

## **DATAMATIC S.p.A.**

Sede: Milano, Via Agordat 34

Capitale sociale: € 3.200.000 i.v.

Registro delle Imprese di Milano n. 01863990154

REA di Milano n. 864603

### **RELAZIONE SULLA GESTIONE**

Relativa all'esercizio chiuso il

**31 dicembre 2016**

#### ***L'attività esercitata.***

Datamatic opera nel settore della *Microinformatica*, che si colloca nell'ambito del macro settore della *Information & Communication Technology*. In particolare si occupa della commercializzazione di prodotti hardware basati su tecnologia PC (personal computer, server, computer portatili, ecc.), di prodotti periferici (monitor, stampanti, scanner, fotocamere digitali, ecc.), di prodotti audio/video (televisori, smartphone, audio digitale, ecc.) di accessori (fax, modem, prodotti per networking, componenti per personal computer, periferiche, ecc.), di software (sistemi operativi, pacchetti applicativi, ecc.), di prodotti di consumo (cartucce, nastri stampa, toner, supporti magnetici, CD, ecc.), e di prodotti del segmento PED (piccolo elettrodomestico).

L'attività viene esplicata direttamente o tramite società controllate.

Il gruppo è formato da Datamatic che svolge attività di vendita, produzione e distribuzione, dalla controllata Blue Value Srl che svolge attività di vendita prodotti mainframe e relativi pacchetti applicativi, assistenza tecnica macchine ufficio e dalla Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A. che svolge attività di vendita, produzione servizi e distribuzione e, con decorrenza dal 31/03/2017 Lange Distribution Srl che svolge attività di vendita, produzione servizi e distribuzione.

L'attività complessiva del Gruppo è riconducibile a quattro *business units*:

- la prima riguarda la **distribuzione tradizionale** orientata a trasferire i propri prodotti di microinformatica al mercato finale attraverso terze parti business (System Integrators, Value added resellers, corporate resellers), terze parti consumer (dealers, resellers indipendenti), terze parti non IT (cartolerie, librerie, cine-foto-ottica) e per vendita diretta;
- la seconda è costituita dalle **catene Wellcome e Vobis**, punti vendita affiliati a Datamatic in franchising, che si rivolgono prevalentemente ai mercati del consumo finale, delle piccole e medie imprese e delle attività professionali;
- la terza si occupa della **GDO/GDS** (grande distribuzione), comprendendo sia le aziende che si occupano del bianco/bruno sia il food.
- Infine, la quarta business units, è gestita dalla controllata Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A., che si occupa della vendita di soluzioni di Storage, di soluzioni legate all'uso dei CD-R/DVD e di servizi di duplicazione. Negli ultimi anni, oltre al tradizionale settore del Publishing, la Società ha ampliato il proprio business verso il settore Medicale.

#### ***Posizionamento sul mercato.***

Datamatic si colloca tra i primi cinque distributori in Italia, posizionandosi come leader nei segmenti di mercato a più alto tasso di sviluppo e redditività. I punti di forza sono:

- esperienza nel settore, consolidata da oltre 40 anni di presenza sul mercato;
- struttura flessibile ed efficiente orientata allo sviluppo del business;
- capacità di gestire rilevanti commesse e complesse relazioni con grandi clienti;
- posizionamento nella fascia alta della redditività/sviluppo, coniugando la logica del volume con la qualità ed il valore aggiunto del servizio alla distribuzione;
- approccio commerciale basato su visite ai clienti; propensione a mantenere i rapporti di sviluppo e crescita con i clienti o potenziali clienti;

- efficienza nella gestione delle componenti dell'offerta (logistica, magazzino, prezzi), potenziata dalle applicazioni Internet B2B.

### ***I mercati di approvvigionamento.***

Datamatic tratta prodotti di microinformatica delle principali marche mondiali (HP, Acer, Asus, Epson, Samsung, Canon, Toshiba, Microsoft e molti altri) in funzione di accordi di distribuzione non esclusivi. Le relazioni contrattuali con i fornitori sono stabili e consolidate da rapporti in essere da molti anni.

Nel complesso, la Società ha comunque instaurato rapporti che si possono definire privilegiati con fornitori tra loro alternativi per ogni tipologia di prodotto. Lo scopo è quello di poter fronteggiare eventuali situazioni di emergenza causate da difficoltà nel reperimento di prodotti di determinati fornitori, avendo così garantita la continuità nell'approvvigionamento.

### ***Le condizioni interne.***

Datamatic assoggetta a revisione legale dei conti il bilancio, affidando l'incarico alla EY S.p.A., primaria società di revisione iscritta all'albo CONSOB. Il continuo sviluppo di procedure interne per lo svolgimento della gestione costituisce l'obiettivo primario che ci si è posti per organizzare l'impresa in modo tale da poter affrontare al meglio le condizioni esogene, sfruttandone le potenzialità e limitando nel contempo i fattori negativi o di rischio.

### **Efficienza dei processi produttivi ed innovazione.**

Lo scenario di riferimento più ampio di Datamatic è quello della Digital Technology o "ICT", che deriva dalla convergenza di due grandi componenti tecnologiche, telecomunicazioni e informatica. Lo sviluppo del settore ICT è sostenuto dall'innovazione tecnologica e da internet.

