

Relazione sulla gestione al 31 Dicembre 2006

Salerno Energia Vendite S.p.A.

Sede: Salerno, Via S. Passaro, 1

Capitale Sociale Euro 1.517.466,00 interamente versato

Iscritta al n. 03916040656/2002 del
registro imprese presso la C.C.I.A.A. di Salerno

Signori Soci,

la crescita conseguita da Salerno Energia Vendite, in un mercato sempre più complesso e competitivo, con eventi esterni non proprio favorevoli nel 2006, conferma ancora una volta la capacità di rispettare gli obiettivi definiti dall'azienda: perseguire la strategia di ampliamento del mercato con l'acquisizione di nuovi clienti e contestualmente diversificare l'offerta puntando su soluzioni "dual-fuel" (energia elettrica e gas).

Abbiamo raggiunto per il quarto anno consecutivo dei risultati positivi con la conferma della crescita del fatturato. Il risultato ottenuto nel 2006 è particolarmente apprezzabile soprattutto considerando le condizioni climatiche particolarmente sfavorevoli che hanno fortemente penalizzato gli operatori del settore. In tale situazione si rinnova la forza del modello organizzativo di Salerno Energia Vendite basato su una competitiva area commerciale e sulle sinergie sviluppate sia con le altre società del Gruppo, sia con altre aziende presenti nel settore energetico.

L'azienda è attualmente impegnata nell'incremento del proprio portafoglio clienti attraverso acquisizione di rami di aziende terze e con parallele azioni commerciali per conquistare clienti in mercati limitrofi; contestualmente il management è al lavoro per avviare nella seconda metà del 2007 il business di vendita energia elettrica in aggiunta a quello del gas metano.

Il 2006 si è chiuso con un fatturato di € 20.964.918 in crescita rispetto all'anno precedente di circa il 7%; il portafoglio clienti è passato da 52.476 a 53.824 (+2,6%).

Salerno Energia Vendite S.p.A. ha partecipato in ATI nel mese di gennaio 2006 alla gara di assegnazione di capacità aggiuntiva sul gasdotto TAG/Austria (Trans Austria Gasleitung GmbH) per un periodo ventennale (1° ottobre 2008/1° ottobre 2028), il 3 febbraio 2006 è stata assegnata a Salerno Energia Vendite la capacità di trasporto di mc 1243 /ora, pari a 10.880.680 mc/anno.

A seguito dell'interesse da parte di alcune società impegnate nell'acquisto di metano sui mercati internazionali, fatte le opportune valutazioni di convenienza economica e strategica, Salerno Energia Vendite ha ritenuto conveniente cedere l'assegnazione acquisita.

La cessione, a mezzo mandatario – AMGA Commerciale spa - nominato dalla società, è stata perfezionata in data 08/06/06 con la stipula del contratto di cessione alla Hera Trading srl e risulta pienamente efficace dalla data del 30/06/2006 a seguito del consenso scritto alla cessione da parte della TAG; l'operazione ha determinato un significativo margine economico per la società.

I risultati positivi ancora conseguiti, le nuove azioni di sviluppo commerciale attivate verso i mercati limitrofi, le strategie di espansione geografica attivate dal Gruppo Salerno Energia con la metanizzazione di nuovi territori, nonché le possibili nuove partnership industriali, ribadiscono fortemente la candidatura di Salerno Energia Vendite ad un ruolo di primo piano nel mercato energetico dell'intera Italia meridionale. Tale positiva dinamica assume ancora maggiore valore se viene contestualizzata in un mercato di riferimento alquanto turbolento, e con margini unitari sempre più contenuti sia per le strette tariffarie decise dall'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas, che per l'accentuarsi della competizione e della concorrenza sui mercati attualmente presidiati, che spingono, tra l'altro, ad una continua concentrazione degli operatori.

In tale contesto l'azienda conferma la strategia di sviluppo attraverso le seguenti linee di azione:

1. Aggregazioni societarie con aziende terze;
2. Politiche commerciali aggressive per la conquista di clienti in aree limitrofe;
3. Sviluppo del business di vendita energia attraverso sinergie di Gruppo societario;
4. Offerta “dual-fuel” per la vendita congiunta di gas ed elettricità;
5. Potenziamento capacità di acquisto materia prima;
6. Investimenti in information technology e in risorse umane;
7. Potenziamento processi per la gestione crediti.

Aggregazioni societarie con aziende terze

Salerno Energia Vendite, dopo aver aperto il proprio capitale sociale a due società terze di distribuzione gas (Irno Service S.p.A. e Ge.S.Com. s.r.l.) con la relativa acquisizione dei clienti finali gas nei territori di Bisaccia, Contrada e Solofra, ha proseguito in tale azione di aggregazione e partnership societarie acquisendo a marzo del 2007 il ramo di azienda “vendita gas” da C.E.G. s.c.a.r.l. di Gavirate (VA), e circa 3.000 nuovi clienti nella provincia di Potenza; tale risultato, insieme alla consolidata presenza nel comune di Missanello (dicembre 2006), legittima Salerno Energia Vendite come azienda operante non solo in Campania, ma anche in Basilicata.

