



Relazione sulla gestione al bilancio di esercizio al 31 Dicembre 2016

Salerno Energia Vendite S.p.A.

Società soggetta a direzione e coordinamento di Salerno Energia Holding S.p.A

Sede: Salerno, Via S. Passaro, 1
Capitale Sociale Euro 2.620.458,00 interamente versato
Iscritta al n. 03916040656/2002 del
registro imprese presso la C.C.I.A.A. di Salerno

Signori Azionisti,

presentiamo per la Vostra approvazione il bilancio dell'esercizio 2016, i cui risultati confermano le buone potenzialità della nostra azienda che oggi è pronta ad affrontare le nuove sfide di crescita individuate dai Soci.

L'anno appena trascorso è stato molto impegnativo per lo sviluppo del progetto di aggregazione societaria che ha portato alle delibera assembleare del 02 marzo 2017, con cui si è sancita la **fusione per incorporazione di Gea Commerciale (Gruppo Iren) in Salerno Energia Vendite (Gruppo Salerno Energia).**

Con la suddetta operazione nasce un soggetto con un portafoglio di oltre 110.000 clienti per un fatturato annuo di circa cinquanta milioni di euro e con un'ampia area di riferimento per la competizione sul libero mercato individuata nella dorsale tirrenica, dalla Toscana fino alla Calabria. Dopo oltre un decennio di proficua collaborazione tra i Gruppi Iren e Salerno Energia, i soci hanno creduto con decisione e perseveranza in questo ulteriore progetto che rafforza la partnership e pone le basi per un ulteriore sviluppo della nostra azienda.

Le macro linee del piano industriale evidenziano un importante potenziale di efficientamento e crescita per le economie di scala e di scopo che si renderanno possibili e per le rilevanti capacità commerciali del socio Iren, nonché dall'avvio della vendita diretta di energia elettrica e del nuovo business metano per autotrazione in capo a Salerno Energia Vendite.

Nonostante il calo dei volumi gas venduti nell'esercizio appena concluso (- 3,1 mln/mc; - 5,9%) riconducibili a temperature invernali più miti rispetto all'anno precedente, i risultati economici che presentiamo restano positivi con un Margine Operativo Lordo riclassificato (al netto delle variazioni per conguagli di fatturazione registrate sul bilancio 2015) in crescita (circa + 6 %).

DATI ECONOMICI (bilancio)		2016	2015	Delta	Delta %
Valore della produzione	€/1.000	30.583	36.630	-6.047	-16,5%
Differenza tra valore e costi della produzione	€/1.000	2.768	3.292	-524	-15,9%
Utile netto dell'esercizio	€/1.000	1.757	2.277	-519	-22,8%
DATI PATRIMONIALI (bilancio)					
Immobilizzazioni nette	€/1.000	3.230	1.239	1.991	160,7%
Patrimonio netto (al netto del risultato di esercizio)	€/1.000	6.485	4.223	2.262	53,6%
DATI FISICI					
Consistenza del personale a fine anno	n°	22	23	- 1	-4,3%
Volumi venduti	mc	49.987	53.139	-3.152	-5,9%
Clienti gas	N°	83.971	84.737	-766	-0,9%

Sottoponiamo alla vostra attenzione le risultanze del nostro operato, confermando che nei prossimi anni la nostra azienda si troverà ad affrontare stimolanti ed avvincenti sfide per diventare un competitor di rilievo nel mercato del gas e dell'energia elettrica nell'Italia centro-meridionale.

Il Presidente
Dr. Francesco D'Acunzio



Aggregazione societaria tra SEV e GEA

L'operazione di fusione tra Salerno Energia Vendite e Gea Commerciale si inserisce nell'alveo di un più ampio progetto aggregativo industriale: Iren Mercato S.p.A. ("IME") e Salerno Energia Holding ("SEH") in qualità di azionisti di controllo rispettivamente di GEA e di Salerno Energia vendite S.p.A., hanno seguito un percorso di integrazione che porta alla fusione di GEA in SEV per addivenire ad un'unica società operativa nel mercato del gas e dell'energia elettrica con rilevante potenziale di crescita commerciale.

Di seguito una sintetica tabella dei principali indicatori dell'operazione societaria straordinaria:

Salerno Energia Vendite NEW		
	AS IS	TO BE
Ricavi	€ 35.000.000	€ 50.000.000
Clienti	n. 84.000	n. 110.000
Mercato geografico	Campania, Calabria, Basilicata	Campania, Calabria, Basilicata, Lazio, Toscana
Business	Vendita gas	Vendita gas e elettricità, Gestione stazioni rifornimento auto

Nell'ottica del sopra citato percorso di integrazione e quale attività prodromica alla fusione, SEH, in data 21 novembre 2016, ha conferito alla controllata SEV il ramo d'azienda relativo alla vendita di metano per autotrazione; a seguito del citato conferimento, il capitale di SEV è stato aumentato ad euro 2.620.458, ed è detenuto da SEH per il 61,7%, da GEA per il 36,8% e il rimanente 1,5% da Gestione Servizi Comunali S.r.l., ("GESCOM").

L'operazione di fusione di GEA in SEV, si inserisce nell'ambito di un riassetto societario volto a creare una realtà di dimensioni sufficienti per consentire un rilevante potenziale di crescita commerciale sia nel settore del gas naturale che in quello dell'energia elettrica, oltre agli obiettivi meglio specificati nel seguito.

Nel 2008 GEA è diventata socio di SEV attraverso il conferimento del ramo d'azienda "vendita gas metano area sud" e, sin dal 2014, SEV e GEA hanno iniziato ad approfondire l'eventualità della fusione nell'ambito del più vasto processo di semplificazione e riorganizzazione societaria avente l'obiettivo di perseguire una maggiore flessibilità dei processi interni e il contenimento ed ottimizzazione dei costi di struttura.



Capitale sociale.

Per effetto della Fusione, SEV aumenterà il proprio capitale sociale di Euro 691.602, mediante emissione di nuove azioni del valore nominale di un euro ciascuna.

Le situazioni patrimoniali delle Società partecipanti alla fusione, di cui al secondo comma dell'art. 2501-*quater* c.c., sono state redatte al 30 settembre 2016; al fine della definizione del rapporto di cambio si è altresì tenuto conto:

- per SEV, del conferimento da parte di SEH del ramo d'azienda "metano per autotrazione", perfezionato in data 21 novembre 2016;
- per GEA, di quanto stabilito nell'Accordo Quadro in riferimento alla distribuzione di un dividendo straordinario.

Ai fini della definizione del processo di integrazione tra SEV e GEA, nonché per individuare i valori da attribuire alle Società partecipanti alla fusione per la determinazione del rapporto di cambio tra le azioni SEV e le azioni ordinarie GEA, i consigli di amministrazione delle Società si sono avvalsi di *advisor* di comprovata professionalità.

Il rapporto di cambio è stato determinato nella misura di numero 2,03 azioni di categoria "A" di SEV di valore nominale di un euro ciascuna, per ogni azione ordinaria di GEA del valore nominale unitario di un euro.