L'innovazione tecnologica per un distributore è essenzialmente legata alla qualità del servizio offerto. Particolare attenzione sugli investimenti per migliorare la logistica, la gestione del magazzino, la gestione post vendita (riparazione, sostituzione o accredito di prodotti restituiti), alla gestione del rapporto con ogni singolo cliente monitorando le visite effettuate dal personale di vendita, lo studio degli accordi commerciali personalizzati per soddisfare ogni singola richiesta del cliente. Infine implementazione del datawarehouse, software che permette il pieno controllo giornaliero dei principali dati aziendali. Ad inizio 2017 si segnala l'implementazione del sistema *Credit Board* per ottimizzare la gestione del credito sia in riferimento al credit risk che alla collection.

Dal punto di vista della logistica, la gestione materiale delle merci in giacenza (stoccaggio e movimentazione) è stata centralizzata ed affidata ad una società esterna indipendente che fa capo ad una primaria multinazionale del settore. Questo consente di poter gestire la logistica con flessibilità ed efficienza, avendo una struttura che si adatta senza problemi, anche ai picchi d'attività e potendo ridurre i tempi di invio delle merci verso gli acquirenti. Si ottengono così sensibili vantaggi rispetto all'alternativa soluzione della gestione diretta interna dei magazzini.

I magazzini sono seguiti da Datamatic mediante un sistema informatico con funzionalità automatizzate; il costante monitoraggio degli indici di rotazione dei prodotti e le oscillazioni dei livelli di scorta consentono di gestire al meglio i reintegri di disponibilità per garantire la puntuale evasione degli ordini ricevuti.

### **Customer satisfaction**

I clienti codificati sono oltre 15 mila che rappresentano un vero e proprio asset per la società. Lo sviluppo del sito internet per il B2B ha consentito di monitorare costantemente la loro soddisfazione. In un'area riservata nel nostro sito è presente un questionario con una serie di quesiti dove è possibile esprimere un giudizio. Abbiamo ottenuto risposte da circa il 30% dei nostri clienti web, una percentuale comunque significativa. Il 61% ha dato un giudizio buono, il 32% un giudizio sufficiente

ed il 7% ha formulato un giudizio negativo. L'analisi di queste informazioni ha permesso all'azienda di individuare con maggior chiarezza le aree d'intervento per garantire un servizio sempre migliore.

#### **L'attività di vendita viene effettuata tramite:**

- 26 **agenti commerciali** che seguono principalmente operatori del settore (Var, System Integrators, PC shop indipendenti) e utenti finali di grandi dimensioni;
- **Cash and carry**, 22 punti vendita gestiti direttamente nell'ambito del gruppo. I punti vendita sono distribuiti sul territorio italiano e sono rivolti esclusivamente ad operatori del settore (Var, System Integrators, PC shop indipendenti). Nei punti vendita in questione, i clienti trovano la merce esposta ed immediatamente disponibile, potendosi così approvvigionare direttamente. Per il cliente questa modalità d'approvvigionamento è sicuramente appetibile in quanto garantisce un'immediata e continua disponibilità di prodotti senza appesantimenti nella gestione delle loro scorte. Nel contempo questa soluzione offre a Datamatic il vantaggio di fidelizzare la clientela, riducendo i rischi di gestione del credito in quanto la clientela stessa è soggetta ad un procedimento di valutazione preventiva ed i pagamenti sono effettuati con mezzi sicuri o comunque controllabili;
- 345 punti di vendita in franchising affiliati alle catene **Wellcome e Vobis**, rivolti a consumatori, professionisti e piccole/medie imprese. Gli affiliati sono rivenditori indipendenti di materiale informatico già operanti nel settore e in grado di fornire al cliente finale anche un efficiente servizio di assistenza. Gli affiliati possono godere di notevoli vantaggi, tra i quali: la possibilità di vendere prodotti a marchio Wellcome con certificazione di qualità, la disponibilità di una gamma completa dei prodotti dei principali marchi mondiali dell'informatica, la disponibilità delle merci in base a contratto estimatorio, condizioni particolari di fornitura dei nostri vendor riservate agli affiliati stessi, un grande supporto pubblicitario e di *brand marketing* che genera attrazione e fidelizzazione della clientela, un efficace sistema logistico con processi di reintegro automatico delle scorte in poche ore e con la possibilità di fruire del circuito cash and carry per le urgenze, la disponibilità di servizi di e-business sia per l'effettuazione degli ordini che per il consumatore finale;
- Un canale grande distribuzione (GDO/GDS) che si rivolge ai supermercati e ipermercati di grandi dimensioni, che si occupano della vendita diretta al dettaglio del bianco/bruno e food.
- Un canale **corporate reseller** che si rivolge esclusivamente ad aziende ed enti di grandi dimensioni per la vendita diretta di una gamma completa di prodotti e servizi di informatica, Internet e prodotti per ufficio. Il corporate reseller commercializza principalmente prodotti di consumo, accessori, materiale magnetico e ottico e in parte hardware (stampanti e PC). La funzione specifica è quella di fornire al cliente un servizio, più che una vendita, offrendo un interlocutore unico a condizioni competitive per una moltitudine di prodotti di elevata qualità, garantendo una pronta risposta alla domanda e sollevando il cliente dalla diretta gestione di scorte;
- Un canale **system device** che si rivolge ad aziende che realizzano sistemi per la gestione dei punti vendita, della logistica, dei parcheggi, della ristorazione e dell'ospitalità. Datamatic attraverso questo canale di vendita distribuisce i prodotti Point-of-sales (POS): gamma che include stampanti, meccanismi per la stampa di precisione apparati POS e digital image scanner;
- oltre ai canali di vendita tradizionali, Datamatic consente alla clientela di effettuare acquisti mediante sistemi di **e-commerce**. Questi sono fruibili in ambito B2B dagli operatori del settore e (con un canale dedicato) dagli affiliati Wellcome che via web possono inviare ordini di acquisto, prendere visione delle schede tecniche, delle disponibilità di magazzino, dei listini prezzo, delle promozioni, delle novità e possono infine verificare lo stato di avanzamento degli ordini in essere e le relative tempistiche di consegna.
- La società svolge le attività di **Centro media, agenzia pubblicitaria e casa di produzione commercial** correlate all'ideazione, progettazione e produzione di spot televisivi.