Alla data odierna risulta, in stato avanzato un nuovo progetto di aggregazione societaria per l’acquisizione di un altro importante portafoglio clienti (circa 6.000 utenze) sempre in Basilicata.

Infine, è attualmente in corso la definizione degli ultimi dettagli per la definitiva stipula dell’accordo societario con una azienda leader nel mercato energetico in Italia; tale operazione, qualora conclusa con esito positivo, lancia Salerno Energia Vendite tra i principali attori nel mercato meridionale con il quasi raddoppio dell’attuale clientela e dei volumi gas venduti. Il partner individuato porterebbe in dote anche il know-how e la disponibilità di materia prima per l’entrata di Salerno Energia Vendite nel mercato della vendita di energia elettrica. Oltre a tali benefici diretti, la citata operazione genererà anche una serie di effetti positivi indiretti, quali economie di scala e di scopo, reciproca collaborazione e crescita comune di know-how, possibili sinergie anche su altri business comunque legati al mercato energetico. Naturalmente viene confermata la scelta di mantenere il controllo societario in capo a Salerno Energia S.p.A..

Politiche commerciali aggressive su territori limitrofi

L’azienda, dalla seconda metà del 2006 e nel primo trimestre del 2007, ha potenziato la struttura organizzativa interna, ponendo nuova attenzione all’area commerciale e alle nuove politiche di marketing per la conquista di clienti residenziali e business in territori limitrofi al proprio mercato di riferimento. I risultati fin qui conseguiti sono estremamente confortanti sia in termini di nuove fette di mercato presidiate che per il rinnovato grado di fidelizzazione della clientela storica.

Le principali leve dell’area commerciale di Salerno Energia Vendite sono una marcata formazione alla vendita del proprio personale, una fitta rete di procacciatori locali, promozioni innovative,

offerta di gadget alla sottoscrizione del contratto di fornitura e soprattutto la sottolineatura della territorialità dell'azienda come elemento di distinzione sul mercato.

Sviluppo del business di vendita energia attraverso sinergie di Gruppo societario

Il disegno organizzativo del Gruppo Salerno Energia è impostato su una crescita sinergica di tutte le società, ciascuna nel proprio segmento di attività. Evidenti sono i vantaggi per Salerno Energia Vendite offerti dalla società di distribuzione gas appartenente al Gruppo impegnata nella metanizzazione di nuovi territori, nonché lo sviluppo dei volumi di gas venduti per effetto di progetti seguiti dalla controllante Salerno Energia S.p.A. di conversione degli impianti termici comunali da gasolio a gas metano.

Offerta “dual-fuel” per la vendita congiunta di gas ed elettricità

In linea con gli orientamenti strategici dei maggiori player nazionali del settore, Salerno Energia Vendite ha avviato le basi per lo sviluppo di una strategia commerciale *Dual-Fuel* che prevede l'offerta di energia elettrica ai clienti già serviti con le attività del gas; tale elemento sarà essenziale per restare stabilmente al centro del mercato e non essere relegati ai suoi margini. Ed infatti, dal prossimo 1° luglio 2007, oltre alla clientela business già libera di scegliere il proprio fornitore di elettricità, anche i clienti residenziali potranno operare le proprie scelte liberamente. Salerno Energia Vendite si vuole trovare pronta a questo appuntamento, per cogliere l'opportunità di vendere anche l'energia elettrica in affiancamento allo storico business di vendita gas metano; evidenti sono le economie di scala e quindi i maggiori margini che l'azienda potrà trarre da tale strategia.

Con provvedimento del 22/03/07 il Gestore del Mercato Elettrico (GME) ha disposto l'ammissione al mercato elettrico di Salerno Energia Vendite, che pertanto da tale data è formalmente abilitata anche alla vendita di energia elettrica ai clienti finali. Tale importante riconoscimento è ovviamente il punto di partenza dell'azienda che si avvia in un nuovo percorso che comporterà un incisivo cambiamento dimensionale (incremento clienti, volumi venduti, fatturato e marginalità), culturale e societario.

Potenziamento capacità di acquisto materia prima

Un altro fattore essenziale per essere competitivi sul mercato è la forza e la capacità aziendale di acquisto dell'energia; la possibilità di comprare la materia prima ad un prezzo più basso degli altri *competitor* e la contestuale riduzione dei rischi legati ad applicazione di penali da parte del proprio

fornitore, in un contesto di calo di marginalità unitaria (tagli tariffari e concorrenza), sarà evidentemente una condizione obbligata per tutte le aziende di vendita impegnate sul mercato.

