa una politica di contenimento dei costi, volta a contenere le perdite. Nel settore radiofonico, considerato non più strategico, sono state cedute le controllate Radiant Spa, Gamma Color Italia srl e Italia Musica Radio Montebeni srl, proprietarie di tre emittenti radiofoniche a diffusione regionale. E veniamo ora al risultato economico delle varie società, iniziando dalla Capogruppo, Poligrafici Editoriale Spa. Essa ha chiuso l'esercizio 2001 con una perdita di 18,7 milioni di euro, a fronte di un avanzo di 8,4 milioni dell'anno precedente. Ma nel 2001 gli accantonamenti per perdite su partecipazioni sono ammontati a 22,6

milioni di euro (di cui 16,3 per Presse Alliance) mentre nell'esercizio precedente erano stati circa la metà (11,6 milioni di euro) ed inoltre nel 2000 vi erano state plusvalenze di 21,4 milioni di euro per vendite di partecipazioni ed immobili, mentre lo scorso anno l'apporto delle plusvalenze (derivanti dalla vendita di titoli azionari e dell'immobile direzionale in via Mattei a Bologna) è stato di soli 4 milioni di euro. Per quanto riguarda gli aspetti gestionali, patrimoniali e finanziari poi c'è da premettere che il confronto tra i due esercizi non è omogeneo, poiché il bilancio 2001 comprende il ramo d'azienda de Il Giorno e non include le attività industriali conferite a marzo 2001 al Centro Stampa Poligrafici srl. Ciò premesso il fatturato è passato da 165,6 milioni di euro a 199,6 milioni (l'incremento è conseguente all'affitto del ramo d'azienda de Il Giorno); i ricavi pubblicitari sono aumentati a loro volta da 93,2 a 106,6 milioni di euro, mentre i ricavi delle vendite dei quotidiani sono passati da 70 a 89,8 milioni di euro. Come già accennato, i risultati gestionali e di conto economico sono stati pesantemente condizionati dagli oneri di ristrutturazione di France Soir. I costi, a seguito dell'inserimento del ramo d'azienda de Il Giorno, sono passati da 102,7 a 125,1 milioni di euro; il "mol" è sceso da 15,2 a 11,4 milioni di euro e il risultato operativo da 10 a 7 milioni. Pesa poi sul risultato finale soprattutto l'accantonamento di 16,2 milioni di euro per perdite e sopravvenienze passive e di 3,2 milioni di euro per incentivi all'esodo del personale, per cui il risultato ante imposte va in rosso per 15 milioni di euro, che salgono a 18,7 aggiungendo il carico fiscale. Da sottolineare che a perimetro di consolidamento omogeneo la Poligrafici Editoriale, malgrado la congiuntura particolarmente sfavorevole, avrebbe chiuso il 2001 con un reddito ante imposte di 12,3 milioni di euro. Quanto alla SPE, il risultato è stato penalizzato dall'accantonamento per 5,1 milioni di euro a copertura delle perdite della controllata Regie Print, per cui il conto economico si è chiuso nel 2001 in sostanziale pareggio, contro un avanzo di 2,1 milioni di euro del 2000. Di Presse Alliance abbiamo già accennato: il suo conto economico ha registrato una perdita di 25,1 milioni di euro; la Editrice Il Giorno, beneficiando delle plusvalenze realizzate con la cessione delle tre emittenti radiofoniche, ha chiuso l'esercizio con un avanzo netto di 7,6 milioni di euro, mentre tra le altre maggiori società Dada Spa, che sconta il costo di numerose acquisizioni e di consulenze e spese per servizi esterni non ripetibili, ha chiuso con un disavanzo di circa 14,3 milioni di euro. A livello consolidato infine il conto economico evidenzia ricavi per 308,5 milioni di euro, un valore della produzione di 321,8 milioni, un valore aggiunto (escludendo il costo del lavoro) di 124,2 milioni ed un margine operativo lordo di 4,5 milioni di euro. Ammortamenti e svalutazioni per 19,8 milioni di euro portano il risultato operativo ad un disavanzo di 15,3 milioni, e dopo oneri finanziari per 3,7 milioni e proventi straordinari per 5,5 il risultato ante imposte segna un passivo di 13,6 milioni di euro, con una perdita d'esercizio di pertinenza del Gruppo che assomma a 18 milioni di euro. Nel 2001, considerati i numerosi provvedimenti adottati per incrementare i ricavi, ridurre i costi, migliorare l'efficienza, gli amministratori ritengono che il risultato sarà ben diverso.