## L'andamento dei ricavi

L'andamento del valore della produzione di Datamatic è sintetizzato nella seguente tabella:

	2014	2015	Incr./Dec	2016	Incr./Dec
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	322.005	315.668	-1,97%	293.506	-7,02%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	12	16	33,33%	7	-56,25%
Altri ricavi e proventi	6.661	6.549	-1,68%	7.850	19,87%
<b>Valore della produzione</b>	<b>328.678</b>	<b>322.233</b>	<b>-1,99%</b>	<b>301.363</b>	<b>-6,48%</b>

(valori in migliaia di Euro)

Il decremento complessivo dei ricavi delle vendite evidenzia una diminuzione del 7%. Rispetto all'esercizio precedente si evidenzia un leggero incremento delle vendite del comparto computer in particolare dei tablet, dei notebook e dei desktop (+1.71%), in decrescita le vendite delle periferiche (Stampanti, multifunzione, fotocamere, console) (-10.76%), in decrescita le vendite degli apparati per reti (router, server, workstation) (-17.29%) e dei prodotti audio/video (-19.11%); si decrementano le vendite dei software applicativi (-34.80%) e dei componenti (-14.40%), in flessione le vendite dei prodotti magnetico ottico (-28.41%). Le vendite dei prodotti di consumo hanno registrato una decrescita del 10.51%. Nel secondo semestre dell'anno 2015 la società ha iniziato la vendita nel settore dei piccoli elettrodomestici, nel corso del 2016 la linea ha realizzato un fatturato di 7.229 k€ realizzando una crescita del 642% rispetto al 2015 (fatturato 974 k€)

La voce "altri ricavi e proventi" è riconducibile ai risarcimenti assicurativi per danni subiti, alla prescrizione di debiti, ai proventi per iniziative promozionali (flyer, espositori, merchandising, pubblicità, marketing, attività di propaganda) riconosciute dai fornitori per favorire le vendite di nuovi prodotti, la voce comprende anche le contribuzioni da parte dei fornitori per l'installazione di loro applicativi sui tablet e smartphone, dai proventi per royalties correlati al fatturato delle catene in franchising.

Andamento dei costi e dei margini.

Si analizza in primo luogo il costo primo del venduto ed il correlato margine lordo:

	2014	%	2015	%	2016	%
<b>Valore della produzione (A)</b>	328.678	100,00%	322.142	100,00%	301.363	100,00%
Costi di acquisto materie prime, sussidiarie e merci	-302.866	-92,15%	-291.224	-90,40%	-278.031	-92,26%
Variazione rimanenze di merci	3.662	1,11%	-2.579	-0,80%	5.611	1,86%
<b>Costo del venduto (B)</b>	<b>-299.204</b>	<b>-91,03%</b>	<b>-293.803</b>	<b>-91,20%</b>	<b>-272.420</b>	<b>-90,40%</b>
<b>Margine lordo delle vendite (A-B)</b>	<b>29.474</b>	<b>8,97%</b>	<b>28.339</b>	<b>8,80%</b>	<b>28.943</b>	<b>9,60%</b>

(valori in migliaia di Euro)

Da un'analisi dei dati statistici si rileva che il prezzo medio di vendita si è incrementato di circa lo 0.75%. I maggiori incrementi di prezzi si rilevano nelle vendite dei tablet, dei notebook, del software (+2.52%), dei componenti (+15%), le periferiche (+8.65%), dei prodotti di consumo (+2.28%). Rispetto all'esercizio precedente la tendenza del mercato evidenzia una continua flessione delle quantità vendute di tablet, di notebook, di software applicativi, degli accessori, del magnetico ottico, dei prodotti di consumo, delle machine per ufficio e dei prodotti audio/video. Il costo del venduto

segnala un deciso decremento, la percentuale sul fatturato si attesta al 90,40% con conseguente incremento del margine lordo commerciale dello 0,8 in percentuale sull'esercizio precedente.