Tale vantaggio competitivo, può essere acquisito solo attraverso una contestuale crescita dimensionale (maggiori volumi venduti) e l'acquisizione di know-how attraverso l'attivazione di proficue partnership con aziende leader del settore con disponibilità diretta di energia.

Investimenti in Information Technology e in Risorse umane

Salerno Energia Vendite è annualmente impegnata in investimenti di adeguamento e potenziamento delle proprie dotazioni informatiche (hardware e software) in quanto lo sviluppo aziendale richiede una continua attenzione all'information technology. L'azienda ha in dotazione, anche grazie ai servizi erogati dalla controllante Salerno Energia S.p.A., uno dei migliori sistemi gestionali presenti sul mercato utility (Neta); tale elemento rappresenta uno degli elementi distintivi e quindi di forza della società, che grazie a tale scelta può oggi seguire con assoluta tranquillità tutti gli innumerevoli aggiornamenti normativi che pesano sul settore energetico, nonché porre in essere progetti di sviluppo al fine di rendere maggiori e migliori servizi ai propri clienti e/o ottimizzare i propri processi interni.

L'azienda segue con continua attenzione l'organizzazione aziendale, ed in particolare la formazione delle risorse umane; in ogni esercizio vengono stanziati importanti risorse economiche per avviare il personale a corsi di formazione mirati all'aggiornamento professionale (tariffe, delibere authority, marketing, ecc).

Potenziamento processi per la gestione crediti

Forte attenzione è posta all'area "Recupero crediti" poichè in un contesto di riferimento dove la marginalità unitaria è estremamente ridotta, il mancato tempestivo incasso da parte dei clienti finali ha un impatto estremamente negativo per l'equilibrio finanziario aziendale. Importanti risultati sono stati conseguiti nel corso del 2006 attraverso procedure mirate e massive di invio solleciti di pagamento e lavorazione di crescenti ordini di chiusura per morosità.

Nei primi mesi del 2007, attraverso un'innovazione software, è stato inserito nella lettera di sollecito il bollettino unico a saldo dell'intera posizione debitoria. Sono state previste due diverse

lettere: una prima col solo sollecito di pagamento e una successiva, in caso di persistente mancato pagamento, con l'avviso di distacco per morosità.

Alla data odierna è in fase di analisi un progetto mirato alla gestione dei crediti post-distacco (affidamento recupero extra-giudiziale ed affidamento legale) direttamente sul sistema gestionale Neta, in modo da avere un'integrazione ancora più completa della gestione dei clienti.

Per la copertura del rischio di credito, relativo alla clientela business, è allo studio la possibilità di attivare delle polizze assicurative con compagnie specializzate nel settore

Signori Soci, l'azienda guarda positivamente al futuro. L'azienda ispira il proprio agire a principi di correttezza etica e deontologica, avendo come orizzonte d'impresa non soltanto i benefici sul piano strettamente economico, ma anche lo sviluppo sociale e la tutela dell'ambiente.

Quadro normativo e tariffario

Con la delibera 298/05 del 29/12/05 l'AEEG ha riproposto, per il primo trimestre 2006, i criteri di indicizzazione della materia prima già contenuti nella delibera 248/04.

L'intervento dell'Autorità è stato finalizzato a contenere gli aumenti del gas naturale, avvalendosi degli effetti dell'Ordinanza del Consiglio di Stato n. 4921/05 del 14/10/05 che aveva sospeso in via cautelare, ed in attesa della definitiva decisione, la sentenza del TAR Lombardia del giugno 2005 di annullamento della 248/04.

Ricordiamo che, tramite quest'ultima deliberazione, l'AEEG aveva modificato la metodologia di calcolo della componente relativa al costo della materia prima, al fine di assicurare ai consumatori maggiori benefici.

Alcuni operatori del mercato, hanno presentato ricorso avverso la delibera 298/05 ottenendo dal TAR Lombardia la sospensiva, ma l'attuale quadro regolatorio comporta la vigenza delle delibere 298/05 e 65/06, almeno fino a quando il Consiglio di Stato non dovesse pronunciarsi sul merito dei ricorsi.

Riprendendo quanto esposto nella delibera n. 65/06, l'AEEG ha inoltre riconosciuto un parziale rimborso ai consumatori pari alla differenza tra quanto applicato sulla base della delibera 195/02 e quanto previsto dalla delibera 248/04 nell'anno 2005.

Con le decisioni n. 1 e n. 2 del 11/1/07 dell'Adunanza Plenaria, il Consiglio di Stato nel decidere definitivamente sugli appelli presentati dall'Autorità nei confronti delle sentenze n. 3716/05 e n. 3718/05, prendendo atto della loro improcedibilità, ha precisato che la deliberazione n. 248/04, stante la sua natura di atto generale, in conseguenza dell'annullamento disposto dalle due richiamate sentenze del Tar Lombardia, non può trovare applicazione nei confronti di tutti gli esercenti.

