

Relazione sulla gestione al 31 Dicembre 2007

Salerno Energia Vendite S.p.A.

Sede: Salerno, Via S. Passaro, 1

Capitale Sociale Euro 2.447.526,00 interamente versato

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

Signori Soci,

l'anno appena concluso ha visto Salerno Energia Vendite incrementare la sua presenza nel mercato del gas del Mezzogiorno. Questi risultati sono stati realizzati in un contesto esterno particolarmente difficile. Nel corso dell'anno, infatti, il mercato del gas ha mostrato un deciso rallentamento rispetto ai trend storici: la domanda nazionale di gas è cresciuta appena dello 0,1% a fronte di una media negli ultimi 10 anni del 3,8%. Le cause di tale contrazione vanno ricercate sia nella bassa crescita dell'economia, sia nell'eccezionale mitezza del clima dello scorso inverno.

I risultati dell'anno sono stati influenzati da alcune variazioni sfavorevoli del quadro normativo e regolatorio, come la Delibera 248/04 e s.m.i. dell'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas, che hanno ridotto la marginalità unitaria. Il consuntivo del 2007 resta complessivamente positivo, grazie all'acquisizione di nuove quote di mercato, nonché per riprese economiche positive, non rilevate nell'esercizio precedente, a causa dell'incertezza normativa del quadro tariffario, che non aveva consentito la rilevazione delle partite di conguaglio di ricavo previste dalla delibera AEEG n. 79 del marzo 2007; infatti, la società già nel 2006 aveva applicato, seppur a partire dal secondo trimestre, le più penalizzanti modalità di aggiornamento delle tariffe introdotte con la

delibera 248/04. In applicazione della delibera AEEG n. 79/07, nel corso del 2007 si è provveduto a rinegoziare i contratti di approvvigionamento gas metano relativamente al primo semestre dell'esercizio 2006; a fronte di tale attività si è quindi quantificato il contributo positivo previsto a carico dell'AEEG, ai sensi della stessa delibera 79/07.

In uno scenario di crescente concorrenza tra gli operatori, Salerno Energia Vendite ha saputo cogliere risultati positivi. I ricavi delle vendite hanno subito un incremento (+ 4,7%), prevalentemente per maggiori volumi gas venduti (+ 4,9%) collegati proprio alla politica commerciale di sviluppo sui territori di riferimento; i clienti attivi sono cresciuti del 8,3% rispetto all'esercizio precedente, attestandosi a circa 60.000 unità.

Nel corso del 2007 e nei primi mesi dell'anno in corso, Salerno Energia Vendite ha definitivamente delineato una sua maggiore presenza nel mercato meridionale, formalizzando importanti operazioni commerciali e societarie. In particolare, agli inizi del 2007 sono stati acquistati dalla società C.E.G. scarl di Gavirate (VA) circa 3.000 contratti di vendita gas verso clienti finali presenti sulla provincia di Potenza, e nel mese di marzo 2008 è stata acquistata la totalità delle partecipazioni di Lavello Gas SpA, società di vendita gas operante sulla città di Lavello (PZ) con in portafoglio oltre 5.000 clienti per circa 5 milioni di metri cubi di metano venduti su base annua. Per tale società sono state già avviate le operazioni per addivenire ad una fusione per incorporazione della stessa in Salerno Energia Vendite S.p.A..

Infine, rilevante è l'operazione di aumento di capitale sociale, avvenuto il 31 gennaio 2008, attraverso conferimento di ramo di azienda da parte di Gea Commerciale SpA (Gruppo Iride); tale accordo societario, che fa registrare un notevole incremento di clienti (+ 23.000 circa) e maggiori volumi gas venduti annui (+ 24.000.000 mc), favorisce l'entrata di Salerno Energia Vendite nel mercato dell'energia elettrica, proiettando l'azienda a dimensioni maggiormente significative, tali da garantire le attese economie di scala che contribuiranno in maniera sensibile alla crescita del risultato operativo degli esercizi futuri.

Forti di tali operazioni la società è pronta ad affrontare le nuove sfide: il consolidamento della posizione sul mercato gas nel Sud dell'Italia e l'avvio della vendita dell'energia elettrica, puntando quindi su offerte *dual-fuel*. Sono questi gli elementi portanti del nuovo Piano industriale.