Il rapporto di cambio è stato determinato sulla base delle seguenti metodologie di valutazione:

- 1 *Metodo Reddituale*. Si tratta di un approccio analitico che determina il valore di una società in funzione degli utili netti che essa è in grado di generare in futuro; nel caso di specie la modalità applicativa individuata è quella della capitalizzazione del reddito netto sostenibile secondo l'algoritmo della rendita perpetua; la capitalizzazione del reddito sostenibile è effettuata sulla base di un tasso corrispondente al costo del capitale proprio; il reddito netto sostenibile delle Società è determinato come media dei suoi redditi netti storici normalizzati. L'approccio basato sui redditi storici è stato selezionato in quanto consente di condurre il processo di stima, in presenza di redditi caratterizzati da un profilo di continuità di risultati, anche nei casi in cui non siano disponibili dati prospettici elaborati dal Management delle Società: l'approccio assume implicitamente che, sulla base della continuità del profilo di rischio e rendimento del business, e attraverso il processo di analisi e normalizzazione 'a ritroso', si possa giungere ad una



configurazione di risultato economico sufficientemente significativa ad esprimere la redditività prospettica dell'azienda. Il metodo reddituale è stato applicato nella sua formulazione *unlevered* che determina il valore di una società in funzione dei risultati operativi sostenibili al netto dell'effetto fiscale figurativo che essa è in grado di generare in futuro; nel caso di specie la modalità applicativa individuata è quella della capitalizzazione dell'EBIT al netto delle imposte sostenibile secondo l'algoritmo della rendita perpetua; la capitalizzazione dell'EBIT al netto delle imposte sostenibile è effettuata sulla base di un tasso corrispondente al costo medio ponderato del capitale; l'EBIT al netto delle imposte sostenibile di SEV e GEA è determinato come media degli EBIT netto imposte normalizzati storici.

2 *Metodo dei Multipli di Borsa.* Si tratta di un approccio eminentemente empirico, che prevede l'utilizzo di parametri di valorizzazione espressi dai prezzi di società comparabili o comunque operanti in settori assimilabili a quelli della realtà oggetto di analisi; richiede l'elaborazione di moltiplicatori risultanti dal rapporto esistente tra il valore che il mercato attribuisce alle realtà comparabili ed i loro indicatori economico-patrimoniali; applicando i moltiplicatori di mercato ai corrispondenti parametri delle società oggetto di analisi, se ne ottengono indicazioni di valore. Nel caso di specie i moltiplicatori analizzati sono stati desunti dal mercato azionario (multipli di borsa).

Sulla base dei risultati ottenuti dall'applicazione delle metodologie sopra descritte, il Consiglio di Amministrazione ha proceduto a determinare il rapporto di cambio mediando i risultati ottenuti dall'*advisor* tramite l'applicazione dei suddetti metodi. Nel seguito si riporta un prospetto di sintesi delle valutazioni effettuate ed i valori presi in considerazione:

Valutazioni - prospetto di sintesi			
	Metodo reddituale	Multipli mercato	Media
Equity Value SEV (Euro mln)	33,2	31,1	32,2
Equity Value GEA (Euro mln)	8,4	8,5	8,5
% azioni IME post fusione	49,7%	50,4%	50,0%
% azioni SEH post fusione	49,1%	48,5%	48,8%

In relazione ad un Equity Value medio di SEV pari a 32,2 mln e di GEA pari ad Euro 8,5 mln, il rapporto di cambio è stato determinato, si ribadisce, nella misura di numero 2,03 azioni di categoria "A" di SEV, per ogni azione ordinaria di GEA.



Rapporto di cambio	
GEA	
Equity Value (€'000)	8,5
Nr. Azioni	340.910
Valore nominale delle azioni	1
Fair value per azione (€)	24,91
SEV	
Equity Value (€'000)	32,2
Nr. Azioni	2.620.458
Valore nominale delle azioni	1
Fair value per azione (€)	12,28
Rapporto di cambio GEA-SEV ('000)	2,03

Non è previsto conguaglio in denaro e non saranno emesse azioni frazionarie. Pertanto, nel caso in cui, in applicazione del predetto rapporto di cambio, agli azionisti della Società incorporanda non venisse attribuito un numero intero di azioni SEV, i resti saranno annullati.

Nell'ambito delle attività di stima funzionali alla determinazione del rapporto di cambio gli Amministratori non hanno rilevato difficoltà di valutazione.

In data 16 novembre 2016 il Tribunale di Salerno ha designato la dr.ssa Ilaria Imperatore, Dottore Commercialista in Salerno, quale esperto comune incaricato di redigere la relazione sulla congruità del rapporto di cambio ai sensi e per gli effetti dell'art. 2501 *sexies* c.c.; tale perizia è stata giurata in Tribunale lo scorso 31 gennaio 2017.

Ai sensi dell'art. 2504-*bis*, comma 2, del c.c., gli effetti giuridici della fusione decorreranno dall'ultima delle iscrizioni prescritte dall'art. 2504 del c.c. o da una data successiva stabilita dall'atto di fusione. Inoltre, la società incorporante, a decorrere dalla data di perfezionamento dell'operazione di fusione, subentrerà in tutti i rapporti giuridici della Società incorporanda, mantenendo inalterata la propria denominazione, la propria forma giuridica di società per azioni, comprendendo tra le proprie attività e passività di bilancio gli elementi attivi e passivi patrimoniali della Società incorporanda.

In seguito alla fusione il capitale sociale dell'Incorporante sarà di Euro 3.312.060 rappresentato da n. 1.656.030 azioni di categoria "A" del valore di Euro 1 ciascuna, n. 1.616.786 azioni di categoria "B" del valore di Euro 1 ciascuna e n. 39.244 azioni di categoria "C" del valore di Euro 1 ciascuna.



Ai sensi dell'art. 2504-*bis*, comma 3, del c.c. e dell'art. 172 del TUIR, le operazioni della Società incorporanda verranno imputate al bilancio della Società incorporante, anche ai fini delle imposte sui redditi, a decorrere dal 1 gennaio 2017 al momento del verificarsi degli effetti reali della fusione come sopra definiti.

Contesto di mercato e linee di azione

Il mercato della vendita di gas metano è stato contraddistinto anche nel 2016 da un tendenziale *calo dei volumi* (crisi economica, aumento temperature medie, consolidamento fonti energetiche alternative), nonché dalla *forte competizione* sul mercato giocata sul campo del prezzo, servizi ai clienti, campagne promozionali, reti commerciali ed offerte *cross-selling* (gas, elettricità, metano per auto, efficienza energetica, domotica, assistenza tecnica post-contatore, ecc.).

Il già richiamato calo dei volumi venduti, nonché gli oneri ed investimenti legati alle pressioni competitive e normative, generano il concreto rischio di consuntivare *margini decrescenti*: si richiede, quindi, all'azienda un continuo ed impegnativo sforzo economico ed organizzativo. Bisognerà con convinzione continuare a seguire la strada della crescita dimensionale, con l'avvio di nuove azioni commerciali di fidelizzazione, nonché attraverso il perfezionamento di altre possibili operazioni di acquisto di portafogli clientela da piccole società presenti nell'area territoriale di interesse.

