

Relazione sulla gestione al 31 Dicembre 2010

Salerno Energia Vendite S.p.A.

Sede: Salerno, Via S. Passaro, 1
Capitale Sociale Euro2.447.526,00 interamente versato
Iscritta al n. 03916040656/2002 del
registro imprese presso la C.C.I.A.A. di Salerno

Signori Soci,

L'esercizio 2010 chiude con un risultato netto in crescita, premiando la strategia condivisa, che punta ad un progressivo sviluppo dimensionale e geografico.

La maggiore marginalità operativa ha garantito una migliore remunerazione del capitale investito e un andamento positivo dei principali indicatori economici; tali risultati sono da attribuire ai maggiori volumi gas venduti (Smc 73.734.345; + 5,6 %), ed alla migliore marginalità unitaria sulla materia prima, resa possibile grazie alla tradizionale attenzione dell'azienda in materia di approvvigionamento. E' importante segnalare anche che la capacità di incasso consuntivata, è stata resa possibile dal miglioramento del ciclo di bollettazione e da una più incisiva e tempestiva azione di recupero dei crediti; ciò ha garantito la piena premialità per regolarità dei pagamenti prevista dal contratto di approvvigionamento sottoscritto con il grossista.

In un mercato segnato da forti e costanti spinte concorrenziali, Salerno Energia Vendite ha mantenuto sostanzialmente inalterato il totale dei clienti in portafoglio, grazie alla confermata fiducia della propria tradizionale clientela e all'avvio di nuove incisive azioni commerciali di fidelizzazione e sviluppo.

I principali sforzi del management e dell'intera organizzazione si sono concentrati nel corso del 2010 sui seguenti punti:

- Marginalità materia prima;
- Marketing e Sviluppo;
- Innovazione servizi;
- Progetto "Gas+Luce".

Marginalità materia prima

La crescita del Gross Margin nell'esercizio appena concluso è stata resa possibile grazie alla scelta strategica della società di puntare alla crescita dimensionale, anche al fine di incrementare il proprio potere contrattuale in fase di acquisito. Infatti, Salerno Energia Vendite, in circa cinque anni, è riuscita quasi a raddoppiare i suoi volumi di gas acquistato grazie alle seguenti azioni poste in essere:

- Acquisto clienti da piccole società di vendita gas (Irno Service, Ge.S.Com. e Cnea sud);
- Operazioni straordinarie (fusione Lavello Gas e conferimento ramo da Gea Commerciale);
- Politiche commerciali di fidelizzazione (territorio storico) e sviluppo (nuove località);

E' importante sottolineare che tale positivo risultato è stato possibile anche grazie al solido know-how presente nell'Area Mercato aziendale; l'azienda intende continuare ad investire in formazione e potenziamento sulle risorse impegnate su tali attività.

Si conferma, inoltre, che il margine sulla materia prima è stato rafforzato dalla piena premialità conseguita grazie alla regolarità tenuta nei pagamenti, contrattualmente prevista.

Marketing e Sviluppo

Nel 2010 la società, è riuscita sostanzialmente a confermare il livello di clientela in portafoglio, nonostante le costanti forti azioni poste in essere dai più grandi competitor nazionali.

Questo positivo risultato è stato frutto delle seguenti scelte:

- a) Ingresso su nuovi territori;
- b) Rilancio azioni commerciali;
- c) Reazione agli switch passivi (comunicazioni e re-call)

Dalla fine dello scorso esercizio è iniziato l'**ingresso sui nuovi territori** di recente metanizzazione quali Sanza, Buonabitacolo e Campagna e sono state rilanciate **nuove azioni commerciali** mirate alla fidelizzazione e allo sviluppo dei clienti presenti sulle località di Pontecagnano e della Valle dell'Irno.

Di grande importanza è stato l'impegno profuso nella **reazione agli switch passivi**, posta in essere attraverso campagne di comunicazione preventive e successive (affissioni, lettere e re-call), anche finalizzate a denunciare i ripetuti tentativi di truffa nei confronti dei clienti; a tal proposito, le percentuali di rientro della clientela si aggirano intorno al 65%.