In base a tale sentenza con la delibera n. 12/07 del 23/01/07 l'AEEG ha avviato il procedimento per l'adozione dei provvedimenti in materia di criteri di aggiornamento delle condizioni economiche di fornitura del gas naturale a decorrere dal 01/01/05 al fine di riparare alla caducazione della delibera 248/04. I risultati non sono ancora noti.

Sintesi dei risultati

Il 2006 registra comunque un risultato positivo, nonostante l'effetto negativo dell'anomalo andamento climatico, nonché la riduzione dei margini unitari per applicazione dei nuovi citati aggiornamenti tariffari.

Di seguito si espongono i principali indicatori economici/patrimoniali; un ulteriore quadro analitico-gestionale sarà offerto in sede di commento dei "Risultati economico finanziari".

DATI ECONOMICI		2006	2005
Valore della produzione	€	20.964.918	19.597.184
Differenza tra valore e costi della produzione	€	73.890	198.016
Utile netto dell'esercizio	€	36.488	149.520
DATI PATRIMONIALI E FINANZIARI			
Immobilizzazioni nette	€	1.344.403	1.225.523
Patrimonio netto (comprensivo del risultato di esercizio)	€	1.762.060	1.867.620
Indebitamento finanziario complessivo	€	2.265.573	1.927.337
DATI E INDICATORI GESTIONALI			
Volumi gas venduti	Mc	43.711.721	48.477.455
Consistenza del personale a fine anno	n°	14	12

Si segnalano, inoltre, i seguenti fatti di rilievo:

- Consolidamento dei processi seguiti da certificazione di qualità ISO 9001;

- Potenziamento dell'azione commerciale avviata alla fine del 2005 per la conquista di quote di mercato in alcuni comuni della Provincia di Salerno (Scafati, Angri, Pontecagnano, Baronissi, Fisciano, Pellezzano, Calvanico, Roccapiemonte);
- Ulteriore adeguamento della nuova struttura organizzativa e dei relativi processi, necessari a far fronte alla competizione derivante dall'avvio della liberalizzazione nel mercato del gas;
- Completamento rinnovo uffici aziendali, per offrire migliori servizi ai clienti (migliore accesso, maggiori confort, cura della riservatezza e privacy, elimina code) e migliorare l'immagine aziendale e la comunicazione al pubblico (video e audio al front-office per informazioni/news e pubblicità istituzionale e mirata).

Inoltre, sono state effettuate le seguenti azioni per sviluppare e migliorare le seguenti attività:

- Attivazione del servizio POS per il pagamento alla cassa aziendale delle bollette;
- Front-office potenziato per garantire un canale diretto per tutte le esigenze della clientela;
- Potenziamento procedura di gestione crediti (reportistica target e solleciti massivi automatici, emissione bollettino totale morosità);

Attività commerciale

Salerno Energia Vendite S.p.A. è definitivamente entrata nel gruppo dei principali attori del mercato regionale campano e lucano; infatti, oggi l'azienda opera in ben 23 comuni:

REGIONI	PROVINCIE	COMUNI	
CAMPANIA	SALERNO	Salerno, San Mango Piemonte, Vietri sul Mare, Pontecagnano-Faiano, Castel San Giorgio, Baronissi, Fisciano, Pellezzano, Calvanico, Angri, Scafati.	11
	BENEVENTO	Montesarchio	1
	AVELLINO	Solofra, Bisaccia, Contrada	3
BASILICATA	POTENZA	Missanello, Episcopia, Latronico, Castelluccio Superiore, Castelluccio Inferiore, Rotonda, San Severino Lucano, Viggianello	8

Il perimetro aziendale di riferimento al 31.12.2006, in termini di clienti attivi e volumi gas venduti, può essere sintetizzato nei seguenti dati:

Clienti finali attivi e Volumi gas metano venduti	31.12.2006	31.12.2005
Clienti attivi	N° 53.824	N° 52.476
Gas venduto	Mc 43.711.721	Mc 48.477.455

Salerno Energia Vendite S.p.A. ha registrato, pertanto, un incremento di 1.348 unità rispetto ai dati del 2005, pari a circa il 2,6%. Le vendite di gas sono state complessivamente di 43,7 milioni di metri cubi con una diminuzione, rispetto all'anno precedente, del 9,8% pari a circa 4,8 milioni di metri cubi soprattutto per effetto del citato effetto climatico negativo. L'azienda punta nel breve termine, con azioni commerciali sui territori limitrofi, a conquistare quota 65.000 clienti attivi, con l'ulteriore obiettivo di raggiungere 70 milioni di metri cubi di metano venduti.