La strategia di sviluppo societario si snoda attraverso le seguenti linee:

1. Crescita dimensionale;
2. Efficientamento gestione operativa;
3. Ottimizzazione gestione finanziaria;
4. Innovazione e formazione.

Crescita dimensionale

Salerno Energia Vendite intende proseguire nella strada dello sviluppo dimensionale, puntando all'obiettivo di 100.000 clienti finali attivi entro il 2010 concentrati sul territorio meridionale. Tale target potrà essere perseguito anche attraverso nuovi possibili accordi con società di vendita minori, che sono oggi costrette ad uscire dal business a causa dei ridotti margini unitari: il management aziendale ha in corso contatti con piccole realtà presenti in Calabria e Molise.

Importante è l'apporto dell'area dedicata allo Sviluppo clienti, dove il personale aziendale è impegnato con buoni risultati in attività di fidelizzazione clientela e di proposta commerciale.

Attese positive vengono riposte sull'appartenenza di Salerno Energia Vendite, direttamente e indirettamente, a Gruppi societari (Gruppo Salerno Energia e Gruppo Iride), che possono facilitare tali processi di crescita dimensionale. Il disegno organizzativo del Gruppo Salerno Energia è impostato sullo sviluppo sinergico 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, da alcuni anni impegnata costantemente 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. mirati alla conversione degli impianti termici comunali di Salerno da gasolio a gas metano.

Efficientamento gestione operativa

Il management ripone grande attenzione nella ricerca di una maggiore efficienza dei processi aziendali; già a partire dal 2008, in ragione dei rivisitati contratti di servizio intercompany e degli

accordi intercorsi in sede di ingresso del nuovo socio Gea Commerciale, ci sarà una riduzione dei costi operativi. Attese di recupero di efficienza sono collegate anche alla possibile riduzione di costo attraverso attività di benchmarking interno ai Gruppi Societari; Salerno Energia Vendite, in un proficuo confronto con i partner societari ed industriali, potrà beneficiare quindi delle migliori *best practices* attuate nei principali processi operativi. Una possibile maggiore marginalità unitaria si attende anche grazie alla migliore capacità di acquisto della materia prima, possibile grazie alla formalizzata partnership con il Gruppo Iride. Infatti, 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 competitivo 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), è una condizione obbligata per tutte le aziende di vendita impegnate sul mercato.

Ottimizzazione gestione finanziaria

Gli uffici amministrativi della società capogruppo sono notevolmente impegnati nell'ottimizzazione della gestione finanziaria di Salerno Energia Vendite. Le azioni intraprese sono da un lato la ricerca contrattuale di migliori tempi di pagamento dell'acquisto materia prima (il contratto per il 2008 ha una maggiore dilazione di pagamento rispetto a quello del 2007), e dall'altro la celerità nell'emissione dei documenti di fatturazione e l'immediata reportistica, al fine di avviare tempestivamente le azioni di recupero dei crediti attraverso i seguenti punti:

- 1-Recapito solleciti di pagamento (avviso bonario e successivo avviso di distacco);
- 2-Ordine al Distributore locale per procedere alla chiusura dell'utenza per morosità;
- 3-Recupero extra-giudiziale e affidamento a Legale.

Infine, sono in corso attività di benchmark finalizzati alla riduzione dello spread applicato sugli affidamenti bancari a breve.

Innovazione e formazione

Salerno Energia Vendite, cosciente che i propri punti di forza sono la territorialità e l'innovazione, è costantemente impegnata nel potenziamento delle proprie dotazioni hardware e software.

L'information technology è al centro dell'organizzazione aziendale per garantire solidità nei processi gestionali e migliori servizi ai clienti.

La società, inoltre, segue con continua attenzione la formazione delle risorse umane per corsi di aggiornamento normativo e di mercato.

Quadro normativo e tariffario

Con l'obiettivo di definire le criticità sottese alla delibera n. 248/04, in tema di tariffe di vendita ai clienti finali del mercato c.d. "ex vincolato", (delibera annullata nel gennaio 2007 dal Consiglio di Stato), l'AEEG ha pubblicato, a fine marzo 2007, la delibera n. 79/07, che individua le condizioni economiche di fornitura dal 1° gennaio 2005 al 30 marzo 2007.

