

Relazione sulla gestione al 31 Dicembre 2008

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,

Nell'esercizio 2008 Salerno Energia Vendite ha registrato una crescita significativa dei risultati economici. In particolare, si evidenzia l'aumento dei ricavi delle vendite + € 14.163.109 (+65,3 %), l'incremento del risultato operativo + € 442.319 (+334,5 %), nonché dell'utile di esercizio + € 226.462 (+587,5 %).

Il 2008 è stato un anno importante per lo sviluppo aziendale; infatti, nei primi mesi dell'anno sono state perfezionate due importanti operazioni straordinarie societarie: l'aumento di capitale attraverso conferimento di ramo d'azienda da parte di Gea Commerciale S.p.A. (Gruppo Iride) e l'acquisizione della Lavello Gas S.p.A., con successiva fusione per incorporazione in Salerno Energia Vendite. Tali operazioni si inquadrano in un contesto evolutivo del settore delle *local utilities* italiane che, a fronte della progressiva apertura alla concorrenza, ha avviato un processo di consolidamento che sta portando alla formazione di un ristretto numero di operatori di dimensioni maggiori, pur con un forte radicamento territoriale. In tale contesto, Salerno Energia Vendite punta sulla valenza industriale del progetto avviato, finalizzato a raggiungere dimensioni sempre più adeguate per competere con gli altri operatori, a rafforzare l'integrazione a monte e a valle nella

filiera del gas, a cogliere le opportunità derivanti da economie di scala e sinergie di costo e di investimento nell'ottica del miglioramento dei servizi offerti e a rafforzare il radicamento della società in gran parte del Sud Italia.

Salerno Energia Vendite, forte della storica presenza nel proprio mercato di riferimento ed alla partnership attivata nonché dalla spinta alle attività di sviluppo commerciale, vuole assumere un ruolo di polo aggregante, capace di attirare altri operatori locali di dimensioni minori presenti nelle aree geografiche contigue.

Salerno Energia Vendite si propone l'obiettivo di creare valore per gli azionisti attraverso i vantaggi ed i benefici derivanti dalle economie di scala conseguenti alle operazioni straordinarie realizzate, attraverso l'attuazione di politiche commerciali di sviluppo, nonché grazie al nuovo business legato alla vendita di elettricità. Facendo leva sulla diffusione ed affidabilità del marchio "Salerno Energia", nel solo secondo semestre del 2008, circa 2.000 clienti hanno deciso di dare fiducia alla nostra società per attivare la fornitura di energia elettrica; i primi mesi del 2009 confermano questo positivo trend. Tale strategia di contatto diretto con i clienti storici del servizio gas accompagnata dall'attivazione di efficaci e validi percorsi di formazione del nostro personale e dall'acquisizione di una progressiva autonomia nella gestione di tutte le fasi del business elettrico, può garantire all'azienda una crescita della marginalità per cliente attivo, in virtù dell'offerta della fornitura di energia elettrica, atteso che i costi di gestione sono prevalentemente di natura fissa.

La strategia industriale prosegue rispetto alle linee già tracciate: crescita dimensionale (partnership, aggregazioni, sviluppo commerciale), diversificazione del prodotto (dual fuel) ed efficientamento dei costi (revisione dei processi di billing, riduzione oneri per service intercompany).

La politica strategica del management aziendale, ha determinato anche nel 2008 la crescita del margine operativo ed ha stabilmente rafforzato l'assetto competitivo, permettendo di guardare con fiducia alle prospettive future.

In uno scenario di crescente concorrenza tra gli operatori e di recessione economica, Salerno Energia Vendite ha saputo cogliere risultati positivi. I ricavi delle vendite hanno subito un incremento (+ 65,3%), prevalentemente per maggiori volumi gas venduti (+ 37,2%) collegati proprio alle suddette operazioni straordinarie societarie, nonché alla politica commerciale di

sviluppo sui territori di riferimento; i clienti attivi sono cresciuti del 47,56% rispetto all'esercizio precedente, attestandosi a circa 86.000 unità.