Le trattative di partnership che speriamo di concludere nel corso del presente esercizio, in caso di esito positivo, potranno portare Salerno Energia Vendite vicino alla soglia importante di 100.000 clienti finali per circa 100 milioni di metri cubi; in tal caso, l'azienda si candiderebbe ad un ruolo di primo piano in tutto lo scenario meridionale e i risultati attesi, anche alla luce delle importanti economie di scala prodotte, sarebbero estremamente significativi.

I servizi offerti nella vendita del gas sono stati formulati seguendo le richieste del mercato, ed in particolar modo adeguando le offerte alle diverse tipologie di utilizzo del gas metano dei clienti, attraverso un ventaglio di offerte calibrate su diverse metodologie di prezzo, di fatturazione e di servizio personalizzato.

I servizi on-line rappresentano strumenti nuovi ed alternativi per entrare in contatto con un'area crescente di clienti: in tal modo, il cliente può risolvere ogni necessità relativa al servizio gas, dalla richiesta di fornitura alla voltura, dalla cessazione alle modifiche degli impianti di allacciamento, ed ancora, ottenere informazioni su consumi, bollette, pagamenti, campagne promozionali e così via.

A completamento dei servizi forniti, il Numero Verde gratuito 800-012144 "Servizio di Autolettura del Contatore" consente ai clienti di comunicare la lettura del contatore gas; il 2006 registra un notevole incremento di impiego di tale sistema. Inoltre, nel corso del 2006 è stato ulteriormente pubblicizzato il servizio "La lettura del gas con SMS", che consente ai clienti di trasmettere il numero della lettura grazie all'invio di un *short message system* via cellulare (sms).

Nell'ultimo trimestre del 2006 e nei primi mesi del 2007, la struttura commerciale di Salerno Energia Vendite è stata impegnata nel progetto "Raddoppia l'Energia" che ha di fatto portato nelle case dei cittadini del comune di Salerno e di vari comuni provinciali, un gradito omaggio di due

lampadine a basso consumo energetico. Con la distribuzione capillare di tale regalo (circa 60.000 lampadine) l'azienda ha conseguito obiettivi di fidelizzazione, nonché di conquista di nuovi clienti nei comuni attigui al mercato tradizionale; ha, inoltre, rafforzato la propria immagine come soggetto impegnato nella tutela dell'ambiente e nelle azioni per il risparmio energetico, proponendo, peraltro, la propria nuova candidatura come soggetto presente anche nel mercato elettrico. I risultati conseguiti da tale progetto sono stati estremamente positivi.

Partecipazioni societarie

Global Service

Composizione del capitale	Percentuale	Importo sottoscritto (€)
Salerno Energia Vendite S.p.A.	20 %	24.000
Comune di Solofra	51 %	61.200
Gestioni Esattoriali Irpine S.p.A.	16 %	19.200
Azionariato popolare	13 %	15.600
Totale Capitale Sociale	100%	120.000

La società è stata costituita allo scopo di gestire servizi di pubblico interesse nel Comune di Solofra. L'oggetto sociale della società prevede lo svolgimento dell'attività di pubblica illuminazione, dei servizi cimiteriali, della gestione dell'esazione dei tributi e dei servizi pubblici diversi.

Risorse umane

La consistenza del personale al 31 dicembre 2006 è pari a n. 14 unità. Sono state realizzate complessivamente n. 59 giornate di formazione manageriale/gestionale e sono state erogate un numero consistente di giornate di formazione operativa sul sistema informatico aziendale Neta.

I principali argomenti della formazione manageriale/gestionale sono stati il Sistema Qualità, sicurezza sul lavoro e privacy, office automation.

Anche nel corso del 2007 prosegue l'attività di formazione del personale, realizzata sia direttamente in azienda che presso società di rilievo primario.

L'azienda considera l'attività formativa permanente e diffusa necessaria per garantire un elevato livello di qualificazione e per ottenere standard più elevati del servizio erogato.

Il costo totale del personale relativo all'esercizio 2006 è stato pari ad Euro 489.184.

Innovazione tecnologica

Salerno Energia Vendite acquista in *outsourcing* dalla società controllante tutti i servizi e le dotazioni hardware e software; infatti è stato formalizzato un apposito contratto con Salerno Energia S.p.A. per la gestione globale di tutte le esigenze IT. L'esternalizzazione di un'attività ritenuta “no-core” permette di liberare risorse umane e finanziarie verso le attività commerciali “pure” per le quali l'azienda è stata istituita; contemporaneamente si registra la fornitura di un servizio ad elevato standard qualitativo con la disponibilità di un software gestionale leader nel settore utilities in Italia e una risposta alle richieste di assistenza rapida ed efficace. Le dotazioni hardware e i collegamenti in rete risultano essere tra i migliori del mercato e mettono in condizione gli operatori di lavorare con velocità e in assenza di fermi macchina. Il C.E.D. di Salerno Energia S.p.A., con apposito contratto di service, ha attivato un nuovo servizio per l'emissione di lotti massivi di solleciti di pagamento. Nel 2007 si prevede l'attivazione definitiva del nuovo call-center.