Si evidenziano anche le rimanenti componenti della dinamica economica:

	2014	%	2015	%	2016	%
<b>Margine lordo delle vendite</b>	29.474	8,97%	28.339	8,80%	28.943	9,60%
Costi per servizi	-16.486	-5,02%	-17.793	-5,52%	-17.889	-5,94%
Costi per godimento beni di terzi	-1.025	-0,31%	-1.001	-0,31%	-937	-0,31%
<b>Margine Valore aggiunto</b>	11.963	3,64%	9.545	2,96%	10.117	3,36%
Costo del lavoro	-7.704	-2,34%	-7.792	-2,42%	-8.295	-2,75%
Oneri diversi di gestione	-346	-0,11%	-293	-0,09%	-559	-0,19%
<b>EBITDA - Margine operativo lordo</b>	3.913	1,19%	1.460	0,45%	1.263	0,42%
Ammortamenti	-302	-0,09%	-336	-0,10%	-308	-0,10%
Accantonamenti e svalutazioni	-1.172	-0,36%	-674	-0,21%	-765	-0,25%
<b>EBIT - Risultato Operativo</b>	2.439	0,74%	450	0,14%	190	0,06%
Risultato netto della gestione finanziaria	-764	-0,23%	547	0,17%	602	0,20%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	-354	-0,11%	-33	-0,01%	0	0,00%
Risultato netto della gestione straordinaria	40	0,01%	69	0,02%	-11	0,00%
<b>EBT - Risultato prima delle imposte</b>	1.361	0,41%	1.033	0,32%	781	0,26%
Imposte sul reddito	-430	-0,13%	-442	-0,14%	-321	-0,11%
<b>Risultato netto</b>	931	0,28%	591	0,18%	461	0,15%

(valori in migliaia di Euro)

I *costi per servizi* aumentano (in valore assoluto e in percentuale) rispetto al fatturato dell'esercizio precedente (+0,4%). Il maggiore incremento riguarda la voce provvigioni (+0.24% incidenza sul valore della produzione), l'incremento è direttamente collegato alla performance di vendita della linea PED. I costi amministrativi diminuiscono in valore assoluto, invariata l'incidenza di questa voce di costo sul valore della produzione. I costi per servizi logistici e trasporti si incrementano con una incidenza maggiore di 0.16% sul valore della produzione. In netta diminuzione i costi sostenuti per le riparazioni dei prodotti per la garanzia legale, l'incidenza sul valore della produzione migliora di -0.05%. In incremento i costi per consulenze e spese legati (+0.04%). Netta diminuzione per le spese pubblicitarie sia in termini assoluti che per l'incidenza sul valore della produzione (-0.045). In diminuzione i costi per le utility (-0.01%) e per le manutenzioni (-0.02%). Invariata l'incidenza dei costi per assicurazioni sul valore della produzione nonostante la diminuzione in valore assoluto. Leggero incremento delle spese di rappresentanza (+0.01%).

I *costi per godimento di beni di terzi* si decrementano in valore assoluto invariata l'incidenza in percentuale sul fatturato. Diminuiscono sia i canoni di affitto che i canoni di noleggio e leasing per l'utilizzo di auto aziendali più economiche.

Il *costo del lavoro* subisce un incremento in valore assoluto e un incremento in percentuale sul valore della produzione (+0,33%) dovuto all'incremento occupazionale.

Gli *oneri diversi di gestione* segnano un incremento sia in valore assoluto sia in percentuale sul valore di produzione (0,09%). Il principale incremento riguarda la voce perdite su crediti per la parte che non ha trovato copertura nel fondo svalutazione crediti di inizio esercizio. Pressoché invariate le tasse Tari, IMU e Tasi e il contributo per gli oneri di funzionamento all'autorità garante della concorrenza e del mercato.

Il *risultato netto della gestione finanziaria* riporta un provento finanziario netto di Euro 602. I fattori principali che hanno portato a questo risultato sono il decremento degli oneri finanziari per la

riduzione degli spread rispetto all'esercizio precedente correlato al decremento dell'utilizzo fidi delle linee di credito di finanziamento.

Leggere incremento in valore assoluto degli sconti finanziari su acquisto merci, ottenuti dai fornitori per i pagamenti anticipati rispetto alle valute contrattualmente concordate.

Le *imposte sul reddito*. Sono calcolate in percentuale sul risultato ante-imposte la cui aliquota effettiva è indicata nel prospetto di riconciliazione in nota integrativa.

Osservando la redditività, si rileva che:

Il *valore aggiunto* passa da 9.545 mila Euro (2,96% del valore della produzione 2015) a 10.116 mila Euro (3,36% del valore della produzione 2016) con un incremento dello 0,40%.

Il *marginale operativo lordo (EBITDA)* passa da 1.460 mila Euro (0,45% del valore della produzione 2015) a 1.203 mila Euro (0,40% del valore della produzione 2016) con un decremento del 0,05%, dovuto all'incremento dei costi per servizi e del lavoro.

Il *risultato operativo (EBIT)* passa da 450 mila Euro (0,14% del valore della produzione 2015) a 180 mila euro (0,06% del valore della produzione 2016) con un decremento dello 0,08%.

Il *risultato prima delle imposte (EBT)* passa da 1.033 mila Euro (0,32% del valore della produzione 2015) ad un risultato positivo di 782 mila Euro (0,26% del valore della produzione 2016) con decremento del 0,06%.