Autostrade TO-MI: Bilancio 2001

Nel 2001 si è formalizzata la scissione parziale proporzionale della ASTM con positivi benefici anche sui risultati economici sia della Società che a livello di Gruppo.

In significativo miglioramento i margini reddituali, che sono attesi in crescita anche per fine 2002

Il Gruppo Autostrade Torino-Milano (ASTM) ha chiuso l'esercizio 2001 con un utile consolidato di 73 milioni di euro, che residua dopo aver stanziato ammortamenti su immobilizzazioni immateriali e materiali per complessivi 85 milioni di euro, ed aver proceduto ai seguenti accantonamenti e rettifiche: Svalutazione di partecipazioni per un ammontare di 17 milioni di euro e Accantonamenti al fondo spese di ripristino o sostituzione dei beni gratuitamente devolvibili per 69 milioni di euro.

Lo specifico ambito di attività del Gruppo è quello della gestione delle reti autostradali in concessione.

Al 31 dicembre 2001 l'ammontare complessivo della rete autostradale gestita dal Gruppo risultava costituita da 983,5 km di rete gestita, valore ottenuto considerando sia la parte gestita direttamente che quella gestita tramite società controllate e collegate.

Il 2001 è stato caratterizzato da un progetto di "Scissione parziale proporzionale della ASTM" che a seguito della stipulazione dell'atto di scissione e dell'avvio delle negoziazioni borsistiche del titolo ha portato alla costituzione di due "poli" autostradali distinti facenti capo allo stesso azionista di controllo, Argo Finanziaria Spa.

L'operazione di scissione è avvenuta tenendo conto delle attività svolte dalle concessionarie del Gruppo in funzione della localizzazione geografica delle stesse: il primo polo, localizzato nel "quadrante nord-occidentale" è rimasto sotto il controllo della capogruppo Autostrada Torino-Milano Spa, e l'altro, localizzato essenzialmente lungo il "corridoio tirrenico", facente capo alla SIAS Spa.

A seguito di questa scissione, il Gruppo ASTM e il Gruppo SIAS gestiscono, rispettivamente, circa 614 km e 370 km della rete autostradale nazionale in concessione.

Al fine di potere fare un confronto omogeneo con i dati dell'esercizio precedente, a seguito di questa operazione di scissione, sono state redatte le situazioni economico-patrimoniali consolidate pro-forma, alla data del 31.12.2001, relative al Gruppo SIAS e al Gruppo ASTM.

Le principali componenti economiche del 2001 del Gruppo ASTM possono essere così

riassunte. I ricavi si fissano a 660 milioni di euro ed evidenziano un aumento di 64 milioni rispetto all'esercizio precedente. L'incremento è stato ottenuto in considerazione sia dell'aumento dei "ricavi della gestione autostradale", pari a 28 milioni di euro, sia dell'aumento della voce "altri ricavi", per un importo pari a 14 milioni di euro, ascrivibile in primo luogo ai rimborsi assicurativi contabilizzati a fronte dei danni subiti in conseguenza degli eventi alluvionali del 2000 e, per un importo pari a 20 milioni di euro, al maggiore volume dei ricavi rinvenienti, in capo alla controllata ABC Spa, dall'acquisizione di un ramo d'azienda finalizzato all'ampliamento dell'attività manutentiva e costruttiva della stessa. La variazione intervenuta nei "costi operativi" è la risultante di un incremento dei costi manutentivi connessi al ripristino delle infrastrutture autostradali danneggiate dagli eventi citati che ammontano a 12,3 milioni di euro, di un incremento correlato all'acquisizione del ramo d'azienda sopra riassunto (pari a circa 20 milioni di euro) e, infine, di una contrazione dei costi in esame a livello di Gruppo per un importo pari a circa 16 milioni di euro.