Salerno Energia Vendite dopo avere concluso nel 2007 l'acquisto dalla società C.E.G. scarl di Gavirate (VA) di circa 3.000 contratti di vendita gas verso clienti finali presenti sulla provincia di Potenza, nel mese di marzo 2008 ha acquisito 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; successivamente, sempre al fine di ottimizzare i costi e massimizzare le economie di scala, la suddetta società è stata incorporata in Salerno Energia Vendite, attraverso fusione.

Infine, rilevante è l'operazione di aumento di capitale sociale, avvenuto il 31 gennaio 2008, attraverso il conferimento di ramo di azienda da parte di Gea Commerciale S.p.A. (Gruppo Iride); tale accordo societario, che fa registrare un notevole incremento di clienti (+ 22.000 circa) e maggiori volumi gas venduti annui (+ 13.500.000 mc circa), favorisce l'entrata di Salerno Energia Vendite nel mercato dell'energia elettrica, proiettando l'azienda su dimensioni maggiormente significative, tali da garantire economie di scala che contribuiscono alla crescita del risultato operativo.

Crescita dimensionale

Nel corso del 2009, l'azienda ha avviato dei primi contatti con altre società di vendita di dimensioni minori presenti sul proprio mercato di riferimento per verificare la possibilità di attivazione di partnership e aggregazioni.

Salerno Energia Vendite intende confermare il trend di crescita dimensionale, proseguendo una forte politica commerciale nei territori limitrofi al proprio mercato di riferimento. A tal fine, l'azienda ha avviato un progetto di analisi per potenziare stabilmente la rete di vendita. Sempre perseguendo l'obiettivo di incrementare la caratterizzazione di territorialità dell'azienda, Salerno Energia Vendite ha sottoscritto con Poste Italiane un protocollo di intesa mirato all'apertura di corner all'interno di taluni sportelli postali; l'accordo prevede, infatti, la disponibilità di un dipendente di Poste Italiane, dedicato, tra l'altro, a seguire le richieste dei clienti di Salerno Energia

Vendite. Tale progetto, che sarà reso operativo nella seconda metà del 2009, sarà avviato come test in uno degli sportelli presenti nella provincia di Salerno; in caso di esito soddisfacente sarà ampliato ad altri punti dislocati, oltre che in Campania, anche in Calabria, Puglia e Basilicata.

La crescita delle attività di sviluppo del mercato ha reso necessario il potenziamento del back-office commerciale; nel mese di aprile 2009 sono state avviate le procedure di selezione della nuova risorsa.

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 dall'impegno del Gruppo nella metanizzazione di nuovi territori, e dallo 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

Un importante contributo alla crescita della marginalità aziendale, è garantita dalle migliori condizioni di acquisto del gas metano, rese possibili anche grazie alla partnership attivata con il Gruppo Iride.

E' oltremodo importante segnalare la sensibile riduzione dei costi per servizi resi dalla controllante (- € 250.569); tale effetto è coerente con le politiche di efficientamento avviate dall'azienda.

Nell'ultimo trimestre del 2008, il management ha avviato un team di lavoro mirato all'ottimizzazione del processo di stampa e recapito delle bollette. Dal lavoro di analisi è, innanzitutto, emersa l'opportunità di ridurre, per i soli clienti con consumi inferiori a 5.000 metri cubi annui, l'emissione dei documenti di fatturazione a quattro bollette su base annua (dalle attuali 5 unità per cliente). Questa scelta, peraltro, in linea con quanto già realizzato da altri operatori, garantirà, oltre ad un recupero dei costi (stampa, recapito e commissioni di incasso), anche una migliore organizzazione e distribuzione del lavoro interno.

Sempre per quanto attiene alle attività di stampa e recapito bollette, Salerno Energia Vendite ha sottoscritto un accordo con Poste Italiane con un prezzo unitario estremamente competitivo

comprensivo degli oneri di rendicontazione; tale affidamento, che sarà operativo a partire dal secondo semestre del 2009, garantirà una riduzione significativa dei costi per le località diverse dal territorio storico della città di Salerno.

Si segnala, infine, una revisione degli orari di apertura pomeridiana al pubblico, che garantisce una maggiore disponibilità di tempo per la lavorazione delle pratiche di back-office.

Innovazione e formazione

Nel 2008 Salerno Energia Vendite, in ossequio agli obblighi dettati dall'AEEG, ha progettato ed attivato il nuovo call-center aziendale; si tratta di un sistema evoluto capace di rilasciare ampie e dettagliate reportistiche, utili, tra l'altro, ad effettuare indagini a supporto del customer care.

