

**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 2019**

***L'attività esercitata.***

Datamatic opera nel settore della *Microinformatica*, che si colloca nell'ambito del macro settore della *Information & Communication Technology (ICT)*. 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) e prodotti per la mobilità (e-bike, scooter, hoverboard). Da marzo 2020 Datamatic opera anche nel commercio all'ingrosso di articoli medicali ed ortopedici e altri dispositivi di protezione, oltre ad articoli antincendio e antinfortunistici. 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, dalla Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A. che svolge attività di vendita, produzione servizi e distribuzione e, con decorrenza dal 31/03/2017, da 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 ICT (Information and Communication Technologies) 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 pone sul mercato come **Solution Provider** in grado di offrire competenze specifiche ad alto livello nei settori Healthcare, Marketing & Communication, IT Storage, Cybercrime & Digital Forensics Unit..

***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 45 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 del mercato ICT delle principali marche mondiali (HP, Dell, 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 diversi anni.

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

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

Datamatic assoggetta a revisione legale dei conti il bilancio, affidando l'incarico a 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 come sopra definito), 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 di software per garantire il pieno controllo giornaliero dei principali dati aziendali (Datawarehouse, CRM, ERP su tutti).

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 (e di un APP dedicata sia in ambiente ios che android) 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 22% dei nostri clienti web, una percentuale comunque significativa. Oltre

il 65% ha dato un giudizio buono, circa il 30% un giudizio sufficiente ed il 5% 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:**

- 27 **agenti commerciali** che seguono principalmente operatori del settore (Var, System Integrators, PC shop indipendenti) e utenti finali di grandi dimensioni;
- **Cash and carry**, 23 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;
- 290 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:

	2017	2018	Incr./Dec	2019	Incr./Dec
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	302.416	353.448	16,87%	398.206	12,66%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	4	19	380,23%	1	-93,67%
Altri ricavi e proventi	6.920	6.430	-7,08%	4.986	-22,46%
<b>Valore della produzione</b>	<b>309.340</b>	<b>359.898</b>	<b>16,34%</b>	<b>403.193</b>	<b>12,03%</b>

(valori in migliaia di Euro)

L'ammontare complessivo dei ricavi delle vendite evidenzia un incremento di oltre il 12%.

Rispetto all'esercizio precedente si evidenzia un deciso incremento delle vendite del comparto periferiche (+20%) trainante in questo comparto il vendor xiaomi con una crescita del 46% e del vendor Epson +30%, positive anche la performance del comparto elettrodomestici (+31%) e accessori (+117%). In leggera contrazione il comparto prodotti di consumo (-1%).

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. Nella voce sono ricomprese Euro 227 migliaia per plusvalenze e utilizzo fondi.

Andamento dei costi e dei margini.

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

	2017	%	2018	%	2019	%
<b>Valore della produzione (A)</b>	<b>309.340</b>	<b>100,00%</b>	<b>359.898</b>	<b>100,00%</b>	<b>403.193</b>	<b>100,00%</b>
Costi di acquisto materie prime, sussidiarie e merci	-280.737	-90,75%	-322.267	-89,54%	-374.867	-92,97%
Variazione rimanenze di merci	228	0,07%	-6.207	-1,72%	7.361	1,83%
<b>Costo del venduto (B)</b>	<b>-280.509</b>	<b>-90,68%</b>	<b>-328.475</b>	<b>-91,27%</b>	<b>-367.507</b>	<b>-91,15%</b>
<b>Margine lordo delle vendite (A-B)</b>	<b>28.831</b>	<b>9,32%</b>	<b>31.423</b>	<b>8,73%</b>	<b>35.687</b>	<b>8,85%</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 il 3%. I maggiori incrementi di prezzi si rilevano nelle vendite del comparto Accessori (+41.00%), degli Elettrodomestici (+33.00%), dei prodotti Innovazione e tempo libero (+8.88%). L'incidenza percentuale del costo del venduto sul fatturato si attesta al 91,20%, sostanzialmente in linea con lo scorso anno, il leggero aumento il margine lordo commerciale rispetto l'esercizio precedente.