Il MOL consolidato ha mostrato un significativo miglioramento, fissandosi a 253 milioni di euro, con un incremento di 46 milioni rispetto al dato del 2000, pari al +22%. Di seguito, anche gli altri risultati della gestione economica 2001 si presentano in progresso: il "Risultato operativo" è stato pari a 183 milioni di euro, 36 milioni in più sul dato del 2000; il "saldo della gestione finanziaria" risente della svalutazione operata con riferimento alla partecipazione detenuta nella Sitech Spa, pari a circa 16 milioni di euro; il "Risultato ante imposte" raggiunge i 150 milioni di euro dai 141 milioni del 2000.

Tale valore, al netto delle imposte sul reddito di competenza dell'esercizio e della quota di utile di competenza di terzi, porta alla consuntivazione di un utile netto consolidato pari a 73 milioni di euro, in crescita del 7,3% rispetto al corrispondente dato del 2000.

La situazione finanziaria al 31 dicembre 2001 evidenzia un'esposizione debitoria netta di circa 419 milioni di euro.

L'incremento rispetto all'esercizio precedente di questa posta, pari a circa 24 milioni di euro, è imputabile alla riduzione della percentuale dell'utile consolidato attribuita a terzi, che è passata dal 21% all'attuale 18%, che parallelamente ha fatto registrare una diminuzione nella consistenza del "patrimonio netto di competenza di terzi azionisti" rispetto al dato di fine 2000 di circa 10 milioni di euro.

Tra le principali componenti relative alla gestione finanziaria del 2001, emerge una esposizione netta nei confronti del sistema bancario pari a 299 milioni di euro. I flussi di cassa generati dalla gestione corrente sono stati utilizzati sia per la realizzazione delle opere incrementative e manutentive relative all'infrastruttura autostradale sia per consolidare il portafoglio delle partecipazioni soprattutto delle società controllate.

Con riferimento alla gestione economica della società capogruppo, ASTM Spa, si evidenzia dalla lettura del conto economico un significativo incremento dei margini reddituali. Il MOL pari a 48.795 migliaia di euro risulta in progresso del 48% sul dato del 2000, mentre il "Risultato operativo" del 60% a 41.132 migliaia di euro dagli oltre 26 milioni di fine dicembre 2000. Conseguentemente, l'utile netto dell'esercizio registra rispetto al 2000, un incremento di circa 12 milioni di euro, pari al +26,33%. Infatti, a fine 2001, si evidenzia un risultato d'esercizio netto di 55,5 milioni di euro, che residua dopo aver stanziato ammortamenti sulle immobilizzazioni immateriali e materiali rispettivamente pari a 1.088 migliaia di euro e 4.915 migliaia di euro, ed aver proceduto all'accantonamento al "Fondo spese per il ripristino o sostituzione dei beni gratuitamente devolvibili" di circa 17,2 milioni di euro.

Il positivo incremento del MOL è imputabile all'aumento della voce "Ricavi" di circa 8,3 milioni di euro, ascrivibile principalmente all'incremento della voce "Ricavi netti da pedaggio" pari all'8,6% ed accompagnata a sua volta da una contrazione dei "Costi per servizi".

Il saldo della gestione finanziaria risulta sostanzialmente allineato con quello della passata gestione precedente, nonostante si sia proceduto alla svalutazione della partecipazione detenuta nella Sitech Spa, per un importo pari a circa 5 milioni di euro.

La situazione finanziaria al 31 dicembre 2001 evidenzia un'esposizione debitoria di circa 94 milioni di euro, in miglioramento di circa 13,6 milioni rispetto al dato di fine 2000. L'analisi delle componenti finanziarie evidenzia una posizione attiva nei confronti del sistema bancario, con un miglioramento rispetto al 31 dicembre 2000, di circa 8 milioni di euro.