Risultati economico finanziari

La gestione economica dell'esercizio 2006 è espressa in modo sintetico nel prospetto di seguito esposto, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali i dati del Conto economico:

Valori espressi in Euro	31/12/2006	31/12/2005	Differenze
Ricavi:			
Ricavi delle vendite	20.717.334	19.592.727	1.124.607
Altri ricavi	247.584	4.457	243.127
<u>Totale ricavi</u>	<u>20.964.918</u>	<u>19.597.184</u>	<u>1.367.734</u>
Costi operativi:			
Costo gas metano	13.803.937	11.906.768	1.897.169
Vettoriamiento	4.417.266	4.617.500	(200.234)
Costo del lavoro	489.184	454.950	34.234
Prestazioni di terzi	1.165.047	1.009.062	155.985
Servizi staff/centrali da controllante	750.569	713.986	36.583
Spese generali/altri costi	111.270	104.155	7.115
<u>Totale costi operativi</u>	<u>20.737.273</u>	<u>18.806.421</u>	<u>1.930.852</u>
<u>Primo margine</u>	<u>227.645</u>	<u>790.763</u>	<u>(563.118)</u>
Ammortamenti e accantonamenti			
Ammortamenti economico-tecnici			
Immobilizzi materiali e immateriali	153.087	145.789	7.298
Accantonamenti e svalutazioni	0	115.013	(115.013)
Totale ammortamenti e accantonamenti	153.087	260.802	(107.715)
<u>Risultato operativo</u>	<u>74.558</u>	<u>529.961</u>	<u>(455.403)</u>
Proventi/Oneri finanziari netti	114.441	152.272	(37.831)
Risultato ante componenti straordinarie	188.999	682.233	(493.234)
Oneri/Proventi straord. netti (comprese penali gas)	(2.467)	(264.129)	261.662

Risultato prima delle imposte	186.532	418.104	(231.572)
Totale imposte del periodo	150.044	268.584	(118.540)
Utile netto del periodo	36.488	149.520	(113.032)

La gestione operativa ha visto il totale dei ricavi attestarsi a euro 20.964.918 (+7%); tale incremento, nonostante l'importante contrazione dei volumi venduti per le temperature più miti registrate nei mesi invernali del 2006 rispetto al 2005, è dovuto all'aumento della tariffa finale di vendita per il parziale adeguamento ai maggiori costi di acquisto della materia prima e all'incremento del portafoglio clienti in nuovi territori per la spinta commerciale attivata dall'azienda. I costi operativi sono incrementati del 10% sostanzialmente per la sopra citata maggiorazione del costo di acquisto del gas. La riduzione del risultato operativo è collegata a fattori esogeni quali la sensibile contrazione dei volumi venduti per le temperature più miti registrate nei mesi invernali e la nuova metodologia di aggiornamento tariffario di vendita dettato dall'AEEG che penalizza la marginalità unitaria sul venduto.

L'utile netto civilistico così conseguito ammonta a euro 36.488 per l'intero periodo, dopo aver accantonato imposte per euro 150.044.

La situazione patrimoniale è rappresentata nel prospetto che segue, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali il bilancio civilistico, redatto ai sensi del D.Lgs 127/91 e ponendo a confronto la situazione al 31.12.2006 con quella rilevata al 31.12.2005:

Valori espressi in euro	31/12/2006	31/12/2005	Differenza
Immobilizzazioni nette:			
- Materiali ed immateriali	1.040.823	951.035	89.788
- Finanziarie	303.580	274.488	29.092
Totale	1.344.403	1.225.523	118.880
Capitale circolante netto:			
- Clienti	9.451.771	10.384.428	(932.657)
- Altre attività	139.407	17.810	121.597
- Rimanenze di magazzino	0	0	0
- Disponibilità liquide	148.748	477.699	(328.951)
- Posizione tributaria netta	660.832	(325.940)	986.772
- Fornitori	(5.591.136)	(5.884.970)	293.834
- Altre passività	(1.892.423)	(1.882.871)	(9.552)
Totale	2.917.199	2.786.156	131.043
Capitale investito lordo	4.261.602	4.011.679	249.923
Fondi diversi	(233.789)	(216.722)	17.067
Capitale investito netto	4.027.813	3.794.957	232.856
Patrimonio netto (non comprensivo del risultato)	(1.725.572)	(1.718.100)	7.472

Risultato netto	36.488	149.520	(113.032)
INDEBITAMENTO FINANZIARIO COMPLESSIVO	(2.265.753)	(1.927.337)	338.416

La situazione patrimoniale/finanziaria evidenzia un'importante contrazione dei crediti verso clienti, sebbene in presenza di un contestuale maggiore fatturato, dovuta agli ottimi risultati consuntivati dalla gestione delle attività di recupero. Tale considerevole risultato è bilanciato dall'aumento dei crediti tributari a causa dei maggiori acconti di imposte versate nell'anno (Imposte di consumo, Iva e Irap).