Per completezza d'informazione, si illustrano anche i principali indici di redditività:

	2014	2015	2016
R.O.I. (Return on investment)	2,27%	0,41%	0,28%
R.O.E. (Return on equity)	4,20%	2,60%	1,96%
R.O.S. (Return on sale)	1,19%	0,45%	0,42%

## I profili patrimoniale e finanziario della gestione

Il capitale immobilizzato risulta così definito:

	2014	2015	2016
Immobilizzazioni immateriali	172	189	172
Immobilizzazioni materiali	3.762	3.560	3.385
Immobilizzazioni finanziarie	1.163	1.066	1.066
<b>Capitale immobilizzato</b>	<b>5.097</b>	<b>4.815</b>	<b>4.623</b>

(valori in migliaia di Euro)

La composizione e l'evoluzione del capitale d'esercizio sono illustrati nel seguente prospetto:

	2014	2015	2016
Rimanenze	43.783	43.792	49.494
Crediti commerciali	108.265	115.803	60.425
Crediti verso controllate e collegate	4.335	2.399	395
Crediti tributari	4.614	1.743	3.485
Altri crediti	9.348	12.047	12.820
Ratei e risconti attivi	79	63	52
<b>Attività di esercizio</b>	<b>170.424</b>	<b>175.847</b>	<b>126.671</b>
Debiti commerciali	-47.867	-49.250	-44.140
Debiti verso controllate e collegate	-23	-40	-18
Altri debiti	-15.049	-16.225	-13.409
Ratei e risconti passivi	0	-5	-20
<b>Passività di esercizio</b>	<b>-62.939</b>	<b>-65.520</b>	<b>-57.587</b>

<b>Capitale di esercizio netto</b>	<b>107.485</b>	<b>110.327</b>	<b>69.084</b>
------------------------------------	----------------	----------------	---------------

(valori in migliaia di Euro)

Le altre poste di esercizio a medio/lungo termine sono le seguenti:

	2014	2015	2016
Altri crediti d'es. a medio/lungo termine	2.272	2.699	3.004
Altri debiti d'es. a medio/lungo termine	-1.962	-2.629	-2.582
Tfr e fondi	-3.840	-3.786	-3.954
<b>Saldo netto poste d'esercizio a medio/lungo termine</b>	<b>-3.530</b>	<b>-3.716</b>	<b>-3.532</b>

(valori in migliaia di Euro)

Riassumendo i dati finora esposti si desume il valore del capitale investito netto secondo i criteri di analisi finanziaria:

	2014	2015	2016
Capitale immobilizzato	5.097	4.815	4.623
Capitale di esercizio netto	107.485	110.327	69.084
Saldo netto poste d'esercizio a m/l t	-3.530	-3.716	-3.532
<b>Capitale investito netto</b>	<b>109.052</b>	<b>111.426</b>	<b>70.175</b>

(valori in migliaia di Euro)

La posizione finanziaria netta risulta così definita:

	2014	2015	2016
Debiti verso banche	-82.775	-87.020	-50.003
Disponibilità liquide	618	2.632	3.740
Debiti verso altri finanziatori	-4.376	-4.266	-370
<b>Indebitamento netto a breve termine</b>	<b>-86.533</b>	<b>-88.654</b>	<b>-46.633</b>

Debiti verso banche	-337	-267	
Debiti verso altri finanziatori			
<b>Indebitamento netto a m/l t</b>	<b>-337</b>	<b>-267</b>	<b>0</b>
<b>Indebitamento netto totale</b>	<b>-86.870</b>	<b>-88.921</b>	<b>-46.633</b>

(valori in migliaia di Euro)

Il dato ottenuto, unito ai mezzi propri, definisce infine la copertura del capitale investito netto:

	2014	2015	2016
Indebitamento netto totale	86.870	88.921	46.633
Mezzi propri	22.183	22.774	23.539
<b>Totale indebitamento e mezzi propri</b>	<b>109.053</b>	<b>111.695</b>	<b>70.172</b>

(valori in migliaia di Euro)

Nel complesso, nel corso del 2016 si registra un netto decremento del fabbisogno finanziario in connessione al decremento del capitale di esercizio, processo virtuoso che trova la sua origine nel decremento dei crediti commerciali, dovuto a due azioni poste dall'azienda: il ricorso allo smobilizzo attraverso la formula della fattorizzazione in pro-soluto e la mancata concessione da parte dell'azienda di dilazioni di pagamento.

Invariati i giorni di rotazione dei debiti commerciali.

## I rapporti con imprese controllate, controllanti e collegate.

Datamatic è alla testa di un Gruppo che comprende tre società controllate:

Partecipazioni dirette	Sede	Capitale Sociale	% di partecipazione
<b>Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A.</b>	Milano	120.000	51,00%
<b>Blue Value S.r.l.</b>	Milano	10.000	60,00%

Datamatic Sistemi e Servizi dall'esercizio 2004 ha acquisito dalla capogruppo il ramo d'azienda della divisione sistemi e servizi. Blue Value distribuisce prodotti mainframe e relativi pacchetti applicativi.



Il valore della produzione del Gruppo si configura così:

	2014	%	2015	%	2016	%
Valore della produzione di Datamatic	328.678	97,79%	322.142	97,61%	301.363	97,33%
Valore della produzione aggregato delle controllate	25.412	7,56%	13.748	4,17%	10.676	3,45%
Valore della produzione infragruppo	-17.987	-5,35%	-5.864	-1,78%	-2.403	-0,78%
<b>Valore della produzione consolidato</b>	<b>336.103</b>	<b>100,00%</b>	<b>330.026</b>	<b>100,00%</b>	<b>309.635</b>	<b>100,00%</b>

(valori in migliaia di Euro)

Per il dettaglio dei crediti, debiti, costi e ricavi sussistenti al 31 dicembre 2016 si rimanda ai dettagli esposti in nota integrativa.

## Finanziamenti e contratti derivati.

La Società non ha indebitamenti finanziari verso gli istituti di credito di durata superiore ai 12 mesi e non utilizza strumenti finanziari derivati sui tassi di interesse. La società a copertura dei rischi su cambi per importazioni in dollari statunitensi ha utilizzato nell'esercizio strumenti derivati Futures e Flexible forward import.