L'indebitamento a medio termine si riduce

invece di circa 5 milioni di euro.

L'andamento del traffico evidenzia rispetto al 2000 un incremento dei km percorsi per classe di veicoli pari al 5,32%. Tale aumento insieme all'incremento tariffario, intervenuto a partire dal 1° gennaio 2001 in applicazione della formula del "price cap" (+4,05%), hanno determinato la consuntivazione di pedaggi netti per un importo di 87,2 milioni di euro circa, con un incremento dell'8,61% rispetto al 2000.

L'esercizio 2001 si è caratterizzato, infine, anche per i numerosi interventi di manutenzione del manto autostradale, con operazioni di risanamento profondo della sovrastruttura che hanno interessato circa 82.000 mq. Inoltre, si è conclusa l'attività progettuale relativa agli interventi di ammodernamento dell'infrastruttura autostradale, con la conclusione nel mese di novembre della progettazione definitiva e la consegna della stessa.

Nel corso del primo semestre del 2002 è prevista la conclusione dell'iter approvativo che consentirà l'inizio della fase progettuale esecutiva.

Sempre in quest'ottica è stato stipulato, il 18 febbraio 2002, il contratto relativo al finanziamento, per un importo pari a 150 milioni di euro concesso alla Società dalla Banca Europea degli Investimenti, a fronte del piano di investimenti previsto per l'ammodernamento della infrastruttura autostradale.

Gli introiti da pedaggio nel corso del 2002 dovrebbero confermare sia per la Società che a livello di Gruppo, il favorevole andamento registrato nell'anno precedente tenuto conto anche degli adeguamenti tariffari effettuati in applicazione della formula del "price cap", che ha comportato un incremento della tariffa di pedaggio nella misura del 4,32% con decorrenza 1° gennaio 2002.

Per l'intero esercizio 2002 è dunque atteso un consolidamento della redditività operativa del Gruppo ASTM - quale risultante a seguito dell'operazione di scissione societaria - conseguente alla crescita dei ricavi da pedaggio ed al controllo dei costi operativi.

La previsione è, quindi, per un risultato finale positivo. Intanto, dalle anticipazioni relative al primo trimestre del 2002, si legge che Autostrada To-Mi ha conseguito ricavi della gestione autostradale per 49,3 milioni (+3,4% a/a) e un risultato lordo dell'attività operativa di 29,3 milioni (+5,8%).

La posizione finanziaria netta al 31 marzo 2002 ha evidenziato un saldo passivo di 278 milioni di euro (221 mln al 31 dicembre 2001) e risulta inclusiva di finanziamenti a medio-lungo termine, garantiti dallo Stato, per un importo di circa 118 milioni di euro. I dati recepiscono gli effetti della scissione parziale della Astm.

Garboli Conicos: Bilancio 2001

**Aumenta la produzione (da 240 a 310 miliardi di lire) e
l'utile netto (da 108 milioni di lire a oltre un miliardo).
Nuove importanti commesse nell' Alta Velocità**

Con un sensibile aumento della produzione (da 240 a 310 miliardi di lire) e con un ancor più netto aumento dell'utile netto (da 108 milioni di lire a oltre un miliardo), la Garboli Conicos ha chiuso l'esercizio 2001.

Un anno sostanzialmente positivo per l'impresa presieduta da Giorgio Vinai e di cui Stefano Bongiovanni è amministratore delegato e direttore generale. E ciò per tutta una serie di ragioni che vanno anche al di là del risultato reddituale, e pongono le premesse per ulteriori progressi.

Tra questi fattori di potenziale ulteriore sviluppo, va segnalata la certificazione SOA, ottenuta da Garboli-Conicos nel marzo del 2001, certificazione indispensabile per la partecipazione alle gare pubbliche.

Tale certificazione prevedeva la qualificazione dell'impresa in 19 categorie di lavori, di cui 5 per importi illimitati.