Questo scenario impone all'azienda di seguire le seguenti due macro linee di azione:

- 1) Posizionamento competitivo
- 2) Ottimizzazione organizzativa

Posizionamento competitivo

Salerno Energia Vendite ha finora combattuto, la sua battaglia del mercato facendo leva sui seguenti punti di forza:

- a) Territorialità (storicità azienda/marchio e presenza sul territorio);
- b) Servizi ai clienti (capacità di risposta e innovazione);
- c) Penetrazione su aree attigue mercato storico (campagne di sviluppo/promo);



Gruppo Salerno Energia

Lo scenario, come già detto, pone l'accento su un progressivo calo dei margini unitari (liberalizzazione mercato), riduzione dei volumi venduti (aumento temperature medie e crisi economica), concentrazione scelte di acquisto (Consip, Gruppi/Associazioni/Consorti), richiesta di servizi aggiuntivi ad elevata specializzazione da parte della clientela business (consulenza/prodotti per efficienza energetica), rischi crescenti di morosità.

Quanto sopra ci ha spinto a pensare che la nostra azienda dovesse essere un soggetto a maggiore dimensionamento (incremento numero clienti e ampliamento offerta con vendita elettricità e metano per auto) e con un target clienti a prevalenza residenziale (scenario: *Enti pubblici* verso fornitori Consip - *Clientela business* verso società leader nazionali settore energetico).

La maggiore dimensione che sarà possibile conseguire attraverso azioni commerciali e sviluppo di altri business (metano per auto e vendita elettricità), ma anche attraverso acquisto di pacchetti di clienti sui mercati di interesse è, come detto, un obiettivo fondamentale per consuntivare una crescente marginalità (economie di scala). Ovviamente la conquista e la protezione di quote di mercato rispetto alle aziende leader nella vendita di energia non è una partita da giocare sullo stesso campo (politiche di pricing, investimenti pubblicitari/promozionali, energy management) ma bisognerà fare leva su uno o più elementi di forte caratterizzazione che non potranno più essere riconducibili al solo fattore territorialità.

A tal fine, sarà necessario avviare con immediatezza un'analisi del **posizionamento competitivo** (risultanze *customer satisfaction*, analisi distanze verso i competitors, *swot analysis*). Il lavoro dovrà indentificare in maniera chiara le motivazioni alla base del rinnovamento della fiducia dei clienti in portafoglio (fidelizzazione) e le ragioni da offrire ai potenziali clienti affinché possano scegliere Salerno Energia Vendite (sviluppo). Ovviamente il logo, il payoff e tutta la comunicazione/immagine dell'azienda dovranno contribuire a rendere possibile il conseguimento del richiamato posizionamento competitivo.

Organizzazione e Innovazione

Altro fattore di successo consuntivato in questi anni è il conseguimento di una discreta organizzazione costruita sulle basi di un giusto mix di risorse interne con esperienza pluriennale e nuove leve capaci di dare entusiasmo al lavoro quotidiano, il tutto con il solido supporto quotidiano



Gruppo Salerno Energia

dei service erogati dalla holding (servizi logistici, amministrativi, acquisiti, informatici, gestione crediti, legale, marketing, protocollo, ecc.).

La sensibile crescita delle dimensioni aziendali conseguita con il perfezionamento dell'operazione di fusione con Gea Commerciale, gli ambiziosi obiettivi di sviluppo, impongono l'adeguamento dell'organizzazione aziendale, così come previsto nelle linee guida del piano industriale.

Importante sarà insistere sulla **cultura alla vendita e alla soddisfazione del cliente** di tutto il personale impegnato al Servizio clienti (front-office e call-center); sarà prestata la consueta attenzione alla formazione dei dipendenti e sempre in tal senso andranno attivati anche sistemi di CRM unitamente al rinnovo periodico di campagne di *customer satisfaction*.

Uno dei principali elementi di differenziazione di Salerno Energia Vendite rispetto ai grandi competitor presenti sul mercato è il fattore territorialità, rimarcato anche attraverso l'attivazione di sportelli "leggeri" su alcune località chiave.

I principali punti attivati nel corso degli ultimi anni, sono risultati determinanti per sostenere politiche commerciali di aggressione nuovi territori (Valle dell'Irno, Pontecagnano, Montesarchio per un totale di circa 6.000 clienti al 31/12/2016 +65% in cinque anni); l'ultimo in ordine di attivazione riguarda lo sportello su Agropoli (SA) cittadina di importanza strategica per il Cilento e di nuova metanizzazione. Gli altri riguardano i territori storici (Lavello e Rotonda in provincia di Potenza, Battipaglia in provincia di Salerno, Bisaccia e Solofra in provincia di Avellino), con presenza clientela piuttosto significativa a seguito di operazioni societarie straordinarie.

Dovrà essere potenziata la **rete di vendita**, individuando canali di contatto commerciali e le relative politiche di incentivazione al conseguimento dei risultati. A tal proposito, l'operazione societaria definita con Iren, garantirà lo sviluppo commerciale di SEV grazie all'impegno di un profilo professionale di Direttore Commerciale, capace di consentire il raggiungimento di tale obiettivo. Altro elemento fondamentale sarà continuare ad investire in **innovazione**, perseguendo con ancora maggiore forza le attività mirate all'attivazione di nuovi servizi ai clienti:

- Servizi web/App, Social,
- Potenziamento MEMOGas, Bolletta mail, Bolletta flat,
- Raccolte punti/Fidelity card



Punto di attenzione aggiuntivo, sarà l'ulteriore ottimizzazione della **gestione crediti**; l'obiettivo è conseguire una sensibile riduzione dei tempi di incasso ed abbattimento del "non incassato", e attraverso una gestione preventiva (filtri rischio su clientela in ingresso) e quotidiana (velocizzazione tempistica di sollecito credito "fresco" attraverso apposito applicativo informatico entrato in esercizio a marzo 2017, con logiche di *work-flow* e supporto parallelo di società esterne specializzate su recupero crediti "critico"), con puntuale reportistica standard mensile delle performance.

Infine, l'avvio delle due nuove linee di business, vendita elettricità e distribuzione metano per auto, suggerisce l'individuazione di responsabilità distinte con *skill* specifici di settore.

Principali promo e progetti 2016

Iniziative commerciali

	Campagna promozionale	Decorrenza/termine	Breve descrizione del contratto in termini di sconti/iva commodity e/o servizi
C O N C I U S A	Riscatta l'Inverno	01/12/2015 - 01/02/2016	Bonus di benvenuto di € 70,00 accreditato sulla prima bolletta utile e mancato addebito del deposito cauzionale
	Benvenuti in SEV	01/12/2015 - in corso	Bonus di benvenuto di € 25,00 accreditato sulla prima bolletta utile, ulteriore bonus di € 20,00 per la contemporanea sottoscrizione di un contratto per la fornitura elettrica con Iren Mercato e mancato addebito del deposito cauzionale
	Quota fissa zero	switch attivi dal 01/04/2016 al 01/06/2017.	Bonus di benvenuto di € 50,00 accreditato sulla prima bolletta utile corrispondente ad 1 anno di QFD e mancato addebito del deposito cauzionale
	Solo Luce	24/02/2016 - in corso	Bonus di € 20,00 ai clienti che sottoscrivono, oltre ad un contratto per la fornitura di gas metano, anche un contratto per la fornitura di energia elettrica con Iren Mercato
	I N C O R S O	Oggi con noi la spesa è gratis	30/11/2015 - 30/09/2016
27/10/2015 - 31/12/2015			
28/11/2015 - 31/01/2017			
19/12/2016 - 28/02/2017			



Progetti

- *Rinnovo sito web*

A dicembre 2016 si è conclusa la fase di restyling del sito web www.salernoenergiavendite.it.