Il suddetto progetto tende a garantire un migliore servizio al cliente e una riduzione dei tempi di evasione delle richieste; di tale innovazione ha beneficiato anche il servizio clienti presente agli sportelli aziendali che, non essendo più impegnato nelle risposte telefoniche, può garantire una maggiore qualità del contatto diretto degli operatori del front office con i clienti.

Continua l'impegno aziendale nelle attività formative, che nel corso dell'anno si concentreranno soprattutto sul trasferimento del know-how del settore elettrico.

Quadro normativo e tariffario

Con deliberazione n. 347/07, l'Autorità ha rivisto l'articolazione della componente QVD a copertura dei costi di vendita al dettaglio di gas naturale, prevedendo, tra l'altro, l'introduzione di un corrispettivo fisso, oltre a quello variabile.

Con delibera ARG/gas n. 89/08, l'Autorità ha definito le modalità di effettuazione dei conguagli da parte delle imprese di vendita di gas ai clienti finali, al fine di assicurare l'applicazione delle condizioni economiche di fornitura, così come rideterminate ed aggiornate ai sensi della deliberazione n. 79/07. La stessa AEEG ha consentito il recupero, da parte degli esercenti la vendita al dettaglio, degli oneri pro-rinegoziazione.

Infatti, con deliberazione n. 79/07, l’Autorità aveva imposto agli esercenti la vendita all’ingrosso del gas naturale di offrire ai propri clienti, controparti di contratti di compravendita conclusi successivamente al 1° gennaio 2005 e in essere nel periodo 1° gennaio 2006-30 giugno 2006, nuove condizioni economiche per un valore pari od inferiore a quello risultante dalla rideterminazione del CCI. L’AEEG prevedeva il riconoscimento degli oneri così sostenuti (c.d. oneri pro-rinegoziazione) per un importo pari al prodotto tra i volumi corrispondenti consumati dai clienti finali, di cui alla deliberazione n. 138/03 e il 50% della differenza derivante dall’applicazione da parte dei medesimi esercenti, per il periodo 1° gennaio 2006-30 giugno 2006, dei valori calcolati ai sensi della deliberazione n. 195/02.

Sintesi dei risultati

Il 2008 registra un risultato positivo. In particolare, si segnala l’incremento del fatturato, nonché della marginalità operativa e dell’utile di esercizio.

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		2008	2007	2006
Valore della produzione	€	36.653.349	22.518.554	20.964.918
Differenza tra valore e costi della produzione	€	574.570	132.251	73.890
Utile netto dell’esercizio	€	265.010	38.548	36.488
DATI PATRIMONIALI E FINANZIARI				
Immobilizzazioni nette	€	2.372.271	1.491.749	1.344.403
Patrimonio netto (comprensivo del risultato di esercizio)	€	3.051.338	1.765.945	1.762.060
Indebitamento (al netto liquidità)	€	3.193.190	2.389.110	2.117.005
DATI E INDICATORI GESTIONALI				
Volumi gas venduti	Mc	63.978.184	45.857.370	43.711.721
Consistenza del personale a fine anno	N°	19	14	14

Attività commerciale

Il perimetro aziendale di riferimento al 31.12.2008, in termini di clienti attivi e volumi gas venduti, può essere sintetizzato nei seguenti dati:

Clienti finali attivi e Volumi gas metano venduti	31.12.2008	31.12.2007	31.12.2006
Clienti attivi	N° 86.010	N° 58.286	N° 53.824
Gas venduto	Mc 63.978.184	Mc 45.857.370	Mc 43.711.721

La società ha registrato nel 2008 un incremento di 27.724 unità rispetto ai dati del 2007, pari a circa l'47,6%. Le vendite di gas sono state complessivamente di 63,9 milioni di metri cubi con un aumento, rispetto all'anno precedente, (+ 39,5%) soprattutto per effetto delle citate operazioni di conferimento del ramo d'azienda da Gea Commerciale Spa e di fusione con Lavello Gas Spa.