Grazie a nuovi certificati di buona esecuzione, una ulteriore estensione alla classe di lavori illimitata è stata ottenuta poi lo scorso gennaio per i movimenti terra. Ora con la certificazione per otto categorie di lavori in classe illimitata e 6 in classe elevata, la Garboli-Conicos si colloca tra le prime imprese di costruzioni italiane.

Il secondo evento significativo, foriero anch'esso di ulteriori possibilità d'espansione (in parte già concretizzate) è l'acquisizione del ramo produttivo della Fioroni Ingegneria. Essa ha consentito di espandere l'attività in Algeria (la Garboli-Conicos ha già una tradizionale presenza in Libia, e rafforza così le sue attività e le sue prospettive nella riva sud del Mediterraneo).

Con l'acquisto della Fioroni inoltre la società presieduta da Giorgio Vinai entra a far parte del Consorzio Cepav Due per l'Alta Velocità nella tratta ferroviaria Milano-Verona.

Da segnalare infine che l'Istituto di Certificazione Qualità Imprese e Servizi per le Costruzioni (ICIC) il 7 dicembre scorso ha concesso a Garboli-Conicos la Certificazione di Qualità Aziendale.

Ed eccoci, infine, ai dati del bilancio.

Come già accennato, la produzione, in linea con il "budget" aziendale, è salita dai 240 miliardi di lire del 2000 ai 310 dello scorso anno.

L'edilizia, con 125,4 miliardi di lavori eseguiti, rappresenta di gran lunga il comparto principale, ma al totale hanno concorso un po' tutti i comparti costruttivi: gli impianti tecnologici

hanno consuntivato lavori per circa 80 miliardi; seguono i lavori ferroviari e stradali con 72,4 miliardi di ricavi; movimenti materiali, opere nel sottosuolo, opere d'irrigazione ed acquedotti, lavori portuali e marittimi e lavori di difesa idraulica seguono per importi minori. I consumi di materiali e servizi esterni hanno inciso per 259,6 miliardi, per cui il valore aggiunto si è cifrato in 50,5 miliardi.

Il costo del lavoro a sua volta ha gravato per 41,5 miliardi, cioè il 7% in meno rispetto all'anno precedente, ed il margine operativo lordo attestatosi sui 9 miliardi (9,7 nell'esercizio precedente) è risultato superiore alle previsioni.

C'è da considerare tra l'altro che nel 2001 sono arrivate in avanzata fase esecutiva o sono giunte al termine commesse acquisite in passato, quando la necessità di continuare a lavorare faceva premio sulle considerazioni di migliore redditività.

Ai fini del risultato economico tali commesse risultano penalizzanti, ma la loro negatività è stata in buona parte annullata dall'andamento reddituale positivo di altre commesse acquisite più recentemente.

Come il margine operativo, anche il risultato operativo ha accusato comunque una lieve flessione, passando dai 6,5 miliardi del 2000 a 5,3 miliardi. Il risultato prima dei componenti straordinari e delle imposte si cifra così in 2,8 miliardi, contro i 4,1 dell'esercizio precedente. Proventi straordinari per 1,2 miliardi, a fronte di oneri per 906 milioni dell'anno prima, consentono però di ribaltare il risultato ante imposte, che sale così da 3,2 a 4 miliardi di lire.

Detratto il carico fiscale di 3 miliardi, residua perciò un avanzo netto di 1.015 milioni, che l'assemblea degli azionisti, detratto il 5% destinato alla riserva legale, ha deciso di riportare a nuovo. Tale importo, unito agli utili degli esercizi precedenti, determina un ammontare complessivo di circa 12,2 miliardi rinviati a futuri esercizi.

Considerato che, come già accennato, i lavori a bassa o nulla redditività acquisiti in passato volgono al termine, che la società vantava al 31 dicembre un portafoglio lavori di oltre mille miliardi, e che nuovi importanti lavori sono stati acquisiti all'inizio di quest'anno (tra cui lavori per l'Alta Velocità nella tratta Milano-Bologna) l'esercizio in corso - come hanno lasciato intendere gli stessi amministratori - potrebbe segnare - dopo gli anni destinati al rafforzamento patrimoniale - un sia pur cauto ritorno al dividendo.