Il sito ci risulta ancora più fruibile ed accessibile alla clientela; abbiamo puntato sulla usabilità del web e su una comunicazione chiara ed efficace per garantire riconoscibilità degli elementi, navigabilità tra i contenuti, facilità di lettura, comprensione ed interazione.

- *“Sportello on line” unificato Gas Acqua e Luce*

Il Gruppo Salerno Energia sta implementando servizi a disposizione degli utenti realizzando uno Sportello on line unificato per la fornitura di acqua, gas e luce e con la possibilità futura di implementare altri servizi quali tributi/atti amministrativi ed altre entrate locali.

Si tratta di un assistente virtuale che, previa registrazione al sistema, consentirà al cliente di interfacciarsi con l'azienda direttamente dal pc, per tenere sotto controllo i consumi, comunicare l'autolettura dei contatori, inoltrare richieste e/o reclami, provvedere al pagamento delle utenze, richiedere la rateizzazione e poter visualizzare in tempo reale lo stato di avanzamento della richiesta.

- *APP di Gruppo per smartphone e tablet scaricabile da tutti i dispositivi mobili*

Il Gruppo Salerno Energia apre alle nuove tecnologie social elaborando un App che consentirà un rapido colloquio virtuale con il cliente; quest'ultimo avrà la possibilità di interagire direttamente con l'azienda, comunicando la lettura di acqua luce e gas, programmando il pagamento delle bollette grazie ad un segnale di "alert" che avviserà in tempo utile per la scadenza; potrà avere informazioni sulle tariffe, sulle sospensioni idriche o sui lavori sulla rete del gas, sugli sportelli con la geo localizzazione, potrà essere sempre aggiornato su tariffe e promozioni in corso, sul prezzo applicato al metano per autotrazione. Con una funzione dedicata, sarà poi possibile contattare direttamente l'azienda tramite il numero verde.



– *Campagna mailing per recupero dati anagrafica cliente (codici fiscali, telefono, mail)*

A settembre 2016 è partita la campagna di mailing finalizzata a recuperare il dato relativo al codice fiscale, numero telefonico ed indirizzo mail dei clienti; l'esito è stato molto positivo con un riscontro di circa il 15% della clientela target.

– *Rinnovo layout fattura per i consumi gas sulla base del modello "Bolletta 2.0";*

Salerno Energia Vendite nel corso del 2016 ha adottato la nuova "Bolletta 2.0": un solo foglio con tutti gli elementi essenziali di spesa e di fornitura ben evidenziati, format più semplice, più snello per rendere la bolletta più chiara, moderna e comprensibile.

– *Promozione servizi "MEMOGas";*

La sottoscrizione dei servizi sms gratuiti MEMOGas, che aiutano i clienti a tenere sotto controllo le principali scadenze (letture e pagamenti) relative alla fornitura di gas metano è stata pubblicizzata attraverso un banner dedicato sul sito web istituzionale, www.salernoenergiavendite.it.

La campagna web ha prodotto 2685 nuove adesioni ai servizi MEMOGas; ad oggi ci sono circa 19.000 clienti che hanno scelto di attivare tale servizio.

Nell'ambito della diversificazione del business bisognerà lavorare su due fronti:

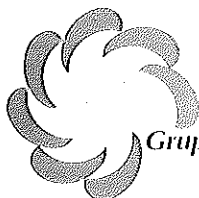
A. Vendita di elettricità

B. Gestione stazioni di servizio rifornimento auto a metano

A. Vendita di elettricità

Risulta di fondamentale importanza avviare direttamente il business legato alla vendita di elettricità; SEV si trova ancora oggi in una posizione di debolezza rispetto ai competitors che offrono il dual-fuel, che consente, sostanzialmente, di incrementare la marginalità per cliente in portafoglio (economie di scala) e contestualmente di incrementare il grado di fidelizzazione.

Proprio per tale ragione, uno degli obiettivi principali della partnership industriale è l'attivazione del business "vendita elettricità", che garantirà un sensibile incremento di marginalità dovuto alle



Gruppo Salerno Energia

attività di *cross-selling*. Parte fondamentale del piano industriale della futura partnership è il comune impegno dei soci nel progetto di avvio del business elettrico, che dovrà prevedere investimenti in risorse umane e tecnologiche sufficienti a supportare un rapido e solido start-up.

B. Gestione stazioni di servizio rifornimento auto a metano

L'analisi di mercato effettuata da KPMG ha confermato che tale business ha ampi margini di crescita ed interessanti ritorni economici. Nel corso del 2016 Salerno Energia ha formalizzato il primo contratto con un distributore di carburante presente su Salerno su una strada ad elevata percorribilità, per attivare un'isola per il rifornimento delle auto a metano i cui lavori dovrebbero avviarsi verosimilmente ad inizio del prossimo anno. Attualmente sono in corso altri contatti per sviluppare nuovi punti vendita.

Contestualmente è partita un'attività per il restyling ed il rilancio commerciale dell'impianto presente nella zona industriale di Salerno; anche per tale settore le nuove spinte concorrenziali impongono politiche di prezzo competitive ed attività promozionali.

Rafforzamento Gestione Crediti

L'obiettivo è quello di seguire costantemente i crediti attraverso sistemi di monitoraggio e di workflow sistematico.

Il nuovo sistema informatico dedicato alla gestione crediti sta dimostrando buone abilità ed affidabilità. Tale elemento, unitamente al perfezionato affidamento dei servizi di recupero a società specializzata nel settore, consente di prevedere il miglioramento nelle performance di gestione del credito.

Sempre nel corso del 2017 si dovranno avviare progetti per la gestione preventiva del rischio credito, garantendo agli operatori di front-office, ed alla stessa rete commerciale, sistemi informatizzati per l'attribuzione di *warning* ai clienti in entrata.

Gas Non Contabilizzato anni 2010-2011

Richiamando quanto riportato nella Relazione al bilancio 2012, relativamente all'analisi del maggior volume di gas non contabilizzato registrato nel biennio 2010-2011, si rappresenta che il



distributore locale titolare della gestione della rete gas dove è stata riscontrata tale anomalia, ci ha notiziato circa l'avvenuta formale riemissione dei verbali di misura in cabina da parte di SNAM, che, quindi, ha riconosciuto un errore in fase di misurazione. La conseguente rideterminazione dei relativi volumi gas attribuiti a SEV, porta ad una riduzione dei volumi in acquisto. Allo stato sono in corso le verifiche procedurali per chiedere ed ottenere dagli Shipper interessati al tempo della fornitura (anni 2010 e 2011) l'emissione delle note di credito per il recupero dei maggiori importi pagati.