Si evidenziano anche le rimanenti componenti della dinamica economica:

	2017	%	2018	%	2019	%
<b>Margine lordo delle vendite</b>	28.831	9,32%	31.423	8,73%	35.687	8,85%
Costi per servizi	-17.140	-5,54%	-18.287	-5,08%	-23.272	-5,77%
Costi per godimento beni di terzi	-971	-0,31%	-980	-0,27%	-846	-0,21%
<b>Margine Valore aggiunto</b>	10.720	3,47%	12.157	3,38%	11.569	2,87%
Costo del lavoro	-7.983	-2,58%	-8.029	-2,23%	-7.706	-1,91%
Oneri diversi di gestione	-854	-0,28%	-1.957	-0,54%	-202	-0,05%
<b>EBITDA - Margine operativo lordo</b>	1.883	0,61%	2.170	0,60%	3.660	0,91%
Ammortamenti	-297	-0,10%	-308	-0,09%	-311	-0,08%
Accantonamenti e svalutazioni	-464	-0,15%	-505	-0,14%	-405	-0,10%
<b>EBIT - Risultato Operativo</b>	1.122	0,36%	1.357	0,38%	2.944	0,73%
Risultato netto della gestione finanziaria	-970	-0,31%	-1.054	-0,29%	-748	-0,19%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Risultato netto della gestione straordinaria	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
<b>EBT - Risultato prima delle imposte</b>	152	0,05%	303	0,08%	2.196	0,54%
Imposte sul reddito	-268	-0,09%	-327	-0,09%	-1073	-0,27%
<b>Risultato netto</b>	-116	-0,04%	-25	-0,01%	1.123	0,28%

(valori in migliaia di Euro)

I *costi per servizi* aumentano (in valore assoluto e in percentuale) rispetto al fatturato dell'esercizio precedente (+4.985k€ +1.38%). L'incremento è principalmente imputabile alla voce "Attività di Marketing" (+4.723 k€), con l'introduzione della fatturazione elettronica le modalità di riconoscimento di alcune contribuzioni definite contrattualmente con vari clienti retail sono cambiate. In particolar modo per le contribuzione "qualitative", nel corso di questo esercizio, il cliente ha emesso fatture di servizi, nello scorso esercizio, invece, era la società ad emettere una nota credito. Si registra un incremento nelle spese di trasporto per Euro 502 migliaia. Incrementi negli acquisti di servizi vari per Euro 343 migliaia, incrementi nei costi assicurativi pari Euro 188 migliaia, incrementi nei costi logistici per Euro 103 migliaia. Si registrano nette diminuzioni nelle costi relativi a Servizi di Assemblaggio Euro 663 migliaia, le provvigioni agenti mostrano un decremento per Euro 52 migliaia.

I *costi per godimento di beni di terzi* diminuiscono in valore assoluto per Euro 134 migliaia, di poco invariata l'incidenza in percentuale sul fatturato.

Il *costo del lavoro* subisce un decremento in valore assoluto (-323 k€) con una incidenza sul valore della produzione che passa da 2.23% a 2.14%. L'occupazione media risulta pari a 174 dipendenti nel 2019, in decremento rispetto ai 170 del 2018.

Gli *oneri diversi di gestione* sono praticamente azzerati, le perdite sui crediti al netto dell'utilizzo del fondo svalutazione crediti hanno determinato nell'anno un impatto positivo di Euro 192 migliaia (si rimanda al punto *Altri ricavi e proventi*), nello scorso esercizio le perdite su crediti al netto del fondo svalutazioni hanno impattato per Euro 548 migliaia. Le voci relative a Imposte e Tasse ammontano a Euro 123 migliaia, Multe e Sanatorie Euro 39 migliaia. Le principali differenze con lo scorso anno riguardano la voce "costi da RI addebitare a terzi" meno Euro 1.044 migliaia (nel 2018 dipendeva da una operazione con un operatore telefonico), la voce "Multe e sanatorie" meno Euro 135 migliaia.

Il *risultato netto della gestione finanziaria* riporta un saldo finanziario netto negativo per Euro 748 migliaia.

Rispetto allo scorso anno si registra un incremento degli interessi e altri oneri finanziari (+95k€) il maggior ricorso al finanziamento bancario, necessario per finanziare la crescita del fatturato, è stato compensato dalla riduzione degli spread applicati dal sistema (i tassi finali sono scesi rispetto all'esercizio precedente).