E' importante segnalare che alla fine dell'esercizio 2010 e nei primi mesi del 2011, è stata avviata un'interessante iniziativa di customer satisfaction verso tutti i clienti che hanno definitivamente scelto di cambiare fornitore del gas. In particolare, verso questo target è stato inviato un questionario finalizzato a meglio comprendere le ragioni della loro scelta; i risultati, che saranno analizzati e resi noti entro il prossimo mese di giugno, serviranno come base conoscitiva per le scelte di marketing da intraprendere a partire dalla seconda metà dell'esercizio in corso. Comunque, i primi frutti sono rilevabili dal numero di clienti che rientrano in portafoglio dopo essere stati contattati a seguito della compilazione del questionario.

Nel corso dell'ultimo trimestre del 2010 la struttura è stata impegnata nel rinnovo del layout bolletta in ossequio della delibera AEEG n. 202/09; il progetto, che è stato positivamente completato nel mese di gennaio 2011, ha definito una nuova fattura gas, immediata nella lettura e più gradevole nell'impostazione grafica (logo societario a colori, riquadri sintetici, caratteri più chiari, ecc).

Innovazione servizi

Nella seconda metà del 2010 è stata attivata la “**Bolletta e-mail**”, ovvero la possibilità offerta al cliente con accredito diretto dei consumi sul c/c (RID) di ricevere la fattura gas direttamente sulla propria casella di posta elettronica. Tale importante servizio, porta con sé una serie di benefici per il cliente finale (assenza di rischi di mancato recapito, possibilità di archiviare su file le bollette, controllo ed eventuale segnalazione immediata di addebiti anomali, ecc). Per la Società rappresenta l’opportunità di ridurre i costi per stampa e recapito, ridurre la gestione reclami attraverso il servizio postale. Inoltre, la Società dimostra di prestare attenzione all’ambiente, grazie alla riduzione dell’utilizzo di carta.

Sempre alla fine dello scorso esercizio è partito un nuovo ed utile servizio attivabile gratuitamente dai clienti denominato, denominato “**MEMOGas**”; trattasi di un sistema di comunicazioni sms per alert di autolettura e pagamenti. Entrambi i progetti sono partiti in fase sperimentale, al fine di verificare sul campo il grado di interesse del mercato e, contestualmente, ridurre e correggere eventuali anomalie progettuali. Dal prossimo mese di maggio, terminata la fase test, Salerno Energia Vendite intende avviare una campagna di comunicazione finalizzata ad acquisire un buon numero di adesioni e conseguire, tra l’altro, maggiore fidelizzazione da parte della propria clientela finale; con questi due servizi la Società intende arricchire il proprio database di importanti dati dei clienti, quali numeri di telefono, caselle e-mail, ecc.

Progetto “Gas+Luce”

Nella seconda metà dello scorso esercizio, il management è stato impegnato nella fase preparatoria del progetto finalizzato a qualificare definitivamente la Società quale soggetto direttamente impegnato anche nella vendita di energia elettrica.

Il progetto, partendo dai buoni risultati ottenuti in passato, per i clienti che hanno già scelto di aderire all’offerta elettrica di Iren Mercato, riponendo fiducia in Salerno Energia Vendite (ad oggi soggetto promotore), ha analizzato i punti di forza e di debolezza aziendali, passando all’analisi delle opportunità e delle minacce del mercato di riferimento. Il management ha individuato e condiviso con la proprietà le azioni di marketing e il piano commerciale da porre in essere nel corso del 2011, con l’avvenuta approvazione del piano tecnico e del budget di spesa.

L'obiettivo è conseguire la soglia di 9.000 clienti elettrici al 31/12/2011; questo target è definito come break-even per avviare e gestire direttamente, il business della vendita di elettricità, acquisendo da Iren Mercato la titolarità dei contratti perfezionati grazie all'azione di Salerno Energia Vendite. Parallelamente al piano di sviluppo commerciale, l'azienda sta investendo nella formazione delle proprie risorse umane, attraverso un piano di giornate di affiancamento del proprio personale a quello di Iren, nelle attività di sportello, fatturazione e gestione del business elettrico.

Il progetto, suddiviso in tre distinti step, prevede che nella prima fase l'azione commerciale interessi lo storico territorio cittadino di Salerno, nonché le località geograficamente attigue; solo nella seconda e terza fase (2012) partirà lo sviluppo in tutte le altre aree della Campania, Basilicata e Calabria.