Quadro normativo e tariffario

Le delibere AEEGSI emanate nel corso del 2016, ad esclusione di quelle relative agli aggiornamenti tariffari, non hanno comportato modifiche significative alle procedure adottate da Salerno Energia Vendite S.p.A. nei confronti dei clienti finali.

Relativamente alla componente costi di approvvigionamento (CMEM) il 2016 è stato caratterizzato da un decremento per i primi due trimestri e un aumento per i successivi due.

I Trimestre. La delibera AEEGSI 575/2015/R/gas ha confermato per il 2016 la componente variabile QVD (0,007946 €/smc) ed ha aggiornato in leggero aumento la componente fissa QVD (58,83 €/anno per i PDR nella titolarità di un cliente domestico; 77,26 €/anno per i PDR relativi a un condominio con uso domestico con consumi inferiori a 200.000 mc/anno). La delibera AEEGSI 645/2015/R/gas ha determinato, con una lieve diminuzione rispetto al 2015, le tariffe obbligatorie relative ai servizi di distribuzione e misura del gas per l'anno 2016 (τ 1 (cot); τ 1 (mis) τ 1 (dis) τ 3 (mis)); inoltre, ha confermato che le componenti fisse della tariffa obbligatoria relative al servizio di distribuzione e al servizio di misura (τ 1 (mis) - τ 1 (dis)) siano articolate in tre scaglioni, sulla base della classe del gruppo di misura. La medesima delibera ha, infine, approvato, per i comuni di Corbara (SA), Pompei (NA) e Sant'Antonio Abate (NA) la COLc,i; tale componente deriva dagli oneri connessi al pagamento del canone di concessione nei soli casi espressamente previsti da disposizioni normative primarie nazionali, regionali o delle province autonome.

La delibera AEEGSI 657/2015/R/com ha aggiornato in aumento la componente RE (0,009701 €/smc fino a 200.000 mc/anno 0,005545 €/smc oltre 200.000 mc/anno) e in diminuzione UG1 (0,010816 €/smc fino a 200.000 mc/anno e 0,005465 oltre 200.000 mc/anno), di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura di cui al comma 35.3 della RTDG (Regolazione



tariffaria dei servizi di distribuzione e misura del gas – Delibera AEEG ARG/gas 159/08). La delibera AEEGSI 661/2015/R/gas ha aggiornato in diminuzione per le forniture di gas naturale con potere calorifico superiore di riferimento pari a 0,03852 Gigajoule/smc i valori dell'elemento Pfor,t (4,924438 €/Gigajoule – 0,189689 €/smc) e della componente CMEM (5,582285 €/Gigajoule – 0,215030 €/smc) di cui all'articolo 6 del TIVG; ha inoltre modificato i valori degli elementi Qtvt (0,012471 €/Gigajoule), QTpsv (0,150274 €/Gigajoule), CPR (0,016 €/smc) QTfi (Campania 1,030524 €/Gigajoule – Basilicata 1,082675 €/Gigajoule – Calabria 0,957381 €/Gigajoule).

Relativamente al II Trimestre 2016 la delibera AEEGSI 139/2016/R/com ha aggiornato in aumento la componente UG1 (0,0118 €/smc fino a 200.000 mc/anno e 0,005963 oltre 200.000 mc/anno), di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura di cui al comma 35.3 della RTDG (Regolazione tariffaria dei servizi di distribuzione e misura del gas – Delibera AEEG ARG/gas 159/08). La delibera AEEGSI 141/2016/R/gas ha aggiornato in diminuzione per le forniture di gas naturale con potere calorifico superiore di riferimento pari a 0,03852 Gigajoule/smc i valori dell'elemento Pfor,t (3,400959 €/Gigajoule – 0,131005 €/smc) e della componente CMEM (4,064869 €/Gigajoule – 0,156579 €/smc) di cui all'articolo 6 del TIVG; ha inoltre modificato i valori degli elementi Qtvt (0,009081 €/Gigajoule), QTmcv (0,051969 €/Gigajoule), QTfi (Ambito centro-sud occidentale (Campania) 0,820550 €/Gigajoule – Ambito centro-sud orientale (Basilicata) 0,872701 €/Gigajoule – Ambito Meridionale (Calabria) 0,747407 €/Gigajoule). La medesima delibera ha, infine, aggiornato in aumento gli elementi UG3ui e UG3ft della componente UG3 di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura, comma 40.3, lettera h) della RTDG - valore UG3 decorrenza 1° aprile 2016 - UG3int = 0,0617 €cent/smc – UG3ui = 0,3541 €cent/smc – UG3ft = 0,1541 €cent/smc – Valore totale UG3 0,5699 €cent/smc. Dal 1° aprile e fino al 30 settembre 2016 l'elemento tariffario CCR è pari a 0,701264 €/Gigajoule.

Per il III trimestre 2016 la delibera AEEGSI 352/2016/R/com ha aggiornato in aumento la componente RE (0,011292 €/smc fino a 200.000 mc/anno e 0,006349 oltre 200.000 mc/anno), di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura di cui al comma 35.3 della RTDG (Regolazione tariffaria dei servizi di distribuzione e misura del gas – Delibera AEEGSI ARG/gas 159/08). La delibera AEEGSI 355/2016/R/gas ha aggiornato in aumento per le forniture di gas naturale con potere calorifico superiore di riferimento pari a 0,03852 Gigajoule/smc i valori dell'elemento Pfor,t (3,649132 €/Gigajoule – 0,140565 €/smc) e della componente CMEM



(4,313042 €/Gigajoule – 0,166138/ €/smc) di cui all'articolo 6 del TIVG; ha inoltre modificato il valore dell'elemento Qtvt (0,009635 €/Gigajoule).

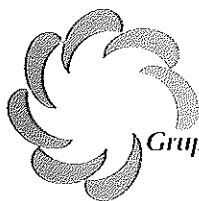
Per il IV trimestre 2016 la delibera AEEGSI 534/2016/R/com ha annullato la componente UG1 di cui alla tariffa obbligatoria per i servizi di distribuzione e misura di cui al comma 35.3 della RTDG. La delibera AEEGSI 535/2016/R/gas ha aggiornato in aumento, per le forniture di gas naturale con potere calorifico superiore di riferimento pari a 0,03852 Gigajoule/smc, i valori dell'elemento Pfor,t (4,177083 €/Gigajoule – 0,160901 €/smc) e della componente CMEM (4,840993 €/Gigajoule – 0,186475/ €/smc) di cui all'articolo 6 del TIVG; ha modificato in aumento il valore dell'elemento Qtvt (0,010815 €/Gigajoule) e aggiornato la componente QTvfi : Ambito centro-sud orientale (Basilicata) 1,043304 €/Gigajoule - Ambito centro-sud occidentale (Campania) 0,991153 €/Gigajoule - Ambito meridionale (Calabria) 0,918010 €/Gigajoule. Infine la delibera AEEGSI 166/2016/R/gas ha aggiornato con decorrenza 1° ottobre 2016 le componenti CCR e GRAD pari rispettivamente a 0,750619 €/Gigajoule e 0,0057 €/smc (quest'ultima componente per i primi tre trimestri 2016 è stata pari a 0,0125 €/smc).