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

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 gestisce 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. E' in corso 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 2008 è pari a n. 19 unità; l'incremento delle risorse umane è collegato al conferimento di ramo di azienda da parte di Gea Commerciale (+ 4 unità), nonché dalla fusione per incorporazione della Lavello Gas (+ 1 unità). Sono state realizzate complessivamente n. 49 giornate di formazione manageriale/gestionale. I principali argomenti trattati sono relativi al trasferimento del know-how interno alle nuove risorse, alla gestione del mercato elettrico, nonché alle delibere AEEG sul sistema tariffario. 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 2008, è stato pari ad Euro 751.944.

Risultati economico finanziari

La gestione economica dell'esercizio 2008 è espressa in modo sintetico nel prospetto di seguito esposto, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali i dati del conto economico:

	CONTO ECONOMICO PER NATURA		
	Consuntivo 2007	Consuntivo 2008	Delta vs. anno precedente
A. RICAVI DI ESERCIZIO	21.187.412	35.243.081	14.055.669
Ricavi vendita gas	21.187.412	35.212.331	14.024.919
Ricavi vendita energia elettrica	-	30.750	30.750,00
B. COSTI DI ESERCIZIO	19.291.375	31.574.443	12.283.068
Acquisto gas metano	14.153.609	23.482.658	9.329.049
Vettoriamiento	5.106.665	8.033.263	2.926.598
Assicurazioni clienti finali civili gas	23.314	28.522	5.207
Costi diretti mercato elettrico	7.787	30.000	22.213
C. GROSS MARGIN	1.896.037	3.668.638	1.772.600
Ricavi diversi	1.412.602	1.410.273	(2.329)
Costi diversi	922.651	1.455.750	533.099
D. PRIMO MARGINE	2.385.988	3.623.160	1.237.172
E. COSTI GOVERNABILI	2.058.170	2.456.842	398.672
Personale	526.228	784.942	258.715
Risorse esterne	1.531.942	1.671.906	139.963
F. MARGINE OPERATIVO LORDO	327.818	1.166.319	838.500
E. Ammortamenti e Accantonamenti diversi	195.567	591.750	396.184
Ammortamenti	195.567	316.293	120.726
Accantonamento F.do svalutazione crediti	-	275.457	275.457
E. RISULTATO OPERATIVO	132.252	574.568	442.317
F. ONERI FINANZIARI NETTI	(8.484)	(191.686)	(183.201)
Oneri finanziari	171.209	299.243	128.035
Proventi finanziari	162.724	107.558	(55.166)
G. ONERI STRAORDINARI NETTI	2.059	2.447	388
H. UTILE DI RESPONSABILITA'	125.827	385.330	259.503
I - IMPOSTE DEL PERIODO	87.279	120.320	33.041
L - RISULTATO CIVILISTICO	38.548	265.010	226.462

I ricavi di vendita energia si attestano ad € 35.243.081, con una crescita del 66,3% rispetto all'esercizio precedente e il Gross Margin è pari ad € 3.668.638 (+ 93,5%). Tali positivi risultati sono sostanzialmente collegati alla crescita dimensionale resa possibile anche grazie alle operazioni societarie straordinarie perfezionate nei primi mesi del 2008, nonché dal miglioramento della marginalità unitaria per cliente servito (inserimento in tariffa della quota fissa di vendita), nonché dalle migliori condizioni economiche di acquisto del gas. Come si evince dal conto economico riclassificato, nel 2008 la gestione non strettamente operativa (ricavi ed oneri diversi) non ha un

impatto significativo sul risultato aziendale, il cui miglioramento assume, pertanto, ancora maggiore rilevanza.

L'incremento dei costi governabili (+ 19,4 %) è imputabile sostanzialmente ai maggiori oneri del personale (nel 2008 sono entrate 5 risorse acquisite nell'ambito delle suddette operazioni straordinarie societarie) e, prevalentemente, per i maggiori oneri variabili collegati ai processi di billing & metering giustificati dai maggiori clienti serviti.

Il Margine Operativo Lordo si attesta, quindi, ad € 1.166.319, con una crescita del 255,8% rispetto al 2007; il risultato operativo, dopo aver rilevato i maggiori oneri per gli ammortamenti degli avviamenti “ramo GEA Sud” e “Lavello Gas”, chiude ad € 574.568.