Salerno Energia Vendite, ritiene fondamentale proporre una gestione "dual-fuel" della fornitura di energia; il mercato richiede tale capacità e la Società vuole farsi trovare preparata alla nuova sfida. L'offerta congiunta di gas ed elettricità garantirà benefici ai clienti finali (azienda energetica come unico interlocutore) e per la stessa Società, che in tal modo conseguirà una maggiore marginalità complessiva (economie di scala) e una crescente fidelizzazione della propria clientela.

Quadro normativo e tariffario

L'anno 2010, diversamente dal 2009, non si differenzia per modifiche importanti nella determinazione della tariffe di vendita e distribuzione del gas naturale. Da rilevare tuttavia un incremento per i primi tre trimestri delle tariffe di vendita (delibere ARG/gas n° 207/09, 42/10, 95/10) e una leggera diminuzione solo nel quarto trimestre 2010 (delibera AEEG ARG/gas 153/10). Tali interventi dell'AEEG sono associati ad analoghe modifiche nelle tariffe di distribuzione (delibere ARG/gas n° 93/10 e 151/10), che hanno in sostanza comportato nel corso del 2010 ad un aumento delle condizioni economiche di riferimento di circa il 10%.

Sintesi dei risultati

Il 2010 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		2010	2009	2008
Valore della produzione	€	39.543.836	39.236.901	36.653.349
Differenza tra valore e costi della produzione	€	1.154.077	1.027.334	574.570
Utile netto dell'esercizio	€	828.975	459.241	265.010
DATI PATRIMONIALI				
Immobilizzazioni nette	€	1.819.481	2.150.309	2.372.271
Patrimonio netto (comprensivo del risultato di esercizio)	€	3.651.512	3.258.815	3.051.338
DATI E INDICATORI GESTIONALI				
Consistenza del personale a fine anno	N°	21	21	19

Attività commerciale

Il perimetro aziendale di riferimento al 31.12.2010, in termini di clienti attivi e volumi gas venduti, può essere sintetizzato nei seguenti dati:

Clienti finali attivi e Volumi gas metano venduti	31.12.2010	31.12.2009	31.12.2008
Clienti attivi	N° 85.552	N° 87.103	N° 86.010
Gas venduto	Mc 73.734.345	Mc 69.823.365	Mc 63.978.184

La società nel 2010 ha superato la soglia dei 70 milioni di metri cubi venduti; tale risultato è stato determinato grazie ai maggiori consumi determinati dall'effetto termico e dall'acquisizione a portafoglio clienti di piccole aziende artigiane e industriali con discreti consumi di gas metano.

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.

Risorse umane e Organizzazione

La consistenza del personale al 31 dicembre 2010 è pari a n. 21 unità (dato coincidente al 2009). Sono state realizzate complessivamente n. 22 giornate di formazione gestionale. I principali argomenti trattati sono relativi al trasferimento del know-how interno alle nuove risorse ed alla gestione del mercato gas/elettrico, nonché al sistema qualità aziendale. La società considera l'attività formativa elemento necessario per garantire un elevato livello di qualificazione e per ottenere standard più elevati del servizio erogato. Il costo totale del personale, relativo all'esercizio 2010, è stato pari ad Euro 848.542.

Risultati economico finanziari

La gestione economica dell'esercizio 2010 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 2009	Consuntivo 2010	Delta 2010/2009	Delta %
A. RICAVI DI ESERCIZIO	37.946.044	38.319.164	373.120	1,0%
Ricavi vendita gas	37.894.808	38.283.282	388.474	1,0%
Ricavi vendita energia elettrica	51.236	35.882	(15.354)	-30,0%
B. COSTI DI ESERCIZIO	34.033.463	32.808.347	(1.225.116)	-3,6%
Acquisto gas metano	24.222.759	21.352.170	(2.870.589)	-11,9%
Vettoriamiento	9.667.105	11.358.223	1.691.117	17,5%
Oneri diversi CCSE	115.539	87.169	(28.370)	-24,6%
Costi diretti mercato elettrico	28.060	10.785	(17.275)	-61,6%
C. GROSS MARGIN	3.912.582	5.510.817	1.598.236	40,8%
Ricavi diversi	1.290.858	1.224.659	(66.199)	-5,1%
Costi diversi	1.232.140	1.624.721	392.581	31,9%
D. PRIMO MARGINE	3.971.300	5.110.755	1.139.455	28,7%
E. COSTI GOVERNABILI	2.458.271	2.515.471	57.200	2,3%
F. MARGINE OPERATIVO LORDO	1.513.029	2.595.284	1.082.256	71,5%
G. Ammortamenti e Accantonamenti	485.694	1.199.168	713.474	146,9%
H. RISULTATO OPERATIVO	1.027.334	1.396.116	368.782	35,9%
I. ONERI FINANZIARI NETTI	(120.994)	58.359	179.352	-148,2%
L. ONERI STRAORDINARI NETTI	1.773	(27.020)	(28.793)	-1623,7%
M. UTILE DI RESPONSABILITA' (ante imposte)	908.114	1.427.455	519.341	57,2%
N - IMPOSTE DEL PERIODO	448.872	598.480	149.608	33,3%
O - RISULTATO CIVILISTICO	459.242	828.975	369.733	80,5%