Il bilancio 2006 è oggetto di revisione da parte della società Deloitte & Touche S.p.A., ai sensi del D.Lgs. 164/00 art. 18 comma 7.

Fatti di rilievo successivi alla chiusura dell'esercizio e prevedibile evoluzione della gestione

Apertura del capitale sociale ad altri soci partner

Sono in via di conclusione accordi per l'ingresso di nuove società operanti nel campo energetico nazionale nel capitale di Salerno Energia Vendite S.p.A., che andranno ad aggiungere ulteriore valore all'azienda. Le possibili ulteriori operazioni di aggregazione saranno, comunque, perfezionate in limiti tali da confermare il controllo societario in capo a Salerno Energia S.p.A., con il possesso di almeno il 51 % del capitale sociale.

Ammissione di Salerno Energia Vendite S.p.A. al mercato elettrico

L'azienda ha presentato al Gestore del Mercato Elettrico in data 19/03/07 la richiesta di ammissione al mercato elettrico; tale istanza è stata accolta con provvedimento del 22/03/07.

Salerno Energia Vendite ha avviato il processo che porterà l'azienda a proporre anche delle offerte di elettricità ai propri clienti finali in ottica *dual-fuel*.

Acquisizione di un nuovo ramo d'azienda di vendita gas

Salerno Energia Vendite, con atto notarile del 22/03/07 ha acquisito un nuovo importante portafoglio clienti (circa 3.000) in alcuni comuni della provincia di Potenza, entrando a pieno titolo anche in Basilicata.

Volumi gas, sviluppo clienti e prevedibile risultato della gestione

I volumi di gas metano venduti nel primo trimestre del 2007 sono in calo rispetto al dato di pari periodo dell'esercizio precedente, per le temperature medie invernali notevolmente al di sopra delle medie. Tale elemento negativo è compensato dal successo delle attività commerciali e dall'ingresso di nuovi clienti collegati all'acquisizione di un ramo di azienda di vendita gas metano. Infatti, il numero dei clienti è in costante aumento, anche grazie al positivo saldo degli *switch* per cambio fornitore (molto significativi sono i risultati delle azioni promozionali avviate in nuovi comuni della provincia di Salerno). Dal punto di vista di risultati economici, le aspettative restano positive, pur in un contesto di ulteriore crescita dei livelli concorrenziali.

Relazioni industriali

I rapporti con i dipendenti e i delegati aziendali sono improntati a franchezza e chiarezza e determinano relazioni industriali complessivamente positive.

E' pienamente applicato il nuovo Contratto Unico del settore Gas-Acqua, sottoscritto in data 09 marzo 2007 e reso completamente operativo dal 05 aprile 2007.

Le intese hanno interessato circa 50.000 lavoratori dipendenti di circa 750 aziende pubbliche e private.

Rimane molto positivo il rapporto con Federutility. Il Presidente del Consiglio d'Amministrazione è componente del Consiglio Direttivo e, in quanto responsabile delle politiche economiche e finanziarie è presente nell'Ufficio di Presidenza di Federutility; il Direttore Generale ed altri dipendenti aziendali partecipano alle commissioni di lavoro.

Gli stretti contatti con la federazione nazionale permettono di intrattenere relazioni con aziende che svolgono attività analoghe a quelle di Salerno Energia Vendite S.p.A., che determinano la possibilità di importanti confronti per la definizione delle scelte strategiche della Società, in

ragione dell'attuale dinamicità del mercato di riferimento e permettono di definire significative sinergie e collaborazioni.

Azioni previste per il 2007

Nel 2007, ulteriori azioni saranno rivolte a:

- Attivazione della bolletta unica elettricità e gas
- Proseguimento azione di riduzione dei costi operativi;
- Incentivazione dei sistemi di pagamento bolletta con addebito R.I.D.;
- Attivazione della bolletta on-line;
- Potenziamento call-center;
- Proseguire l'azione di recupero crediti;
- Consolidamento del sistema qualità;
- Avvio nuove campagne promozionali per ampliamento portafoglio clienti;
- Apertura nuovi sportelli locali.