La gestione finanziaria penalizza in parte la performance economica; la posizione netta, infatti, chiude con - € 191.687. Tale risultato è conseguenza di un effetto combinato della sensibile crescita dei tassi di interesse bancari e del maggiore ricorso al credito bancario (mutuo m/l termine per acquisto partecipazione Lavello Gas SpA e incremento degli utilizzi a breve per coprire i maggiori impegni del capitale circolante per la naturale crescita del fatturato).

La gestione straordinaria risulta assolutamente non significativa; pertanto, l'utile lordo è pari ad € 385.329 (+ 206,2 %), mentre l'utile dopo le imposte chiude ad € 265.010.

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 31.12.2008 con quella rilevata al 31.12.2007:

	SINTESI STATO PATRIMONIALE		
	Consuntivo 2007	Consuntivo 2008	Delta vs. anno precedente
IMMOBILIZZAZIONI	1.491.749	2.372.270	880.522
Materiali totali	49.181	73.864	24.683
Immateriali totali	1.148.704	1.990.334	841.631
Finanziarie	293.864	308.072	14.208
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	2.893.169	4.255.887	1.362.718
Giacenze di magazzino	-	-	-
Crediti commerciali	10.206.084	21.005.554	10.799.469
Attività diverse	622.491	574.118	(48.373)
Debiti commerciali	(5.696.159)	(13.345.569)	(7.649.411)
Passività diverse	(2.239.247)	(3.978.216)	(1.738.969)
CAPITALE INVESTITO	4.384.918	6.628.157	2.243.239
FONDI DIVERSI	(229.862)	(383.632)	(153.770)
CAPITALE INVESTITO NETTO	4.155.056	6.244.526	2.089.469
RISULTATO CIVILISTICO	38.548	265.010	226.462
Indebitamento (al netto delle disponibilità liquide)	(2.389.110)	(3.193.190)	(804.079)
Patrimonio netto	(1.727.398)	(2.786.325)	(1.058.927)

La situazione patrimoniale evidenzia un aumento del capitale investito per effetto dell'iscrizione in bilancio degli avviamenti rilevati al perfezionamento delle citate operazioni societarie straordinarie.

Sensibile risulta anche l'incremento del capitale circolante, giustificato dai maggiori crediti collegati direttamente all'incremento del fatturato.

Come si evince dallo stato patrimoniale riclassificato, l'aumento del capitale investito netto viene coperto dal maggiore indebitamento (legato prevalentemente all'accensione del nuovo mutuo per l'acquisto della partecipazione societaria in Lavello Gas) e dall'aumento del Patrimonio netto collegato sostanzialmente all'aumento del capitale sociale per conferimento di ramo di azienda da parte di Gea Commerciale.

	CASH FLOW	
	ANNO 2007	ANNO 2008
A) FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE		
AUTOFINANZIAMENTO		
Risultato di periodo	38.548	265.010
Ammortamenti	195.567	316.293
Incremento/(Decremento) fondi	(3.927)	153.770
Totale autofinanziamento	230.187	735.073
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO		
Decremento/(Incremento) delle rimanenze	-	-
Decremento/(Incremento) dei crediti commerciali	(754.313)	(10.799.469)
Decrem./(Incr.) delle attività diverse	191.020	48.373
Incremento/(Decremento) debiti commerciali	105.024	7.649.411
Incr./(Decrem.) delle passività diverse	333.557	1.738.969
Totale variazione del CCN	(124.712)	(1.362.718)
TOT. FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE	105.475	(627.644)
B) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO		
Incr./(Decrem.) immobilizzazioni immateriali	351.254	1.135.086
Investimenti in immobilizzazioni materiali	1.374	47.521
Incr./(Decrem.) immobilizzazioni finanziarie	(9.716)	14.208
Valore di realizzo da immobilizzazioni materiali	-	-
Valore di realizzo da immobilizzazioni immateriali	-	-
Altre	-	-
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO	342.912	1.196.815
C) FREE CASH FLOW (A-B)	(237.437)	(1.824.460)
D) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO		
Incr./(Decrem.) finanziamenti m/l termine	171.746	486.334
Incr./(Decrem.) finanziamenti b/termine	243.571	546.527
Incr./(Decrem.) di patrimonio netto	(34.667)	1.020.379
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO	380.650	2.053.240
TOTALE FLUSSO DI CASSA GEN. NEL PERIODO (C+D)	143.213	228.781
DISPONIBILITA' LIQUIDE INIZIALI	148.748	291.961
DISPONIBILITA' LIQUIDE FINALI	291.961	520.742