I ricavi di vendita di energia si attestano ad oltre 38,3 milioni di euro (+1% rispetto all'esercizio precedente) e il Gross Margin chiude con un consuntivo di 5,5 milioni di euro (+40,8%); tale miglioramento del margine relativo alla "compravendita della materia prima" cresce in ragione dei maggiori volumi venduti e per le economie determinatesi nel contratto di acquisto del gas all'ingrosso. A tal proposito, è stato raggiunto l'obiettivo di ottenere la premialità contrattuale per pagamenti regolari. La gestione economica legata alle partite cosiddette "diverse" chiude con maggiori oneri, soprattutto per la rilevazione di minori ricavi gas competenza 2009 (conguagli pro-die sfavorevoli rispetto a quanto appostato in bilancio).

Il Margine Operativo Lordo si attesta acirca 2,6 milioni di euro (+71,5%), grazie ad una crescita contenuta nei costi governabili (personale e risorse esterne). Il Risultato operativo sfiora 1,4 milioni di euro (+35,9%), nonostante il prudenziale accantonamento al fondo svalutazione crediti. L'utile lordo è pari ad oltre 1,4 milioni di euro (+57,2%); tale positivo risultato è stato possibile oltre che per il buon esito della gestione operativa, anche grazie al saldo positivo della gestione finanziaria, dovuto soprattutto all'abbattimento dei tassi di interesse bancario e

all’azzeramento di interessi di mora per ritardato pagamento gas. Il risultato netto civilistico è pari a circa 829 mila euro (+80,5%).

La situazione patrimoniale è rappresentata nel prospetto che segue, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali il bilancio civilistico, redatto ai sensi del D.Lgs 27/91 e ponendo a confronto la situazione al 31.12.2010 con quella rilevata al 31.12.2009:

	SINTESI STATO PATRIMONIALE			
	Consuntivo 2009	Consuntivo 2010	Delta vs. anno precedente	Delta %
IMMOBILIZZAZIONI	2.150.311	1.819.481	(330.830)	-15,4%
Materiali totali	86.936	71.772	(15.163)	-17,4%
Immateriali totali	1.720.599	1.446.730	(273.869)	-15,9%
Finanziarie	342.776	300.978	(41.798)	-12,2%
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	5.933.390	9.773.585	3.840.195	64,7%
<i>Giacenze di magazzino</i>	-	-	-	-
<i>Crediti commerciali</i>	18.219.403	19.307.173	1.087.770	6,0%
<i>Attività diverse</i>	302.570	678.270	375.700	124,2%
<i>Debiti commerciali</i>	(11.373.476)	(8.001.073)	3.372.404	-29,7%
<i>Passività diverse</i>	(1.215.107)	(2.210.785)	(995.679)	81,9%
CAPITALE INVESTITO	8.083.701	11.593.065	3.509.365	43,4%
FONDI DIVERSI	(425.961)	(411.401)	14.561	-3,4%
CAPITALE INVESTITO NETTO	7.657.739	11.181.665	3.523.925	46,0%
RISULTATO CIVILISTICO	459.240	828.975	369.735	80,5%
Indebitamento (al netto delle disponibilità liquide)	(4.398.924)	(7.530.152)	(3.131.228)	71,2%
Patrimonio netto	(2.799.576)	(2.822.538)	(22.962)	0,8%

La riduzione delle immobilizzazioni (-15,4%) è collegato soprattutto al contestuale progressivo ammortamento dell’avviamento e ad investimenti molto contenuti. La situazione patrimoniale evidenzia un aumento del capitale investito netto (+3,5 milioni di euro; +46%), sostanzialmente per l’incremento del capitale circolante netto collegato al conseguito impegno nella regolarità dei pagamenti delle forniture gas, bilanciato da un maggiore indebitamento bancario (anticipazione RID e Crediti Vs. Enti).