In particolare:

- Per il 2005, l'applicazione degli aggiornamenti previsti dalla delibera 195/02;
- Per il primo semestre 2006, l'applicazione delle modalità di aggiornamento introdotte con delibera 248/04 (e quindi un taglio della quota materia prima rispetto ai valori previsti dalla delibera 195/02) ed obblighi di rinegoziazione 'coerente' tra grossisti e dettaglianti, per i contratti stipulati dopo il 1° gennaio 2005 ed in essere nel 1° semestre 2006.

Le rinegoziazioni di cui sopra si sono concluse nel corso del primo semestre 2007.

Si segnala, infine, che nel periodo compreso tra settembre e dicembre 2007 l'AEEG ha avviato un procedimento conclusosi con la delibera n. 347/07, con cui ha rivisto il valore della componente relativa alla vendita al dettaglio (detta anche "QVD").

Sintesi dei risultati

Il 2007 registra un risultato positivo, compensando con l'incremento del volume di gas venduto l'effetto negativo dell'applicazione dei nuovi citati aggiornamenti tariffari, che hanno determinato la riduzione dei margini unitari.

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		2007	2006
Valore della produzione	€	22.518.554	20.964.918
Differenza tra valore e costi della produzione	€	132.251	73.890
Utile netto dell'esercizio	€	38.548	36.488
DATI PATRIMONIALI E FINANZIARI			
Immobilizzazioni nette	€	1.491.749	1.344.403
Patrimonio netto (comprensivo del risultato di esercizio)	€	1.765.945	1.762.060
Indebitamento (al netto liquidità)	€	2.389.110	2.117.005
DATI E INDICATORI GESTIONALI			
Volumi gas venduti	Mc	45.857.370	43.711.721
Consistenza del personale a fine anno	n°	14	14

Si segnalano, inoltre, i seguenti fatti di rilievo:

- Consolidamento dei processi seguiti da certificazione di qualità ISO 9001;
- Proseguimento dell'azione commerciale per l'acquisizione di nuove quote di mercato in alcuni comuni della Provincia di Salerno (Scafati, Angri, Pontecagnano, Baronissi, Fisciano, Pellezzano, Calvanico);
- Acquisizione, mediante trattativa privata, dell'intero pacchetto dei clienti attivi in capo alla società C.E.G. s.c.a.r.l. (circa 3.000 utenti nella provincia di Potenza);
- Firma dell'accordo quadro, che regola l'operazione straordinaria di ingresso di Gea Commerciale in Salerno Energia Vendite;

Attività commerciale

Salerno Energia Vendite S.p.A., al 31 dicembre 2007, è presente nei seguenti 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
TOTALE			23

Il perimetro aziendale di riferimento al 31.12.2007, in termini di clienti attivi e volumi gas venduti, può essere sintetizzato nei seguenti dati:

Clienti finali attivi e Volumi gas metano venduti	31.12.2007	31.12.2006
Clienti attivi	N° 58.286	N° 53.824
Gas venduto	Mc 45.857.370	Mc 43.711.721

La società ha registrato nel 2007, un incremento di 4.462 unità rispetto ai dati del 2006, pari a circa l'8,3%. Le vendite di gas sono state complessivamente di 45,8 milioni di metri cubi con un aumento, rispetto all'anno precedente, del 4,9% soprattutto per effetto della citata operazione di acquisto di un nuovo pacchetto di clienti da una società di vendita operante in Basilicata.

Le nuove importanti operazioni societarie, compiute nei primi mesi del 2008, determinano per Salerno Energia Vendite un importante sviluppo dimensionale; di seguito la nuova scheda di presenza territoriale:

REGIONI	PROVINCIE	COMUNI	
CAMPANIA	SALERNO	Salerno, San Mango Piemonte, Vietri sul Mare, Pontecagnano-Faiano, Castel San Giorgio, Baronissi, Fisciano, Pellezzano, Calvanico, Angri, Scafati, Battipaglia, Bellizzi, Montecorvino Rovella, Montecorvino Pugliano	15
	BENEVENTO	Montesarchio	1
	CASERTA	Carinola	1
	AVELLINO	Solofra, Bisaccia, Contrada	3
BASILICATA	POTENZA	Missanello, Episcopia, Latronico, Castelluccio Superiore, Castelluccio Inferiore, Rotonda, San Severino Lucano, Viggianello, Moliterno, Corleto Perticara, Sarconi, Lavello	12
CALABRIA	COSENZA	Trebisacce, Saracena, Francavilla Marittima	3
TOTALE			35