Il Rendiconto finanziario evidenzia un sensibile miglioramento dell'autofinanziamento che si attesta ad € 735.073 contro € 230.187 del 2007; la variazione del capitale circolante netto pesa negativamente sul flusso di cassa generato dalla gestione corrente che risulta pari a - € 627.644. Su tale risultato incide la naturale maggiore tempistica nell'emissione delle bollette sui nuovi territori acquisiti a causa delle dovute procedure di import dei dati e delle nuove relative parametrizzazioni sul data base gestionale; di contro, sulle stesse località e per le stesse cause legate al trasferimento

dei dati informatici, anche le normali attività di gestione dei crediti (attivazione situazione pagamenti in bolletta, invio solleciti, emissione ordini di chiusura per morosità) sono state slittate oltre la fine del 2008.

Per l'esercizio 2009 si lavorerà per un riallineamento della gestione finanziaria.

Di seguito si elencano alcuni indici sintetici rappresentativi:

	2006	2007	2008
Redditività del capitale proprio (R.O.E.)	0,94%	0,93%	4,24%
Redditività delle vendite (R.O.S.)	0,37%	0,62%	1,63%
Redditività del capitale investito (R.O.I)	1,92%	3,18%	9,20%
Gross Margin / Mc Metano venduti	0,0442	0,0412	0,0573
Incidenza costi governabili / fatturato totale	9,124%	9,107%	6,703%
Costo del personale / Gross Margin	26,4%	27,8%	21,4%
MOL / Fatturato totale	1,08%	1,45%	3,18%
Oneri finanziari / Fatturato totale	0,27%	0,58%	0,54%

Il bilancio 2008 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

Volumi gas, sviluppo clienti e prevedibile risultato della gestione

I volumi di gas metano venduti nel primo trimestre del 2009 sono in notevole aumento rispetto al dato di pari periodo dell'esercizio precedente, anche grazie alla rilevazione dei consumi gas di gennaio, che nel bilancio 2008 non prevedevano, infatti, l'incremento dei volumi per conferimento del ramo di azienda da parte di Gea Commerciale, formalizzato a partire dal mese di febbraio.

Positivi risultati sono stati garantiti sin dai primi mesi dell'anno in corso dalle attività di sviluppo commerciale; in particolare, si segnala l'acquisizione in portafoglio di nuovi clienti industriali ad elevato consumo gas.

Nel primo trimestre dell'anno la quota di clienti che hanno deciso di dare fiducia a Salerno Energia Vendite anche per la fornitura di elettricità ha superato la soglia delle tremila unità.

Dal punto di vista di risultati economici, le aspettative restano quindi positive, pur in un contesto di crescita dei livelli concorrenziali e di una situazione di sostanziale recessione economica.

Relazioni industriali

I rapporti con i dipendenti 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.

E', inoltre, pienamente applicato il rinnovo del secondo biennio economico sottoscritto in data 15 gennaio 2008 tra la Federutility e le altre Associazioni delle imprese del settore gas-acqua e le OO.SS. nazionali.

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.

Nell'ambito della contrattazione di II livello, in data 09/01/2008 è stato sottoscritto verbale di accordo per i seguenti punti:

1. rinnovo dell'accordo per l'erogazione del buono pasto con l'anticipazione di un anno della trattativa per il rinnovo e con l'adeguamento del valore al costo della vita, per il periodo 1/1/2008-31/12/2010;

2. definizione dei parametri/obiettivi per il periodo 2008-2011;
3. regolamento per il riconoscimento delle indennità di trasferta e di missione (Regolamento A) e regolamento per il riconoscimento delle indennità per l'attività lavorativa continua fuori sede (Regolamento B).