Vitaminic: Bilancio 2001

Vitaminic archivia l'esercizio 2001 con una perdita netta consolidata sostanzialmente dimezzata rispetto al 2000 pari a 13,5 milioni di euro. Il MOL è negativo per 12,5 milioni di euro, in significativo miglioramento rispetto ai -24,6 milioni del 2000.

L'A.D. conferma il break even operativo entro il 2002

Vitaminic è l'operatore leader in Europa per la fornitura di servizi di musica digitale, basati sui nuovi formati digitali e distribuiti attraverso i più innovativi canali elettronici. Il Gruppo opera in 10 Paesi attraverso propri siti locali (Italia, Regno Unito, Germania, Francia, Spagna, Olanda, Svezia, Danimarca, Irlanda e USA).

La Società è stata la prima a livello pan-europeo a creare una comunità interamente dedicata alla musica in formato digitale e a sviluppare un'ampia gamma di servizi ad essa collegati per un'utenza business. Vitaminic è stata la prima, nel mese di ottobre 2000, e finora è l'unica società del settore della musica digitale ad essere quotata sul mercato azionario europeo (Nuovo Mercato della Borsa Italiana).

In merito al mercato di riferimento, quale è quello della musica, si deve ricordare che quest'ultimo è rimasto sostanzialmente immutato per molti anni e solo a partire dal 2000 è stato caratterizzato da forti innovazioni, dovute all'avvento dei nuovi formati digitali e dei nuovi canali distributivi, che hanno cominciato a modificare il modo di distribuire, promuovere e consumare la musica.

Dopo una fase pionieristica caratterizzata da molti competitors, vi è stata una forte razionalizzazione del settore, a seguito di alcune cause legali intentate nei confronti di società come MP3.com e Napster che hanno evidenziato come le case discografiche più grandi intendessero perseguire un'aggressiva strategia di tutela dei copyright sulla Rete, indirizzando il mercato verso una maggiore legalità e rispetto delle normative in vigore.

Così molte aziende hanno dovuto affrontare difficoltà finanziarie e di business, che hanno portato ad interrompere la loro attività. In questo contesto generale, Vitaminic, in linea con i suoi obiettivi, si è posta all'attenzione del mercato e allo stesso tempo ha cercato di consolidare la sua presenza a livello europeo attraverso una serie di acquisizioni di società, che ne hanno confermato la sua posizione di leader nel settore della musica digitale e dei servizi correlati. Oltre all'attività di internazionalizzazione, infatti, la Società ha proceduto negli ultimi tempi da una parte alla costituzione di propri siti e all'acquisizione di competitors, mentre, dall'altra alla commercializzazione di Servizi Business ad altri attori operanti sia on-line che off-line. Vitaminic, inoltre, fornisce la possibilità per i consumatori e artisti di realizzare e gestire all'interno dei siti del Network percorsi ed esperienze interattive

ed uniche. Essa aggrega contenuti provenienti da case discografiche, da etichette indipendenti e da artisti emergenti. La Società svolge un'intensa attività di ricerca e sviluppo volta a fornire servizi di musica digitale basati sui nuovi formati digitali e distribuiti attraverso i più innovativi canali elettronici, avvalendosi dell'esperienza di professionisti provenienti dai settori di Internet, della musica, della tecnologia e comunicazione.

L'esercizio 2001 è stato caratterizzato da un generale indebolimento dell'economia globale, da una accentuata volatilità dei mercati finanziari e, in relazione allo specifico business della Società, da una lenta strutturazione del mercato della musica digitale e da un arretramento della raccolta pubblicitaria, soprattutto su Internet. Nonostante questo scenario poco favorevole, Vitaminic ha saputo registrare importanti successi a conferma della bontà delle scelte strategiche intraprese in termini di modello di business.