Risorse umane e Organizzazione

La consistenza del personale al 31 dicembre 2016 è pari a n. 22 unità. Nel 2016, in seguito all'attivazione di procedimento disciplinare, è stato dato seguito a licenziamento di un dipendente; ad oggi è in corso la fase di contenzioso giudiziale.

I principali argomenti formativi trattati nel corso dell'esercizio sono relativi all'aggiornamento delle procedure/modulistica alla luce delle normative di settore, il piano nazionale anticorruzione, adempimenti degli obblighi di formazione per il personale addetto al primo soccorso - previsti dal D. Lgs. 81/08, 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. Nell'ambito del progetto di



espansione territoriale già iniziato negli anni scorsi, Salerno Energia Vendite ha proseguito nelle attività di ricerca contrattualizzazione di partner commerciali a cui affidare la gestione del portafoglio clienti e l'acquisizione di nuova clientela nelle Aree Geografiche Ottimali di Vendita (AGOV), attraverso la stipula di contratti di agenzia senza rappresentanza e contratti di mandato con rappresentanza.

Risultati economico finanziari


La gestione economica dell'esercizio 2016 è espressa in modo sintetico nel prospetto di seguito esposto, ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali e di comparabilità i dati del conto economico, considerando anche le novità introdotte dall'OIC 29 di dicembre 2016:

	CONTO ECONOMICO PER NATURA			
	Consuntivo 2016	Consuntivo 2015	DELTA	DELTA %
A. RICAVI DI ESERCIZIO	29.601.372	34.592.077	(4.990.705)	-14,43%
Ricavi vendita gas	29.387.415	34.515.276	(5.127.862)	-14,86%
Ricavi vendita energia elettrica	83.463	76.801	6.663	8,68%
Ricavi Metano per autotrazione	130.494		130.494	100,00%
B. COSTI DI ESERCIZIO	22.271.814	27.399.446	(5.127.632)	-18,71%
Acquisto gas metano	11.999.909	16.504.225	(4.504.316)	-27,29%
Vettoriamiento	10.114.180	10.828.585	(714.405)	-6,60%
Oneri diversi CCSE	50.897	52.137	(1.240)	-2,38%
Costi diretti mercato elettrico	16.521	14.499	2.022	13,95%
Costi Metano per autotrazione	90.308		90.308	100,00%
C. GROSS MARGIN	7.329.558	7.192.631	136.927	1,90%
Ricavi diversi	701.004	736.041	(35.037)	-4,76%
Costi diversi	590.868	772.811	(181.943)	-23,54%
D. PRIMO MARGINE	7.439.694	7.155.860	283.834	3,97%
E. COSTI GOVERNABILI	3.220.459	3.170.993	49.466	1,56%
F. MARGINE OPERATIVO LORDO	4.219.236	3.984.867	234.368	5,88%
G. Ammortamenti e Accantonamenti	1.513.738	1.219.119	294.620	24,17%
H. RISULTATO OPERATIVO	2.705.497	2.765.749	(60.252)	-2,18%
I. GESTIONE FINANZIARIA	105.147	261.574	(156.427)	-59,80%
L. GESTIONE STRAORDINARIA	62.139	585.476	(523.337)	-89,39%
M. UTILE DI RESPONSABILITA' (ante imposte)	2.872.783	3.612.799	(740.016)	-20,48%
N - IMPOSTE DEL PERIODO	1.115.732	1.295.608	(179.876)	-13,88%
O - RISULTATO CIVILISTICO	1.757.051	2.317.191	(560.140)	-24,17%

Immobilizzo per spese pubblicitarie - artt. 6 e 7 D.Lgs.139/2015 (al netto dell'effetto fiscale) recepito da O.I.C. 29	39.804
Risultato Bilancio civilistico 2015	2.277.387

I Ricavi di esercizio subiscono un decremento in ragione dei minor volumi di gas venduti (effetto termico); gli Altri ricavi rimangono invariati rispetto all'anno precedente.

Il Margine Operativo Lordo si incrementa rispetto all'esercizio precedente (+ 0,2 €/mln; + 5,8%).

	RISORSE ESTERNE			
	Consuntivo 2016	Consuntivo 2015	Delta 2016 vs 2015	Delta %
A - PRESTAZIONI DI TERZI	2.091.640	2.006.463	85.177	4,25%
B - MATERIALI E FORNITURE	8.047	8.249	(202)	-2,45%
C - SPESE GENERALI	178.734	168.257	10.477	6,23%
D - TOTALE RISORSE ESTERNE (A+B+C)	2.278.421	2.182.969	95.452	4,37%
PERSONALE (comprensivo buoni pasto)	942.038	988.024	(45.986)	-4,65%

Costi governabili: tale voce, comprensiva delle prestazioni di terzi, materiali e spese generali, è sostanzialmente in linea rispetto all'esercizio precedente.

Costo del personale: il decremento è dovuto essenzialmente alla variazione in diminuzione della consistenza del personale.

Il Risultato Operativo, pur scontando una politica di copertura rischio credito particolarmente prudentiale (maggiore accantonamento a fondo rischi), resta sostanzialmente in linea rispetto al 2015. L'utile netto di esercizio, chiude con un risultato soddisfacente, in flessione rispetto al precedente esercizio (risultato quest'ultimo influenzato dai conguagli positivi di ricavo su anni precedenti).



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 31.12.2016 con quella rilevata al 31.12.2015.

	SINTESI STATO PATRIMONIALE			
	Consuntivo 2016	Consuntivo 2015	Delta 2016 vs 2015	Delta %
IMMOBILIZZAZIONI	3.206.967	1.336.968	1.870.000	139,9%
Materiali totali	251.195	62.425	188.770	302,4%
Immateriali totali	2.559.623	777.786	1.781.837	229,1%
Finanziarie	396.150	496.757	(100.607)	-20,3%
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	10.421.726	8.491.295	1.930.431	22,7%
Crediti commerciali	15.109.498	16.050.759	(941.261)	-5,9%
Attività diverse	1.873.372	1.409.644	463.729	32,9%
Debiti commerciali	(7.064.385)	(7.249.634)	185.249	-2,6%
Passività diverse	503.240	(1.719.473)	2.222.714	-129,3%
CAPITALE INVESTITO	13.628.693	9.828.263	3.800.430	38,7%
FONDI DIVERSI	(527.646)	(561.289)	33.643	-6,0%
CAPITALE INVESTITO NETTO	13.101.047	9.266.974	3.834.073	41,4%
RISULTATO CIVILISTICO	1.757.051	2.317.191	(560.140)	-24,2%
Indebitamento (al netto delle disponibilità liquide)	(4.858.841)	(2.726.544)	(2.132.298)	78,2%
Patrimonio netto	(6.485.154)	(4.223.239)	(2.261.915)	53,6%


L'incremento delle immobilizzazioni è collegata al conferimento del ramo metano per autotrazione da Metanauto.