Le previsioni per l'esercizio in corso fanno ipotizzare il raggiungimento di 90.000 clienti finali, per circa 80 milioni di metri cubi venduti; la società si candida ad un ruolo di primo piano in

tutto lo scenario meridionale e i risultati attesi, anche alla luce delle importanti economie di scala prodotte, potranno essere certamente 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 Iripine 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. Alla data odierna risulta avviata la procedura per la cessione a titolo oneroso della quota di partecipazione alla capogruppo Salerno Energia SpA.

Risorse umane

La consistenza del personale al 31 dicembre 2007 è pari a n. 14 unità. Sono state realizzate complessivamente n. 120 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 state le delibere AEEG sul sistema tariffario, la gestione del mercato elettrico, nonché la gestione del Sistema Qualità. La società 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 2007 è stato pari ad Euro 518.376.

Innovazione tecnologica

Salerno Energia Vendite impiega, anche grazie al contratto di service attivato con la società capogruppo, le migliori tecnologie presenti sul mercato nazionale. Il management è costantemente

impegnato nell'analisi dei processi gestionali al fine di ottimizzarli, tramite rilascio di up-grade di sistema; l'information technology è peraltro focalizzata per l'attivazione di nuovi servizi per i clienti finali.

Risultati economico finanziari

La gestione economica dell'esercizio 2007 è espressa in modo sintetico nel prospetto di seguito esposto, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali i dati del Conto economico:

Valori espressi in Euro	31/12/2007	31/12/2006	Differenze
Ricavi:			
Ricavi delle vendite	21.703.631	20.717.334	986.297
Altri ricavi	814.923	247.584	567.339
<u>Totale ricavi</u>	<u>22.518.554</u>	<u>20.964.918</u>	<u>1.553.636</u>
Costi operativi:			
Costo gas metano	14.094.660	13.803.937	290.723
Vettoriamiento	5.106.664	4.417.266	689.398
Costo del lavoro	513.054	489.184	23.870
Prestazioni di terzi	1.290.776	1.190.433	100.343
Servizi staff/centrali da controllante	750.569	810.568	(59.999)
Spese generali/altri costi	435.013	26.553	408.460
<u>Totale costi operativi</u>	<u>22.190.736</u>	<u>20.737.941</u>	<u>1.452.795</u>
<u>Margine Operativo lordo</u>	<u>327.818</u>	<u>226.977</u>	<u>100.841</u>
Ammortamenti e accantonamenti			
Ammortamenti economico-tecnici			
Immobilizzi materiali e immateriali	195.567	153.087	42.480
Accantonamenti e svalutazioni			
<u>Totale ammortamenti e accantonamenti</u>	<u>195.567</u>	<u>153.087</u>	<u>42.480</u>
<u>Risultato operativo</u>	<u>132.252</u>	<u>73.890</u>	<u>58.361</u>
Proventi/Oneri finanziari netti	(8.485)	114.441	(122.926)
<u>Risultato ante componenti straordinarie</u>	<u>123.766</u>	<u>188.331</u>	<u>(64.565)</u>
Oneri/Proventi straord. netti	2.062	(1.799)	3.861
<u>Risultato prima delle imposte</u>	<u>125.827</u>	<u>186.532</u>	<u>(60.705)</u>
<u>Totale imposte del periodo</u>	<u>(87.280)</u>	<u>(150.044)</u>	<u>(62.764)</u>
<u>Utile netto del periodo</u>	<u>38.548</u>	<u>36.488</u>	<u>2.060</u>

La gestione operativa ha visto il totale dei ricavi attestarsi a euro 22.518.306; l'incremento rispetto all'anno precedente è legato in buona parte alla ripresa positiva delle quote di ricavo riconosciute dalla delibera 79/07 e dai maggiori volumi gas venduti. I costi operativi sono incrementati per effetto dei maggiori volumi gas acquistati; significativi sono gli altri oneri che sono anch'essi legati alla applicazione della delibera AEEG 79/07.