La gestione economica 2001, evidenzia ricavi delle vendite e delle prestazioni consolidati pari a 4.464 mila euro, in crescita del 138% rispetto ai 1.873 mila euro del 2000. In particolare, si evidenziano ricavi da "Fornitura di contenuti ed Infrastruttura tecnologica" (Servizi Business), pari ad 2.308 mila euro ed in crescita di oltre sette volte (+622%) rispetto all'esercizio precedente. Tali ricavi rappresentano il 52% dei ricavi totali.

L'incidenza dei ricavi riconducibili all'area dei Servizi Business è, inoltre, cresciuta grazie all'introduzione (a partire da marzo 2001) del Vitaminic Music Club (VMC), il primo esempio in Europa di abbonamento (subscription) di musica digitale on-line.

I ricavi da "Pubblicità e Promozione" si sono fissati a 1.929 mila euro, in progresso del 25% rispetto all'anno precedente, attestandosi al 43% dei ricavi totali; i ricavi da "e-commerce" ammontano a 227 mila euro e rappresentano il 5% dei ricavi totali a fronte dell'1% dello scorso esercizio.

Da un punto di vista geografico, i ricavi mostrano una elevata concentrazione dell'attività in Italia, dove si realizza il 58% dei ricavi del Gruppo, mentre negli ultimi tempi è cresciuto anche il peso del giro d'affari realizzato all'estero: dal 26% del 1° semestre 2001 all'attuale 42%. Il Valore della Produzione ammonta a fine 2001 a 4.563 mila euro, mentre i Consumi di materie prime e Servizi esterni si attestano a

11.473 mila euro, in contrazione rispetto ai 12.323 mila euro del 2000 (-52%). Il Costo del lavoro si fissa a 5.592 mila euro, in crescita del 110% rispetto ai 2.924 mila euro dell'anno precedente.

Per quanto concerne i margini reddituali della gestione 2001, si evidenzia un Margine Operativo Lordo (al lordo di ammortamenti, svalutazioni, accantonamenti ed oneri diversi di gestione) che è negativo per 12.506 mila euro, risultando sostanzialmente dimezzato rispetto al disavanzo di 24.581 mila euro dello scorso 31 dicembre 2000 (-49%).

Il Risultato Operativo, negativo per 13.978 mila euro, sconta rispetto al MOL ammortamenti, svalutazioni ed oneri diversi di gestione complessivamente pari ad 1.472 mila euro. L'esercizio, infine, si chiude con una perdita netta di Gruppo pari a 13.480 mila euro, in calo del 46% sul risultato negativo del 2000. Questo disavanzo beneficia, rispetto al Risultato Operativo, di proventi finanziari netti pari a 985 mila euro, riconducibili a proventi su operazioni pronti contro termine effettuate dalla Capogruppo, e sconta oneri straordinari netti pari a 487 mila euro.

La struttura patrimoniale del Gruppo Vitaminic al 31 dicembre 2001 registra un Capitale investito netto pari ad 26.220 mila euro e disponibilità monetarie nette pari ad 17.572 mila euro, alla cui copertura concorre un Patrimonio netto pari a 43.792 mila euro. Si rileva che la situazione patrimoniale al 31 dicembre 2001 comprende il Gruppo Peoplesound, posseduto attraverso la partecipazione totalitaria in Peoplesound.com Ltd., ed Eureka Multimedia-FranceMP3 S.A.

Le Immobilizzazioni nette che ammontano ad 28.140 mila euro, appaiono in forte crescita sull'anno precedente (934 mila euro, al 31 dicembre 2000) principalmente per effetto delle acquisizioni effettuate nel corso del 2001, come per esempio: l'investimento relativo all'acquisizione degli asset del sito IUMA; l'acquisizione della società francese Eureka Multimedia-FranceMP3 S.A., avvenuta in data 3 agosto 2001 e l'acquisizione della società inglese Peoplesound.com Ltd., avvenuta in data 21 dicembre 2001.