Il Capitale Circolante Netto presenta un incremento legato ai maggiori acconti tributari (iva, utf, regionale, imposte esercizio), calcolati sui risultati dell'anno precedente (maggiori ricavi per volumi fatturati collegati ad effetto termico e rilevazione conguagli ricavo su esercizi precedenti).

L'indebitamento, che ricordiamo comprende ai soli fini gestionali, anche i depositi cauzionali versati dai clienti, nonché i valori di cassa e banca, presenta un temporaneo naturale incremento collegato proprio alla copertura della suddetta variazione di capitale circolante.



Si espone di seguito il prospetto di Cash Flow ottenuto riclassificando secondo criteri gestionali e di comparabilità i dati del Rendiconto finanziario, considerando anche le novità introdotte dall'OIC 29 di dicembre 2016:

	CASH FLOW	
	ANNO 2016	ANNO 2015
A) FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE		
AUTOFINANZIAMENTO		
Risultato di periodo	1.757.051	2.317.191
Ammortamenti	312.217	315.932
Incremento/(Decremento) fondi	(33.643)	36.878
Totale autofinanziamento	2.035.626	2.670.001
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO		
Decremento/(Incremento) delle rimanenze	941.261	(943.108)
Decremento/(Incremento) dei crediti commerciali	(463.729)	341.527
Decrem./((Incr.) delle attività diverse	(185.249)	(1.210.833)
Incremento/(Decremento) debiti commerciali	(2.222.714)	2.197.390
Incr./((Decrem.) delle passività diverse		
Totale variazione del CCN	(1.930.431)	384.976
TOT. FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE CORRENTE	105.195	3.054.977
B) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO		
Incr./((Decrem.) immobilizzazioni immateriali	2.071.188	146.510
Investimenti in immobilizzazioni materiali	211.634	218
Incr./((Decrem.) immobilizzazioni finanziarie	(100.607)	89.428
Valore di realizzo da immobilizzazioni materiali		
Valore di realizzo da immobilizzazioni immateriali		
Altre		
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI INVESTIMENTO	2.182.215	236.156
C) FREE CASH FLOW (A-B)	(2.077.021)	2.818.821
D) FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO		
Incr./((Decrem.) finanziamenti a/termine	(189.436)	(372.459)
Incr./((Decrem.) finanziamenti b/termine	1.935.503	(936.399)
Incr./((Decrem.) di patrimonio netto	(55.276)	(1.242.781)
TOT. FLUSSO DI CASSA DA (PER) ATTIVITA' DI FINANZIAMENTO	1.690.791	(2.551.640)
TOTALE FLUSSO DI CASSA GEN. NEL PERIODO (C+D)	(386.229)	267.182
DISPONIBILITA' LIQUIDE INIZIALI	609.461	342.280
DISPONIBILITA' LIQUIDE FINALI	223.232	609.461



Di seguito si elencano alcuni indici sintetici rappresentativi:

Key performance indicators	2016	2015	Delta	Delta %
Indice di disponibilità (current ratio)	1,879	1,876	0,002	0,13%
R.O.I.	20,7%	29,8%	-9,2%	-30,8%
R.O.S.	9,1%	8,0%	1,1%	14,3%
R.O.E.	29,4%	39,0%	-9,6%	-24,7%
Gross Margin / Mc metano venduti	14,6%	13,5%	1,0%	7,7%
Incidenza costi governabili / Fatturato totale	10,6%	9,0%	1,7%	18,4%
Costo del personale / Gross Margin	12,9%	13,7%	-0,9%	-6,4%
MOL / Fatturato totale	13,9%	11,3%	2,6%	23,44%
Ct (Deb. Finanziamento)/Cp (PI+F.di)	55,4%	38,4%	17,0%	44,31%

Il bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2016 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 esercizio e prevedibile evoluzione della gestione

Volumi gas, sviluppo clienti e prevedibile risultato della gestione

I volumi di gas metano venduti nei primi mesi del 2017 sono in sensibile aumento rispetto al dato di pari periodo dell'esercizio precedente (effetto termico positivo).

Le attese sui risultati restano positive anche in considerazione della citata operazione di rafforzamento della partnership industriale.

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 14/01/2014 e reso completamente operativo dal 13/02/2014.

Rimane positivo il rapporto con Utilitalia; gli stretti contatti con la federazione nazionale permettono di intrattenere relazioni con società che svolgono attività analoghe a quelle di Salerno Energia Vendite, determinando occasioni di confronto e di crescita.



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 del Codice Civile si segnala che al 31/12/15, la Società ha un ufficio commerciale nei comuni di Montesarchio, Baronissi, Lavello, Battipaglia, Pontecagnano; Salerno Energia Vendite non ha svolto 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.

Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e imprese sottoposte al controllo di queste ultime

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 la 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 SpA eroga a Salerno Energia Vendite SpA il servizio di vettoriamiento ed altri interventi tecnici.

Salerno Energia Holding SpA fornisce a Salerno Energia Vendite SpA 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.



Ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis del codice civile, si riportano di seguito le seguenti informazioni:

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

Ai fini di quanto prescritto dalla normativa in materia, si precisa che nel corso del 2016 non si sono verificati “morti sul lavoro, né infortuni che hanno comportato lesioni gravi o gravissime, né addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti”.

La Società non è stata dichiarata colpevole per danni causati all'ambiente né le sono state inflitte sanzioni o pene per reati ambientali.

Il sistema di controllo interno

In ottemperanza al D. Lgs. n.196/2003 è stato aggiornato il Documento programmatico della sicurezza in materia di Privacy.

In materia di tutela della salute e sicurezza sul posto di lavoro la Società rispetta la normativa vigente e, in particolare, ha provveduto alla revisione del Documento di Valutazione dei Rischi, ai sensi del D. Lgs. 81/2008.

Salerno Energia Vendite ha adottato il Codice Etico e il Modello Organizzativo, elaborati in collaborazione con la società Praxi S.p.A.. Il modello è attualmente in corso di integrazione, in ragione delle evoluzioni normative intervenute dalla data di adozione ad oggi, che hanno portato all'introduzione di nuovi reati presupposto. L'Organismo di Vigilanza deputato al monitoraggio della corretta applicazione del modello 231 è stato nominato con delibera di CdA n. 12 del 27/03/13.

Con riferimento alla determina del 17 giugno 2016 con cui l'Autorità Nazionale Anticorruzione ha esplicitato le Linee guida per l'attuazione della normativa in materia di Prevenzione della Corruzione e Trasparenza da parte delle società e degli enti di diritto privato controllati e partecipati dalle pubbliche amministrazioni e degli enti pubblici economici, Salerno Energia Vendite ha nominato il Responsabile della Trasparenza e della Prevenzione della Corruzione.



Informazioni su eventuali rischi e/o incertezze

Per quanto attiene ai rischi sulla gestione, si rappresenta che essi sono costituiti da quelli tipici di una società che svolge le attività nel settore delle utilities.

Particolare attenzione viene posta dalla Società ai rischi derivanti da fattori esterni, per poterne valutare tempestivamente gli effetti sull'andamento aziendale e adottare le necessarie misure correttive.