Azioni previste per il 2009

Nel 2009, ulteriori azioni saranno rivolte a:

- Consolidamento e sviluppo della presenza di Salerno Energia Vendite nel mercato elettrico e relativa acquisizione del Know how;
- Avvio del corner clienti c/o sportelli postali;
- Apertura del nuovo sportello di Battipaglia (SA);
- Attivazione del servizio di incasso bollette c/o le sedi periferiche a mezzo POS;
- Potenziamento della rete commerciale;
- Attivazione della bolletta on-line;
- Potenziamento del call-center;
- Efficientamento dei processi di stampa e di recapito bollette;
- Incentivazione dei sistemi di pagamento bolletta con addebito R.I.D.;
- Avvio del progetto per ottimizzare il processo di fatturazione;
- Potenziamento dell'azione di gestione dei crediti;
- Potenziamento del back-office commerciale;
- Potenziamento della reportistica di controllo di gestione.

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 31/12/08:

- La società ha un ufficio commerciale nei comuni di Montesarchio, Baronissi, Lavello e Battipaglia;
- La Società non ha svolto all'interno attività di ricerca e sviluppo.

Si evidenzia, inoltre, che la Società non possiede, né 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:

crediti			debiti		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Srl	c/incassi	1.290,37	Salerno Energia Distribuzione Srl	vettoriamento/lavori ad utenti	444.561,13
Salerno Energia Distribuzione Srl	consumi gas metano	12.165,54	Salerno Energia Spa	service	59.483,07
Salerno Energia Distribuzione Srl	kit acqua	418.590,31	Salerno Energia Spa	c/incassi e anticipazioni	8.176,41
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	- 11.173,83	Salerno Energia Spa	consolidato fiscale	142.326,71
Salerno Energia Spa	consolidato fiscale	24.650,20	Salerno Energia Spa	service	- 60.000,00
Salerno Energia Spa	c/incassi-comp.comune sa-anticipaz	757.533,99	Sinergia	service	32.222,36
Salerno Energia Spa	progetto tep	244.083,63	Metanauto Service Srl		427,26
Sinergia	acconti	9.000,00			
Sinergia	consumi gas metano	4.341,35			
Totale		1.460.481,56	Totale		627.196,94

ricavi			costi		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Spa	consumi gas metano	2.502,23	Salerno Energia Distribuzione Spa	vettoriamento	4.215.493,34
Salerno Energia Distribuzione Spa	kit risparmio idrico	418.590,31	Salerno Energia Distribuzione Spa	lavori ad utenti	509.826,47
			Salerno Energia Distribuzione Spa	assicurazione clienti finali	675,00
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	4.186,27	Sinergia Scrl	stampa, imbustamento e recapito bollette	37.485,61
Salerno Energia Spa	altri serv.comm.e amm	27.413,52	Sinergia Scrl	lettura misuratori	40.357,00
Sinergia Scrl	consumi gas metano	394,63	Sinergia Scrl	altri servizi commerciali	38.000,00
			Sinergia Scrl	kit risparmio idrico	20.000,00
			Salerno Energia Spa	service	500.000,01
			Salerno Energia Spa	trasf.centrali termiche	9.483,07
Totale		463.086,96	Totale		5.590.320,50

Costi Capitalizzati		
Sinergia	Oneri diversi da mmortizzare	13.907,00

Il Consiglio di Amministrazione con delibera numero 1 del 31/03/09 ha disposto la convocazione dell'assemblea per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31/12/2008 nel termine di centoottanta giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale, ai sensi dell'art. 12.8 dello Statuto societario e dell'art. 2364 comma 2 del codice civile. Le motivazioni sono riconducibili alla gestione amministrativa ed informatica delle due operazioni straordinarie societarie (conferimento ramo azienda Gea Commerciale SpA e fusione per incorporazione Lavello Gas SpA) nonché alla sostituzione del sistema contabile informatico amministrativo aziendale avvenuta nell'ultimo trimestre del 2008.

Signori Consiglieri,

il 2008 è stato un anno durante il quale la società, pur in un contesto difficile, ha ottenuto risultati positivi varando un piano di sviluppo; siamo consapevoli dell'importanza delle sfide che ci attendono, ma la nostra 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

Proporrò all'Assemblea di approvare la presente relazione corredata dal voto favorevole del Consiglio di Amministrazione, con il bilancio al 31 dicembre 2008 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 31/12/2008	265.010,28
5% a riserva legale	13.250,51
a soci c/dividendo	251.759,77

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

Salerno, 22 aprile 2009

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