Il Patrimonio netto di fine periodo ammonta a 43.792 mila euro, in crescita di 14.914 mila euro per effetto degli aumenti di capitale per complessivi 28.419 mila euro, effettuati dalla Capogruppo a fronte delle citate operazioni straordinarie ed è in parte diminuita dal risultato di esercizio negativo per 13.480 mila euro.

La posizione finanziaria del Gruppo Vitaminic al 31 dicembre 2001 è positiva per 17.572 mila euro. Conformemente agli ultimi piani aziendali, la posizione finanziaria netta è ritenuta adeguata per garantire l'autonomia finanziaria necessaria allo sviluppo dell'attività fino al raggiungimento dell'autofinanziamento, previsto entro la fine dell'esercizio 2002.

Nel corso dell'esercizio si è registrata una diminuzione della cassa, pari a 9.995 mila euro,

riconducibile principalmente al flusso monetario della gestione corrente. Per quanto riguarda la Capogruppo, i ricavi di Vitaminic SpA al 31 dicembre 2001 sono stati pari a 2.999 mila euro, al netto dei ricavi dalle controllate.

Il MOL è risultato negativo per un valore di 5.355 mila euro. Il risultato operativo civilistico è ammontato a -5.893 mila euro. La perdita netta è stata di 13.545 mila euro.

La posizione finanziaria netta al termine dell'anno fiscale 2001 è stata di 12.892 mila euro. L'esercizio 2001 ha rappresentato un fondamentale momento di consolidamento dell'attività del Gruppo Vitaminic, sia per quanto concerne la significativa crescita per linee interne sia per l'attività di acquisizioni, che ha permesso di assumere il controllo dei due principali competitor europei.

Quest'ultimi, ma, soprattutto il Gruppo Peoplesound, operano nello stesso settore di Vitaminic ma sono per specializzazioni complementari rispetto alla Società.

L'attività di fornitura di contenuti musicali ed infrastruttura tecnologica si riconferma il tema principale della gestione 2002.

Nonostante, il perdurare della debolezza economica e dell'incertezza del settore di riferimento, Vitaminic conferma per l'esercizio in corso i propri obiettivi di autofinanziamento, operando sul fronte ricavi, attraverso la focalizzazione della propria attività sulle aree di business a marginalità più elevata e, su quello del contenimento dei costi, accelerando i processi di ristrutturazione, con l'obiettivo il profilo di rischio dell'impresa.

Relativamente ai primi mesi dell'anno in corso, si evidenzia che Vitaminic ha chiuso il primo trimestre 2002, con un risultato ante-imposte negativo per 5,424 milioni di euro. Il risultato sconta ammortamenti per 1,7 milioni.

La società del Nuovo Mercato nello stesso periodo ha registrato ricavi consolidati per 1,8 milioni di euro, in crescita del 38% rispetto allo stesso periodo del 2001, mentre sono cresciuti del 147% rispetto all'ultimo trimestre del 2001.

Il Mol è stato negativo per 3,7 milioni di euro, in peggioramento rispetto al primo trimestre 2001 quando il Mol registrò un passivo di 2,644 milioni. Secondo la Società "tale evoluzione risente dell'ingresso nel network Vitaminic del Gruppo Peoplesound, il cui processo di integrazione è ancora in via di completamento, nonché del diverso mix di ricavi". Il risultato operativo è stato negativo per 5,5 milioni di euro, peggiore dei -2,7 milioni del primo trimestre del 2001, ma sconta svalutazioni ed oneri diversi di gestione per 1,740 milioni di euro. Il management del Gruppo è positivo circa l'evoluzione della gestione corrente. Per il futuro "contiamo di raggiungere l'obiettivo di break-even a livello di MOL, come previsto entro la fine del 2002", ha dichiarato Gianluca Dettori, amministratore delegato di Vitaminic. Inoltre, la Società intende completare nel corso del secondo trimestre il piano di integrazione del Gruppo a livello tecnologico e organizzativo.