## Andamento finanziario.

Al 31 dicembre la società ha registrato una posizione finanziaria netta negativa di euro 47 milioni. Il capitale circolante netto evidenzia un decremento di euro 41 milioni derivante principalmente dal decremento dei crediti commerciali dovuto a due azioni poste dall'azienda: il ricorso allo smobilizzo attraverso la formula della fattorizzazione in pro-soluto e la mancata concessione da parte dell'azienda di dilazioni di pagamento.

L'esposizione al rischio di tasso d'interesse deriva dalla necessità dell'azienda, per far fronte ai propri fabbisogni di avere una esposizione finanziaria nei confronti degli istituti di credito. Le linee di credito in essere sono tutte linee di credito a breve termine, spesso erogate come anticipi fatture, finanziamenti su documenti di importazione. I tassi applicati dalle banche su tali linee di credito sono principalmente variabili e riconducibili all'Euribor a tre mesi, più uno spread che varia secondo il tipo di finanziamento che mediamente è di circa un punto e mezzo in percentuale. Nel corso del 2016 sono stati attivati tre contratti di fattorizzazione in modalità pro-soluto.

## Aspetti ambientali

In attuazione delle direttive europee, sono stati assolti gli obblighi previsti dalla legge. Per la gestione dei RAEE (rifiuti di attrezzature elettriche ed elettroniche) la società è iscritta ai registri AEE al numero IT08020000000339 ed al registro Pile e Accumulatori al numero IT09060P00000536; si avvale di finanziamento collettivo in qualità di socio del consorzio ECOR'IT. La società è iscritta al SISTRI (sistema di controllo della tracciabilità dei rifiuti) nato su iniziativa del Ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare.

## Rischi esterni (esogeni) o di mercato

Con il protrarsi della crisi finanziaria permane una situazione macro economica sfavorevole che continua ad influenzare i consumi. I principali istituti di ricerca stimano per l'anno 2017 che la spesa per le tecnologie digitali calerà ulteriormente. L'incertezza economica spinge le aziende a ridurre le spese per gli investimenti I.T.

La Società risente dei rischi tipici del business della distribuzione nel campo dell'informatica. La società ha diversificato il business con prodotti di nuova tecnologia con marchio proprio puntando sulle vendite di tablet con connettività cellulare e degli smartphone. Si segnala che i fornitori della Società sono grandi colossi multinazionali (HP, Acer, Epson, Samsung, Canon, Toshiba, Fujitsu Siemens, Logitech) con un rilevante potere contrattuale. La presenza di pochi operatori dal lato fornitori comporta un ridotto rischio in termini di continuità di fornitura di prodotti che mantengono un elevato grado di qualità, ma comportano per la Società un certo grado di dipendenza dalle richieste contrattuali in termini di condizioni e prezzi contrattati. La Società gestisce e riduce tale rischio grazie a rapporti consolidati di lunga data, contrattualizzati da termini e condizioni economiche, rinnovati annualmente. La capillarità territoriale nazionale distributiva raggiunta in Italia tramite i propri agenti, la rete di cash & carry, la rete di distributori in franchising, lo sviluppo delle vendite on line, rappresentano fattore distintivo e competitivo difficilmente rinunciabile dai principali fornitori della Società.

La Società rivolge la propria offerta ad un segmento di mercato intermedio (IT resellers, dealers, grossisti e Grande Distribuzione Organizzata e Specializzata) sia per tablet e notebook sia per consumabili e accessori informatici, con un elevato grado di concorrenza. Questo comporta ridotti rischi in termini di solidità finanziaria dei principali clienti, anche se genera rischi relativamente al potere contrattuale dei clienti GDO e GDS. Nell'anno 2016 il mercato della grande distribuzione ha subito un sensibile decremento rispetto l'esercizio precedente, si decrementano anche le vendite verso i distributori mentre si incrementano le vendite effettuate nei propri punti vendita. Il rischio verso i distributori è maggiore in termini di solidità, in ogni caso le attività svolte di monitoraggio e di affidamento dei clienti riducono il rischio a valori inferiori alla media del settore.

I rapporti con i fornitori restano solidi e continuano a dare fiducia nell'azienda sostenendone la crescita nonostante il perdurare di un generale clima di sfiducia sull'attuale congiuntura economica.

Non si ravvisano rischi rilevanti nei contesti normativo e geopolitico.

Le attività di trasporto e logistiche sono coperte da un' articolata copertura assicurativa instaurata con primarie compagnie di assicurazione, sistematicamente aggiornata. Tali polizze coprono con un' ampia formula i rischi connessi ai beni sociali ed all'attività della Società, la responsabilità civile degli amministratori e quella verso terzi e la responsabilità derivante dalla cessione di beni e servizi, il loro stoccaggio e il loro trasporto fino al magazzino dei clienti finali.

## **Rischi interni (endogeni)**

La Società ha posto in essere una serie di azioni da svolgere per assicurare un razionale contenimento dei rischi aziendali. I controlli sono attuati a qualsiasi livello della gerarchia aziendale, sono articolati e tra loro coordinati. Le principali azioni di controllo riguardano le analisi svolte dal top management (verifica degli scostamenti rispetto al budget aziendale, esame comparativo rispetto alla concorrenza, esame dei principali indici finanziari e gestionali), analisi effettuate dai responsabili di funzioni o aree aziendali (esame delle performance, sia economiche finanziarie sia fisiche quantitative), controlli fisici delle giacenze (inventari periodici), controlli contabili (riconciliazioni, aggiornamento schede clienti/fornitori).