	CASH FLOW			
	ANNO 2009	ANNO 2010	Delta 2010 / 2009	Delta %
A) FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE				
AUTOFINANZIAMENTO				
Risultato di periodo	459.242	828.975	369.733	80,5%
Ammortamenti	318.503	317.524	(978)	-0,3%
Incremento/(Decremento) fondi	42.330	(14.561)	(56.891)	-134,4%
Totale autofinanziamento	820.074	1.131.938	311.864	38,0%
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO				
Decremento/(Incremento) delle rimanenze		-	-	-
Decremento/(Incremento) dei crediti commerciali	3.069.192	(1.087.770)	(4.156.962)	-135,4%
Decrem./((Incr.) delle attività diverse	(20.823)	(375.700)	(354.877)	1704,3%
Incremento/(Decremento) debiti commerciali	(2.021.368)	(3.372.404)	(1.351.035)	66,8%
Incr./((Decrem.) delle passività diverse	(44.933)	995.679	1.040.611	-2315,9%
Totale variazione del CCN	982.068	(3.840.195)	(4.822.263)	-491,0%
TOT. FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE	1.802.142	(2.708.256)	(4.510.398)	-250,3%
B) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO				
Incr./((Decrem.) immobilizzazioni immateriali	28.465	24.995	(3.470)	-12,2%
Investimenti in immobilizzazioni materiali	33.374	3.498	(29.877)	-89,5%
Incr./((Decrem.) immobilizzazioni finanziarie	34.704	(41.798)	(76.502)	-220,4%
Valore di realizzo da immobilizzazioni materiali	-	-	-	-
Valore di realizzo da immobilizzazioni immateriali	-	-	-	-
Altre	-	-	-	-
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO	96.543	(13.306)	(109.849)	-113,8%
C) FREE CASH FLOW (A-B)	1.705.599	(2.694.950)	(4.400.549)	-258,0%
D) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO				
Incr./((Decrem.) finanziamenti m/l termine	12.944	58.454	45.509	351,6%
Incr./((Decrem.) finanziamenti b/termine	(1.076.416)	2.615.794	3.692.211	-343,0%
Incr./((Decrem.) di patrimonio netto	(251.760)	(436.280)	(184.520)	73,3%
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO	(1.315.232)	2.237.969	3.553.200	-270,2%
TOTALE FLUSSO DI CASSA GEN. NEL PERIODO (C+D)	390.367	(456.982)	(847.349)	-217,1%
DISPONIBILITA' LIQUIDE INIZIALI	520.742	911.109	390.367	75,0%
DISPONIBILITA' LIQUIDE FINALI	911.109	454.128	(456.982)	-50,2%

Il Rendiconto finanziario evidenzia un miglioramento del valore dell'autofinanziamento; il Free-Cash Flow chiude con un valore negativo sempre per la riduzione dei debiti verso fornitori per regolarità nei pagamenti.

Di seguito si elencano alcuni indici sintetici rappresentativi:

Key performance indicators	2008	2009	2010
Indice di disponibilità (current ratio)	1,5	1,5	2,0
R.O.I.	6,5%	13,4%	12,5%
R.O.S.	1,6%	2,7%	3,6%
R.O.E.	6,5%	11,4%	16,5%
Gross Margin / Mc metano venduti	0,0570	0,0560	0,0747
Incidenza costi governabili / Fatturato totale	6,49%	6,27%	6,36%
Costo del personale / Gross Margin	21,5%	22,1%	15,7%
MOL / Fatturato totale	0,03	0,04	0,07
Ct (Deb. Finanziamento)/Cp (PN+F.di)	1,7	1,2	1,9

Il bilancio 2010 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 nei primi due mesi del 2011 sono in leggero aumento (+ 1% circa) rispetto al dato di pari periodo dell'esercizio precedente. Dal punto di vista dei risultati economici, le aspettative restano positive, nonostante il contesto perdurante di crisi economica e contestuale crescita del livello concorrenziale.

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 10 febbraio 2011 e reso completamente operativo dal 10 marzo 2011. Rimane molto positivo il rapporto con Federutility. 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. Permettono, inoltre, di definire significative sinergie e collaborazioni. Nell'ambito della contrattazione di II livello è pienamente applicato l'accordo sindacale sottoscritto in data 09/01/2008.