Di seguito, vengono espone le informazioni volte a fornire indicazioni circa la dimensione dell'esposizione ai rischi da parte dell'impresa, che attengono a:

- *rischi finanziari*, derivanti dalla possibilità che le risorse finanziarie disponibili all'azienda non siano sufficienti per far fronte alle obbligazioni finanziarie e commerciali nei termini e scadenze prestabili;
- *rischi di credito*, derivanti dall'esposizione della Società a possibili ritardi negli incassi connessi a mancati adempimenti delle obbligazioni contrattuali assunte dai clienti;
- *rischi energetici*, riconducibili ai mercati energetici e/o finanziari, quali variabili di mercato o scelte di pricing;
- *rischi operativi*, rientrano in questa categoria tutti i rischi non ricompresi negli ambiti precedenti che possono impattare sul conseguimento degli obiettivi operativi, vale a dire relativi all'efficacia e all'efficienza delle operazioni aziendali, inclusi i livelli di performance, di redditività e di protezione delle risorse da eventuali perdite.

Rischi finanziari

La Funzione Finanza del Gruppo è centralizzata allo scopo di ottimizzare il reperimento e l'utilizzo delle risorse finanziarie. Viene costantemente monitorata la situazione finanziaria attuale, prospettica e la disponibilità di adeguati affidamenti bancari.

Attraverso i rapporti intrattenuti con i principali Istituti di Credito Italiani vengono ricercate le forme di finanziamento più adatte alle proprie esigenze e le migliori condizioni di mercato.



Rischi di Credito

Il rischio di credito della Società, attribuibile essenzialmente all'ammontare dei crediti commerciali derivanti dalla vendita di gas, non presenta una particolare concentrazione essendo suddiviso su un largo numero di controparti (clienti domestici, business ed enti pubblici).

Per controllare il rischio di credito sono state definite metodologie per il monitoraggio ed il controllo dei crediti oltre alla definizione di strategie (analisi di solvibilità dei grandi clienti in fase di acquisizione, affidamento delle pratiche a società di recupero crediti esterne, intensificazione dei solleciti attraverso azioni di *phone collection*, gestione del contenzioso legale) atte a ridurre l'esposizione creditizia. Il rischio di credito è coperto, per alcune tipologie di clienti business, con opportune forme di garanzie bancarie o assicurative a prima richiesta emesse da soggetti di primario standing creditizio. Per le altre tipologie di servizio, in ottemperanza alle disposizioni normative che ne regolano l'attività, è previsto il versamento di un deposito cauzionale fruttifero, che deve essere rimborsato qualora il cliente utilizzi come modalità di pagamento la domiciliazione bancaria/postale con l'addebito sul conto corrente. Le condizioni di pagamento generalmente applicate alla clientela sono riconducibili alla normativa o ai regolamenti vigenti, ed in linea con gli standard di mercato; in caso di mancato pagamento si procede con l'addebito degli interessi di mora nella misura indicata nei contratti di somministrazione e stabiliti dalla vigente normativa.

Gli accantonamenti ai fondi svalutazione crediti riflettono in maniera accurata i rischi di credito effettivi attraverso la mirata quantificazione dell'accantonamento, che prevede l'estrazione dalla banca dati dei singoli importi componenti il credito da esigere e la loro analisi, in relazione soprattutto all'anzianità, nonché al confronto con i dati storici delle perdite su crediti.

Rischi Energetici

La Società è esposta al rischio prezzo, ivi compreso il relativo rischio cambio, sulle commodity energetiche trattate, ossia energia elettrica, gas naturale, carbone, ecc. dal momento che sia le vendite che gli acquisti risentono direttamente delle oscillazione dei prezzi di dette commodity, ovvero attraverso formule di indicizzazione. La politica del Gruppo è orientata ad una attenta individuazione della tipologia di contratto di approvvigionamento al fine di allinearli, in termini di "paniere" e "aggiornamento" a quello utilizzato dall'AEEG per il prezzo di vendita nel tutelato.



Gruppo Salerno Energia

Rischi Operativi

a. Rischi normativi e regolatori

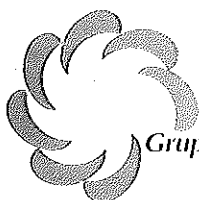
Il quadro normativo/regolatorio è soggetto a possibili variazioni nel tempo, costituendo pertanto, una potenziale fonte di rischio. In merito esistono strutture interne dedicate al continuo monitoraggio della legislazione, al fine di valutarne e per quanto possibile mitigarne gli effetti.

b. Rischi strategici

Il settore delle local utilities è in fase di forte evoluzione e consolidamento. La liberalizzazione impone di affrontare con decisione la pressione competitiva, cogliendo le occasioni di crescita aziendale esogena ed endogena che il nuovo scenario di mercato offre.

c. Rischio impianti

In particolare, ai fini della prevenzione di possibili incidenti, sono stati predisposti i piani di sicurezza della sede, che vengono costantemente aggiornati dall'apposito servizio di prevenzione e sicurezza. Al riguardo, inoltre, sono state attivate le necessarie polizze assicurative a copertura dei possibili rischi di natura operativa.



Signori Azionisti,

Salerno Energia Vendite conferma nel 2016 il positivo trend conseguito nei precedenti anni; per gli esercizi successivi è atteso un miglioramento dei risultati, anche in ragione delle operazioni strategiche in corso di realizzazione, che determineranno una crescita dimensionale.

Destinazione del risultato d'esercizio

Proponiamo all'Assemblea di approvare la presente relazione con il bilancio al 31 dicembre 2016, corredato dal voto favorevole del Consiglio di Amministrazione e di destinare il risultato d'esercizio, dopo aver accantonato la riserva legale, ai soci in c/dividendo, garantendo una remunerazione del capitale proprio pari al 64%.

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

(Valori espressi in euro)	
utile d'esercizio al 31/12/2016	1.757.051,28
5% a riserva legale	87.852,56
a soci c/dividendo	1.669.198,72

Avendo, gli artt. 6 e 7 del D. Lgs. 139/2015, eliminato la possibilità di capitalizzare i costi di ricerca e pubblicità tra le immobilizzazioni, gli stessi vanno spesi interamente a conto economico.

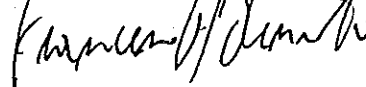
A tal proposito, l'OIC 29, nella versione di dicembre 2016, dispone che a seguito di cambiamenti dei principi contabili, i relativi effetti sono determinati retroattivamente. Ciò ha comportato che il cambiamento fosse rilevato nell'esercizio di adozione del nuovo principio contabile e pertanto i relativi effetti sono stati contabilizzati sul saldo d'apertura del patrimonio netto dell'esercizio in corso. L'effetto della rettifica sulla capitalizzazione delle spese di pubblicità, al netto delle relative imposte anticipate, pari ad Euro 39.804, è stato iscritto, alla data del 01/01/2016, a riduzione della voce "Riserva straordinaria", il cui utilizzo è necessario ratificare.

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

Salerno, 29 marzo 2017

Per il Consiglio di Amministrazione
il Presidente

Dr. Francesco P. Acunto



Gruppo Salerno Energia