La società ha conseguito le certificazioni ISO9001 / UNI EN ISO 9001:2008 (certificato principale n IT97/0168.00). La certificazione è stata emessa in prima emissione il 3/10/1997, e rinnovata il 28/12/2016 con validità fino al 15/9/2018. La certificazione è subordinata all'esito soddisfacente delle attività di sorveglianza annuale. La Società ha redatto una serie di procedure interne il cui rispetto assicura elevati standard qualitativi, minimizzando quindi l'impatto di eventuali rischi gestionali. Le

aree più sensibili riguardano la gestione degli acquisti e la verifica del rispetto degli impegni contrattuali sottoscritti con i fornitori e con i clienti.

Nell'ambito della "sicurezza e gestione dei dati", la Società dispone di una rete aziendale protetta da tre firewall; tutti i dati sui server sono salvati su cassetta e su disco fisso.

## **Rischi di cambio e di deprezzamento delle giacenze**

Gli acquisti da alcuni dei principali fornitori sono effettuati in dollari americani. Le vendite sono effettuate quasi esclusivamente sul territorio nazionale in euro, salvo diverse condizioni contrattuali stabilite con i clienti. Pertanto la Società è esposta al rischio di variazione del tasso di cambio euro/dollaro. Nell'esercizio 2016 il rapporto dollaro-euro è stato positivo.

Considerate le caratteristiche di veloce obsolescenza tecnologica dei prodotti distribuiti i cui prezzi subiscono riduzioni continue, la Società è soggetta a rischi di riduzione del valore delle giacenze di magazzino. Al fine di far fronte a tali rischi e di gestirli e minimizzarli, la Società è dotata di procedure che monitorano la lenta movimentazione e di una rete di buyer esperti che gestiscono rapporti consolidati con i principali fornitori. Oltre ad un'efficace programmazione degli approvvigionamenti, anche in coordinamento con la forza vendite, la Società ha stipulato articolati accordi commerciali con i fornitori che permettono, per la maggior parte dei prodotti esistenti in magazzino, il riconoscimento, in caso di variazioni di prezzo o uscita di nuovi modelli di prodotto, di indennizzi per la diminuzione del valore delle giacenze (stock protection, price protection, e altre formulazioni similari).

## **Rischi di liquidità e continuità aziendale**

Permane il difficile contesto economico e il conseguente peggioramento del sistema finanziario mondiale che continua a causare riduzioni significative della disponibilità di erogare credito da parte degli istituti di credito e dei produttori. La Società ha diversificato le linee di affidamento ricorrendo anche a forme alternative di finanziamento (factor e fidejussioni). La pianificazione dei flussi di tesoreria e la prudenza nell'evitare eventi impreveduti sono fattori che hanno permesso di reperire i fondi necessari per far fronte agli impegni. La Società svolge un'attività di intermediazione e distribuzione ed è particolarmente attenta al mercato in particolare alla contrazione di marginalità. Per fronteggiare questa situazione la Società ha pianificato, ed in parte attuato, una serie coordinata di attività di riorganizzazione e razionalizzazione della struttura dei suoi costi fissi al fine di mantenere equilibrato il contesto patrimoniale, economico e finanziario in cui ha operato con positivi risultati operativi nel corrente esercizio.

La Società è soggetta ad un significativo sfasamento tra i flussi di cassa in uscita verso i principali fornitori, spesso a breve o brevissimo termine, ed i flussi di cassa in entrata dai clienti nazionali ed appartenenti alla GDO / GDS.

La Società ha rapporti consolidati con i principali istituti di credito italiani, che le permettono di poter contare su affidamenti sufficienti al fine di gestire anche i periodi più critici di fabbisogno finanziario. Al 31/12/2016 società disponeva affidamenti bancari per Euro 95.700 migliaia, utilizzati per circa il 57%. Le linee di credito, in essere sono tutte linee di credito a breve termine, spesso erogate come anticipi fatture, finanziamenti su documenti di importazione o con cessioni di credito pro-solvendo.

Le previsioni degli Amministratori in merito alla capacità della Società di generare flussi di cassa e di continuare a coordinare lo sfasamento temporale delle entrate ed uscite di cassa destinati al fabbisogno finanziario del prossimo esercizio sono pertanto positive. Gli Amministratori ritengono che gli indicatori di carattere finanziario, gestionale ed economico-patrimoniale che potrebbero

segnalare criticità circa la capacità della Società di far fronte alle proprie obbligazioni, non pongano incertezze sul presupposto della continuità aziendale.

Il rischio delle fluttuazioni dei tassi di interesse di mercato è particolarmente sentito nel settore. La società nell'esercizio 2016 ha avuto decrementi degli spread applicati dagli istituti di credito.

## **Rischio di prezzo**

Il mercato dell'ICT è caratterizzato da una veloce obsolescenza dei prodotti, con conseguente svalutazione dei prodotti. La Società svolge un continuo monitoraggio sui margini di vendita e gli accordi commerciali con i fornitori prevedono la protezione del prezzo in base all'andamento del mercato. Tuttavia il rischio rimane sui prodotti minori, generalmente non coperti da questo tipo di garanzia. Questi ultimi prodotti hanno margini più alti ed un indice di rotazione più basso della media; in ogni caso la politica di controllo del magazzino dovrebbe contenere queste perdite ad un livello fisiologico. Inoltre la Società effettua accantonamenti al fondo obsolescenza di magazzino per i prodotti obsoleti o a lenta rotazione.