L'utile netto civilistico così conseguito ammonta a euro 38.547 per l'intero periodo, dopo aver accantonato imposte per euro 87.280.

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 31.12.2007 con quella rilevata al 31.12.2006:

Valori espressi in euro	31/12/2007	31/12/2006	Differenza
Immobilizzazioni nette:			
- Materiali ed immateriali	1.197.885	1.040.823	157.062
- Finanziarie	293.864	303.580	(9.716)
Totale	1.491.749	1.344.403	147.346
Capitale circolante netto:			
- Clienti	10.206.084	9.451.771	754.313
- Altre attività	166.729	139.407	27.322
- Posizione tributaria netta	208.252	660.832	(452.580)
- Fornitori	(5.696.159)	(5.591.136)	105.023
- Altre passività	(1.991.738)	(1.892.423)	99.315
Totale	2.893.168	2.768.451	124.717
Capitale investito lordo	4.384.917	4.112.854	272.063
Fondi diversi	(229.862)	(233.789)	(3.927)
Capitale investito netto	4.155.055	3.879.065	275.990
Patrimonio netto (non comprensivo del risultato)	(1.727.397)	(1.725.572)	1.825
Risultato netto	38.548	36.488	2.060
Indebitamento al netto liquidità	(2.389.110)	(2.117.005)	272.105

La situazione patrimoniale evidenzia un aumento del capitale investito per effetto della citata operazione di acquisto di contratti attivi di fornitura gas (immobilizzazioni immateriali) e per l'incremento dei crediti verso clienti, anch'esso legato all'aumento del fatturato. I debiti verso fornitori, nonostante i maggiori volumi acquistati, subiscono un aumento meno che proporzionale rispetto ai crediti verso clienti, per i minori tempi di pagamento previsti dai contratti di acquisto gas in vigore nel 2007. L'incremento dell'indebitamento è collegato al finanziamento a m/l termine acceso per l'acquisto dei contratti attivi di fornitura.

Il bilancio 2007 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

Acquisizione della partecipazione totalitaria di Lavello Gas SpA

Salerno Energia Vendite, attraverso partecipazione ad asta pubblica del 18 gennaio 2008, che prevedeva il sistema dell'offerta più favorevole, si è aggiudicata l'acquisto dell'intero pacchetto azionario di Lavello Gas S.p.A., società operante nel settore della vendita del gas naturale ai clienti finali (circa 5 mila unità per oltre 5 milioni di metri cubi gas annui), il cui unico azionista era il Comune di Lavello (PZ). L'importo di aggiudica è stato di € 590.000 ed il relativo atto notarile di acquisto è stato formalizzato il 30 gennaio 2008. Il management, valutando l'opportunità di conseguire importanti economie di scala e massimizzare quindi la marginalità, sta procedendo alla formalizzazione della fusione per incorporazione di Lavello Gas S.p.A. (società incorporanda) in Salerno Energia Vendite S.p.A. (società incorporante).

Aumento di capitale sociale attraverso conferimento di ramo di azienda

Il 31 gennaio 2008 è stato formalizzato con atto notarile l'aumento di capitale ad € 2.447.526,00 (dal precedente valore di € 1.517.466,00) tramite conferimento di ramo di azienda (vendita gas area Sud) da parte di Gea Commerciale S.p.A – Gruppo Iride.

L'accordo, che rappresenta una delle prime e più significative esperienze di aggregazione delle utility nell'area meridionale, consentirà al Gruppo Salerno Energia un'alleanza strategica e una partnership con un "campione nazionale" di assoluto rilievo e il definitivo posizionamento della società di vendita tra i principali attori del mercato energetico del centro-sud.

L'operazione societaria straordinaria, che ha consuntivato l'ingresso di Gea Commerciale S.p.A. nel capitale di Salerno Energia Vendite S.p.A e la contestuale acquisizione a Salerno Energia Vendite S.p.A. del ramo di azienda dell'attività di vendita di Gea nel Mezzogiorno, consentirà la realizzazione di un fatturato di oltre 30 milioni di euro e l'ingresso nel mercato elettrico.