Inferiori gli sconti finanziari su acquisto merci, ottenuti dai fornitori per il pagamento anticipato rispetto alle valute contrattualmente concordate, passati da 319 k€ a 253 k€. Oltre al fatto che l'incremento del fatturato e la correlata necessità di finanziare la crescita non hanno permesso all'azienda di ricorrere al pagamento anticipato dei propri fornitori per avere degli sconti extra, si segnala che alcuni fornitori hanno modificato il riconoscimento di contribuzioni per pagamenti anticipi accorpendoli a sconti commerciali e non più finanziari.

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 Euro 12.127 migliaia (3,38% del valore della produzione 2018) a Euro 11.377 migliaia (3,16% del valore della produzione 2019) con un decremento dello 0,22%. Il risultato non dimostra correttamente l'evoluzione delle dinamiche commerciali si rimanda alle annotazioni relative agli oneri diversi di gestione e agli utili perdite su cambi per avere migliori indicazioni sulle dinamiche di tale gestione.

Il *marginale operativo lordo (EBITDA)* passa da Euro 2.170 migliaia (0,60% del valore della produzione 2018) a Euro 3.635 migliaia (1,02% del valore della produzione 2019) con un incremento del 0,41%.

Il *risultato operativo (EBIT)* passa da Euro 1.357 migliaia (0,38% del valore della produzione 2018) a 3.034 mila Euro (0,84% del valore della produzione 2019) con un incremento dello 0,47%.

Il *risultato prima delle imposte (EBT)* passa da 303 mila Euro (0,08% del valore della produzione 2018) ad un risultato positivo di 2.286 mila Euro (0,64% del valore della produzione 2019) con un incremento del 0,55%.

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

	2017	2018	2019
R.O.I. (Return on investment)	1,55%	1,81%	4,05%
R.O.E. (Return on equity)	-0,53%	-0,11%	4,76%
R.O.S. (Return on sale)	0,61%	0,60%	0,91%

## I profili patrimoniale e finanziario della gestione

Il capitale immobilizzato risulta così definito:

	2017	2018	2019
Immobilizzazioni immateriali	229	301	295
Immobilizzazioni materiali	3.223	3.073	2993
Immobilizzazioni finanziarie	2.110	2.210	2.210
<b>Capitale immobilizzato</b>	<b>5.562</b>	<b>5.584</b>	<b>5.498</b>

(Valori in migliaia di Euro)

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

	2017	2018	2019
Rimanenze	48.704	41.152	49.539
Crediti commerciali	56.570	59.990	55.220
Crediti verso controllate e collegate	2.848	8.565	3.135
Crediti tributari	1.177	1.012	1.159
Altri crediti	16.631	19.636	28.961
Attività finanziarie		70	0
Ratei e risconti attivi	36	58	37
<b>Attività di esercizio</b>	<b>125.966</b>	<b>130.484</b>	<b>138.051</b>
Debiti commerciali	-42.237	-44.326	-49.933
Debiti verso controllate e collegate	-343	-1.535	-21
Altri debiti	-10.858	-9.810	-15.359
Ratei e risconti passivi	0	0	0
<b>Passività di esercizio</b>	<b>-53.438</b>	<b>-55.670</b>	<b>-65.313</b>

<b>Capitale di esercizio netto</b>	<b>72.528</b>	<b>74.815</b>	<b>72.738</b>
------------------------------------	---------------	---------------	---------------

(Valori in migliaia di Euro)

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

	2017	2018	2019
Altri crediti d'es. a medio/lungo termine	3.752	5.507	5.625
Altri debiti d'es. a medio/lungo termine	-2.573	-2.638	-2.750
Tfr e fondi	-3.989	-3.465	-2.574
<b>Saldo netto poste d'esercizio a medio/lungo termine</b>	<b>-2.810</b>	<b>-596</b>	<b>301</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:

	2017	2018	2019
Capitale immobilizzato	5.562	5.584	5.498
Capitale di esercizio netto	72.528	74.815	72.881
Saldo netto poste d'esercizio a m/l t	-2.810	-596	158
<b>Capitale investito netto</b>	<b>75.280</b>	<b>79.803</b>	<b>78.537</b>

(Valori in migliaia di Euro)

La posizione finanziaria netta risulta così definita:

	2017	2018	2019
Debiti verso banche	-54.052	-58.025	-55.248
Disponibilità liquide	1.222	1.111	592
Debiti verso altri finanziatori	-373	-319	-308
<b>Indebitamento netto a breve termine</b>	<b>-53.203</b>	<b>-57.234</b>	<b>-54.964</b>