## **Rischi vertenze fiscali**

Alla data di redazione del presente bilancio risultano alcune pendenze fiscali di varia natura di cui la società ha presentato ricorsi alle commissioni tributarie. La società si affida a professionisti tributari esterni per l'analisi di questi rischi di conseguenza sono state stanziare somme nella voce fondi per rischi e oneri ritenute sufficienti per la copertura di eventuali esiti negativi degli accertamenti pendenti.

## **Rischio di credito**

Le perdite finanziarie per inadempimenti nei pagamenti da parte dei clienti comprensive delle quote accantonate ad apposito fondo ammontano in percentuale a circa 0,25% del valore della produzione indice più che soddisfacente rispetto alla media del settore. La società effettua il controllo del rischio di credito tramite valutazione ciclica del rating del cliente che determina l'assegnazione del fido. Gli accantonamenti al fondo svalutazione crediti sono il risultato dell'analisi delle singole posizioni in sofferenza cui viene assegnato un indice di potenziale rischio della perdita del credito rapportato ai tempi medi di incasso. Per limitare il rischio, la Società richiede per determinate tipologie di clienti garanzie fidejussorie. Infine la società ha stipulato con una primaria compagnia assicurativa una polizza per rischi di inesigibilità dei crediti.

La Società gode di ampia credibilità sui circuiti finanziari da parte dei principali istituti di credito per la regolarità gestionale degli affidamenti concessi e la bassa percentuale di insoluti sul portafoglio effetti. Nell'esercizio 2017 gli istituti di credito hanno riconfermato gli affidamenti dell'esercizio precedente cui si aggiungono i fidi di campagna.

## **Ambiente e personale**

Il clima politico sindacale e sociale non è in fermento; l'andamento è in linea con i normali canoni di equità e correttezza. Non ci sono stati infortuni gravi sul lavoro; il tipo di attività svolta espone marginalmente la Società a questo tipo di rischi.

Per quanto riguarda l'igiene e la sicurezza sul posto di lavoro sono rispettate le norme del decreto legislativo 81/2008.

Inserimento disabili nel mondo del lavoro. In ottemperanza a quanto previsto dalla Legge 68/99 Datamatic Spa si è avvalsa dell'esonero parziale, con il conseguente versamento della quota di legge al fondo regione Lombardia per l'occupazione dei disabili.

## **I fatti di rilievo nel periodo.**

Nel mese di giugno 2017 è stato sottoscritto un “contratto di affitto ramo d’azienda con offerta irrevocabile di acquisto” con Termozeta. Nel mese di luglio 2017 è stato sottoscritto un importante contratto di fornitura con Telecom Italia SPA.

## **I fatti di rilievo verificatisi dopo la chiusura dell'esercizio 2015.**

Non si segnalano fatti rilevanti.

## **Documento programmatico della sicurezza.**

In merito agli obblighi contenuti dalla nuova normativa sulla tutela dei dati personali (D. Lgs. N. 196/2003) è stato aggiornato ed applicato dalla Società il documento programmatico della sicurezza nei tempi e modi previsti dalla normativa.

## **L'evoluzione prevedibile della gestione.**

Il 2017 sarà un anno di transizione per l’azienda, prevedibile un diminuzione del fatturato del comparto IT, L’entrata a regime delle iniziative commerciali Termozeta e Operatori Telefonici permetterà all’azienda di migliorare notevolmente il risultato operativo.

## **L'attività di ricerca e sviluppo**

Nel corso dell’esercizio 2016 la Società ed il Gruppo non hanno sostenuto costi per la ricerca e sviluppo.

## **Variazione dei cambi valutari successivi alla chiusura esercizio**

Gli acquisti verso paesi extra UE avvengono quasi esclusivamente in dollari statunitensi. Nei primi mesi dell’anno 2017 si è manifestato un rafforzamento dell’Euro nei confronti del dollaro USA, in ogni caso le oscillazioni sul cambio non hanno subito particolari variazioni; la maggior parte degli acquisti è effettuata con pagamenti anticipati, non si rilevano per il primo periodo del 2017 significative variazioni dei cambi valutari.

## **Rinvio del termine convocazione assemblea ordinaria annuale.**

Il rinvio del termine per la convocazione dell’assemblea ordinaria annuale è reso opportuno dall’obbligo in capo alla società di redazione del bilancio consolidato, come disposto dal D. Lgs. 127/1991 in attuazione della VII Direttiva C.E.E. e successive modifiche ed integrazioni. In particolare, le società incluse obbligatoriamente in detto consolidamento redigono il bilancio d’esercizio in prossimità del termine del 30 aprile di ogni anno, rendendo per effetto oggettivamente difficoltoso per la Capogruppo redigere entro la medesima data il consolidato sulla base di dati e documenti aggiornati e definitivi ai sensi di legge.

## **La proposta in merito alla destinazione dell'utile d'esercizio e delle riserve.**

Il Consiglio di Amministrazione propone di destinare l'utile d'esercizio come segue:

Euro 174.903 alla riserva non distribuibile

Euro 285.872 pari alla differenza, da portare a nuovo.

Per il Consiglio d'Amministrazione  
Il Consigliere Delegato  
Dr. Stefano Martini