Azioni previste per il 2011

Nel 2011, ulteriori azioni saranno rivolte a:

- Avvio programma commerciale “Gas+Luce” I step;
- Indagine commerciale “customer satisfaction” clienti attivi;
- Campagna promozionale adesioni “bolletta e-mail”;
- Campagna promozionale adesioni “MEMOgas”;
- Attivazione “sportello web”;
- Potenziamento sportelli periferici, in particolare grazie alla partnership con Poste;
- Rinnovo sito web;
- Attivazione “bolletta flat”;
- Potenziamento rete commerciale (agenti e procacciatori);
- Ingresso nuovi mercati (Cava, Eboli e Area Picentini);
- Attivazione nuovi canali pagamento bollette (Lottomatica e Cassa automatica)
- Integrazione azioni recupero crediti (Call-center outbound e Gestione cessati);

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 31/12/09:

- La società ha un ufficio commerciale nei comuni di Montesarchio, Baronissi, Lavello, Battipaglia, Pontecagnano;
- 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 vettoriamento 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 Spa	c/incassi	310.817,19	Salerno Energia Distribuzione Spa	vettoriamento/lavori ad utenti	- 38.507,96
Salerno Energia Distribuzione Spa	consumi gas metano	29.203,00	Salerno Energia Spa	service	25.000,01
Salerno Energia Distribuzione Spa	kit acqua	502.308,37	Salerno Energia Spa	c/incassi - anticipazioni - diversi	24.867,07
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	1.073,10	Salerno Energia Spa	consolidato fiscale	170.849,62
Salerno Energia Spa	diversi	1.001.484,82	Sinergia surl	service	21.869,67
Salerno Energia Spa	progetto tep	294.964,17	Metanauto Service Srl		427,26
Sinergia surl	consumi gas metano	5.142,12			
Totale		2.144.992,77	Totale		204.505,67

ricavi			costi		
società	tipologia	importo	società	tipologia	importo
Salerno Energia Distribuzione Spa	consumi gas metano	7.630,14	Salerno Energia Distribuzione Spa	vettoriamento	6.816.152,08
Salerno Energia Spa	consumi gas metano	2.331,72	Salerno Energia Distribuzione Spa	lavori ad utenti	559.518,15
Salerno Energia Spa	altri serv.comm.eamm	24.893,70	Salerno Energia Distribuzione Spa	assicurazione clienti finali	20.316,20
Sinergia surl	consumi gas metano	252,94	Salerno Energia Distribuzione Spa	altri oneri	135.061,09
			Sinergiasurl	stampa, imbust. e recapito bollette	255.084,32
			Salerno Energia Spa	service	500.000,03
Totale		35.108,50	Totale		8.286.131,87

Signori Soci,

la società si conferma come uno dei principali attori nel mercato della vendita di energia del Mezzogiorno; nel corso del 2011 bisognerà concentrare ogni sforzo ed attenzione sul buon esito del nuovo progetto "Gas+Luce", senza tralasciare la continua e tradizionale attenzione verso il cliente finale, che in tal modo potrà confermare la fiducia fin qui dimostrata alla Società.

Con il conseguimento di tali obiettivi, Salerno Energia Vendite potrà garantire il mantenimento del livello di soddisfazione per la proprietà, per il personale e per i clienti.

Destinazione del risultato d'esercizio

Proponiamo all'Assemblea di approvare la presente relazione con il bilancio al 31 dicembre 2010, corredato dal voto favorevole del Consiglio di Amministrazione e di destinare il risultato d'esercizio, dopo aver accantonato la riserva legale, per il 25% a riserva facoltativa, finalizzata al potenziamento dell'autofinanziamento societario, e per il residuo ai soci in c/dividendo, in linea con i *pay-out ratio* di settore e garantendo, in tal modo, una remunerazione del capitale proprio pari al 23,7%.

Si dettaglia, nella tabella seguente, la destinazione dell'utile proposta:

(Valori espressi in euro)

Utile d'esercizio al 31/12/2010	828.975,03
5% a riserva legale	41.448,75
25 % a riserva facoltativa	207.243,75
a soci c/dividendo	580.282,53

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

Salerno, 30 marzo 2011

**Per il Consiglio di Amministrazione
il Presidente
dr. Francesco D'Acunto**