Debiti verso banche	-94	0	0
Debiti verso altri finanziatori			
<b>Indebitamento netto a m/l t</b>	<b>-94</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Indebitamento netto totale</b>	<b>-53.297</b>	<b>-57.234</b>	<b>-54.964</b>

(Valori in migliaia di Euro)

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

	2017	2018	2019
Indebitamento netto totale	53.297	57.234	54.964
Mezzi propri	21.983	22.569	23.574
<b>Totale indebitamento e mezzi propri</b>	<b>75.280</b>	<b>79.803</b>	<b>78.537</b>

(Valori in migliaia di Euro)

Nel complesso, nel corso del 2019 si registra un decremento del fabbisogno finanziario in considerazione dell'importante crescita del fatturato +12% questo è un inequivocabile segnale di efficientamento.

Continua il processo virtuoso di miglioramento dell'indice DSO che passa da 60 giorni a 49 giorni, il decremento dei crediti commerciali è frutto di due azioni poste dall'azienda: il ricorso allo smobilizzo attraverso la formula della fattorizzazione in pro-soluto e la mancata concessione, nell'ultimo quarter, di dilazioni di pagamento.

Invariato l'indice di rotazione dei debiti commerciali DPO che rimane a 49 giorni.

## 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%
<b>Lange Distribution Srl</b>	Milano	50.000	90,00%

Per ognuna delle società controllate si forniscono dati sintetici in merito all'attività ed ai principali dati economici.

### **Blue Value S.r.l.**

Costituita nel mese di luglio 2012 si occupa della vendita di prodotti Mainframe e relativi pacchetti applicativi e la locazione/assistenza di apparati elettronici, rivolgendosi ad aziende di medie dimensioni. Nell'esercizio 2019 ha realizzato un valore della produzione di 80 mila Euro, generando un utile netto di Euro 0.4 migliaia. Le merci e i servizi acquistati da Datamatic nel corso del 2019 sono stati pari a Euro 1,5 migliaia, a fine anno si evidenzia una posizione debitoria di un migliaio di Euro.



### ***Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A.***

La società gestisce la ex divisione sistemi e servizi, di cui ha acquisito nell'anno 2004 dalla capogruppo il ramo d'azienda. In particolare fa riferimento alla vendita di soluzioni di Storage e di disaster recovery. Le vendite di soluzioni Storage e di disaster recovery sono effettuate direttamente o alla grande utenza (corporate), alla quale viene fornita anche l'installazione e la manutenzione delle apparecchiature, oppure a Var o System integrator che le usano per le proprie applicazioni. Le vendite di soluzioni legate all'uso dei CD/DVD, vede Datamatic Sistemi e Servizi in posizione di leadership sia per la qualità delle soluzioni fornite, basate sui sistemi della Rimage Corporation, sia dei servizi offerti in pre e post vendita. Negli ultimi anni si sono sviluppate nuove aree di business di significativo potenziale quali il CD/DVD media management, con particolare attenzione al settore Medico (il Digital Imaging Healthcare ha praticamente sostituito i precedenti supporti usati per le immagini radiologiche). Datamatic Sistemi e Servizi ha sviluppato rapporti di collaborazione con una rete di Var che copre capillarmente il mercato medico, offrendo oltre ai sistemi Rimage anche servizi tecnici di installazione e manutenzione e prodotti accessori (consumabili). Nell'esercizio 2019 ha realizzato un valore della produzione di Euro 9.569 migliaia, generando una utile netto di Euro 103 migliaia. Le merci e i servizi acquistati da Datamatic nel corso del 2019 sono stati pari a Euro 1.933 migliaia, a fine anno si evidenzia una posizione debitoria di Euro 213 migliaia ed una posizione creditoria di Euro 14 migliaia.

### ***Lange Distribution Srl.***

In data 28/3/2017 è stata costituita la società Lange Distribution Srl con sede a Milano in Via Treviso 35. La società inizialmente gestiva l'affitto di un ramo d'azienda di una società operante nel settore commerciale della vendita di piccoli elettrodomestici, Termozeta, ramo d'azienda definitivamente acquisito nel corso del mese di novembre 2019. Nell'esercizio 2019 ha realizzato un valore della produzione di Euro 16.573 migliaia, generando un utile netto di Euro 85 migliaia. Le merci e i servizi acquistati da Datamatic nel corso del 2019 sono stati pari a Euro 8.870 migliaia, a fine anno si evidenzia una posizione debitoria di Euro 2.920 migliaia ed una posizione creditoria di Euro 7 migliaia.