Codice in materia di protezione dei dati personali

In ottemperanza al decreto legislativo 196/03, si precisa che sono state adottate le misure minime di sicurezza come da allegato B del decreto ed è stato elaborato il Documento Programmatico della Sicurezza (DPS).

Altre informazioni

Ai sensi dell'articolo 2428 c.c. si segnala che:

- La società ha attivato un ufficio commerciale nel comune di Montesarchio, e dal mese di aprile 2006 anche nel comune di Baronissi;
- La Società non ha svolto all'interno attività di ricerca e sviluppo.

Si evidenzia, inoltre, che la Società non possiede, nè sono state acquistate o alienate nel corso dell'esercizio, in modo diretto o indiretto, azioni proprie o azioni di società controllanti.

Le operazioni compiute con le parti correlate riguardano essenzialmente lo scambio di beni, la prestazione di servizi, la provvista e l'impiego di mezzi finanziari con le proprie imprese collegate e controllante. Tutte le operazioni fanno parte della ordinaria gestione, sono regolate a condizioni di mercato e sono state compiute nell'interesse dell'impresa.

Salerno Energia Distribuzione s.r.l. eroga a Salerno Energia Vendite S.p.A il servizio di distribuzione e interventi tecnici altri.

Salerno Energia S.p.A. fornisce a Salerno Energia Vendite S.p.A servizi di natura amministrativa, finanziaria e legale; sono, inoltre, erogate attività legate all'utilizzo del sistema informativo nonché alla gestione degli spazi per uffici, delle aree operative e dell'autoparco aziendale.

Si riporta il prospetto riepilogativo dei rapporti patrimoniali ed economici con le altre società del gruppo Salerno Energia:

crediti			debiti		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Srl	consumi gas metano	4.753,61	Salerno Energia Distribuzione Srl	vettoriamiento	756.360,97
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	- 12.421,91	Salerno Energia Distribuzione Srl	lavori ad utenti	162.977,42
Salerno Energia Spa	consolidato fiscale	122.469,28	Salerno Energia Spa	service	36.582,49
Salerno Energia Spa	c/incassi	694.534,08	Salerno Energia Spa	c/incassi	3.890,82
Sinergia Scrl	consumi gas metano	2.265,96	Sinergia Scrl	servizi di bollettazione	86.000,00
			Metanauto Service Srl	servizi commerciali	22.638,25
Totale		811.601,02	Totale		1.068.449,95

ricavi			costi		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Srl	consumi gas metano	14.129,15	Salerno Energia Distribuzione Srl	vettoriamiento	3.907.433,38
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	11.152,27	Salerno Energia Distribuzione Srl	lavori ad utenti	508.513,84
Sinergia Scrl	consumi gas metano	734,56	Sinergia Scrl	stampa, imbustamento e recapito bollette	161.285,14
			Sinergia Scrl	lettura misuratori	72.959,42
			Sinergia Scrl	altri servizi commerciali	25.936,00
			Salerno Energia Spa	service	810.568,63
Totale		26.015,98	Totale		5.486.696,41

Signori Soci,

sulla base dei risultati positivi ottenuti dall'azienda e in considerazione delle azioni messe in campo fin dai primi mesi del 2007, sono certo che l'azienda può guardare con fiducia al proprio futuro. L'evoluzione della gestione potrebbe essere ulteriormente influenzata dalla prevista integrazione di Salerno Energia Vendite con un partner di rilevanza nazionale nel campo energetico, con il quale le trattative sono in via di conclusione; tale operazione potrebbe portare l'azienda ad essere un primario soggetto nel mercato meridionale, sia per le dimensioni industriali ed economiche, sia per il potenziale di aggregazione che sarà in grado di esprimere nel settore delle multiutility in fase di rapido consolidamento.

L'analisi dei profili industriali e strategici di tale partnership ha evidenziato un elevato potenziale di creazione di valore derivante dall'individuazione di un piano di sviluppo condiviso e da potenziali e significative sinergie. Il progetto di integrazione darebbe vita ad una notevole crescita dimensionale di Salerno Energia Vendite, che si andrebbe così a qualificare come importante operatore energetico, fortemente radicato sul territorio costituendo un riferimento per le future aggregazioni di altre *utilities* locali.

Destinazione del risultato d'esercizio

Si propone all'Assemblea di approvare la presente relazione, con il bilancio al 31 dicembre 2006 e di destinare il risultato d'esercizio, dopo aver accantonato la riserva legale, alla totale distribuzione ai soci in c/dividendo, come dettagliato nella tabella seguente.

Valori espressi in euro	
Utile d'esercizio al 31/12/2006	36.488,27
5% a riserva legale	1.824,41
a soci c/dividendo	34.663,86

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci e Vi invitiamo ad approvare il bilancio così come presentato.

Salerno, 29 marzo 2007

**Il Presidente
del Consiglio di Amministrazione
dr. Fernando Argentino**