Con tale operazione - il Gruppo Salerno Energia, conferma di essere una solida realtà di imprese fondata sull'adeguata gestione manageriale e attenzione alle evoluzioni del mercato energetico; inoltre, la sinergia attiverà importanti economie di scala, tali da incidere in modo significativo sulla marginalità aziendale.

I nuovi clienti acquisiti sono presenti nei seguenti comuni: Carinola (CE), Battipaglia, Bellizzi, Montecorvino Pugliano, Montecorvino Rovella (Salerno), Moliterno, Sarconi, Corleto Perticara (Potenza), Trebisacce, Saracena, Francavilla Marittima (Cosenza).

Volumi gas, sviluppo clienti e prevedibile risultato della gestione

I volumi di gas metano venduti nel primo bimestre del 2008 sono in notevole aumento rispetto al dato di pari periodo dell'esercizio precedente, anche grazie alle citate operazioni societarie avvenute all'inizio dell'esercizio in corso e alle temperature medie invernali più rigide. Positiva resta anche l'attività di sviluppo commerciale attivata attraverso una rete di procacciatori. Dal punto di vista di risultati economici, le aspettative restano quindi 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 alcuni dipendenti partecipano alle commissioni di lavoro. Gli stretti contatti con la federazione nazionale permettono di intrattenere relazioni con società che svolgono attività analoghe a quelle di Salerno Energia Vendite S.p.A., che determinano la possibilità di 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 2008

Nel 2008, ulteriori azioni saranno rivolte a:

- Avvio vendita energia elettrica;

- Integrazione operativa dei nuovi sportelli presenti su Battipaglia (SA) e Lavello (PZ);
- Efficientamento processi operativi;
- Incentivazione sistemi di pagamento bolletta con addebito R.I.D.;
- Attivazione bolletta on-line;
- Potenziamento call-center;
- Concentrazione azioni commerciali;
- Potenziamento azione di recupero crediti;
- Consolidamento del sistema qualità.

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 al 31/12/07:

- La società ha un ufficio commerciale nel comune di Montesarchio, e 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.p.A. eroga a Salerno Energia Vendite S.p.A il servizio di vettoriamiento ed altri interventi tecnici.

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.

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

SEV 2007

crediti			debiti		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Srl	c/incassi	941,16	Salerno Energia Distribuzione Srl	vettoriamiento	588.062,37
Salerno Energia Distribuzione Srl	consumi gas metano	5.927,86	Salerno Energia Distribuzione Srl	lavori ad utenti	317.313,85
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	- 17.056,49	Salerno Energia Spa	service	- 5.876,72
Salerno Energia Spa	consolidato fiscale	74.808,74	Salerno Energia Spa	c/incassi	1.157,81
Salerno Energia Spa	c/incassi	352.654,33	Salerno Energia Spa	c/utuli	31.807,56
Salerno Energia Spa	progetto tep	216.670,11	Sinergia	service	- 952,75
Sinergia	consumi gas metano	3.422,92			
Totale		637.368,63	Totale		931.512,12

ricavi			costi		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Srl	consumi gas metano	14.571,96	Salerno Energia Distribuzione Srl	vettoriamiento	4.101.622,11
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	5.533,18	Salerno Energia Distribuzione Srl	lavori ad utenti	500.307,61
Salerno Energia Spa	altri serv.comm.e amm	14.358,45	Sinergia	stampa, imbustamento e recapito bollette	218.549,85
Sinergia	consumi gas metano	761,51	Sinergia	lettura misuratori	58.373,20
			Sinergia	altri servizi commerciali	16.000,00
			Salerno Energia Spa	service	750.568,66
Totale		35.225,10	Totale		5.645.421,43

Signori Soci, il 2007 è stato un anno durante il quale la Vostra società, pur in un contesto difficile, ha ottenuto risultati positivi varando un piano di forte sviluppo; siamo consapevoli dell'importanza delle sfide che ci attendono, ma la nostra solida struttura organizzativa, unitamente alle nuove forze portate in dote dai nuovi partner societari, ci consentono di guardare con fiducia al futuro.

Destinazione del risultato d'esercizio

Si propone all'Assemblea di approvare la presente relazione, con il bilancio al 31 dicembre 2007 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 31/12/2007	38.547,74
5% a riserva legale	1.927,39
a soci c/dividendo	36.620,35

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

Salerno, 31 marzo 2008

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