Non esistono rapporti con altri parte correlate oltre agli infragruppo, i rapporti in essere sono regolati a condizioni di mercato.

Il valore della produzione del Gruppo si configura così:

	2017	%	2018	%	2019	%
Valore della produzione di Datamatic	309.340	97,36%	359.898	97.79%	403.193	98,14%
Valore della produzione aggregato delle controllate	13.187	4,15%	30.662	8.33%	28.030	6,82%
Valore della produzione infragruppo	-4.801	-1,51%	-22.524	-6.12%	-20.396	-4,96%
<b>Valore della produzione consolidato</b>	<b>317.726</b>	<b>100,00%</b>	<b>368.035</b>	<b>100%</b>	<b>410.827</b>	<b>100,00%</b>

(Valori in migliaia di Euro)

### **Finanziamenti e contratti derivati.**

La Società non ha indebitamenti finanziari verso gli istituti di credito di durata superiore ai 12 mesi (nel 2017 ammontavano a 94.215 € risultano 0 € nel 2018 e 0 € nel 2019), la società 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 55 milioni. Il capitale di esercizio netto evidenzia un decremento di Euro 2 milioni derivante principalmente dal incremento delle rimanenze finali (+8.4 ml€), decremento dei crediti commerciali (-4.8 ml€), incremento dei debiti commerciali (-5.6 ml€), decremento del saldo crediti-debiti infragruppo (-3.9 ml€), incremento di altri crediti-debiti (+4.0 ml€).

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 nella grande maggioranza linee di credito a breve termine (eccezion fatta per la concessione di due mutui chirografari della durata di 16 mesi sostanzialmente estinti alla data del 31/12), 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 percentuale.

## **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**

Permane una situazione macro economica sfavorevole accentuata dall'emergenza sanitaria legata all'epidemia da Covid-19. L'inasprimento dei provvedimenti di contenimento dell'epidemia di Covid-19 (il cosiddetto Lock Down) ha provocato shock simultanei su domanda e offerta determinando una brusca caduta dell'attività economica in generale. Una conferma empirica è data dalla caduta di richiesta di energia e di trasporto che nell'arco di cinque settimane che vanno dal 15 marzo al 17 aprile mostrano per i consumi di gas per uso industriale una diminuzione del 28,3% rispetto allo stesso periodo del 2019, mentre i consumi elettrici – complessivi di imprese, famiglie e Pa – un decremento del 20,8% (fonte confartigianato imprese). Atlantia nello stesso periodo rileva un calo tendenziale medio del 76% del traffico sulla rete di Autostrade per l'Italia. La ridotta attività economica sta innescando una pesante recessione, il Fondo Monetario Internazionale prevede nel 2020 per l'Italia un calo del PIL del 9,1%. Per la nostra economia il 2020 sarà l'anno con la più profonda recessione in tempi di pace dall'Unità d'Italia: il PIL registrò un calo più ampio solo negli ultimi tre anni (1943-45) della seconda guerra mondiale. Per l'Italia si stima che il deficit di bilancio salga di 6,7 punti passando dall'1,6% del PIL del 2019 all'8,3% del 2020. Il debito pubblico in rapporto al PIL salirà di 20,7 punti, passando dal 134,8% al 155,5%. Lo stress sul debito generato dalla crisi Covid-19 sarà di gran lunga maggiore di quello del 2009 (quando salì di 10,1 punti), del 1993 (+10,8 punti) e della crisi del debito sovrano del 2011 (il rapporto debito/PIL salì di 17 punti, ma in tre anni). E' in questo quadro di economico che si inseriscono gli interventi fiscali espansivi previsti dai recenti decreti "Cura Italia" e "Rilancio".

I risultati stessi di Datamatic nei primi cinque mesi del 2020 sono stati condizionati dagli effetti della pandemia Covid-19.

Gli effetti più rilevanti si sono avuti nel mercato Retail, con la chiusura totale o parziale delle principali insegne GDS (grande distribuzione specializzata, a titolo di esempio MediaWorld) a partire dai primi di marzo. Anche il mercato dei prodotti per le aziende e in particolar modo quello «professionale», ha sofferto di un grande rallentamento, dovuto alla chiusura delle aziende stesse

(ovvero alla rimodulazione in modalità home working). Di contro abbiamo registrato eccezionali performances da parte del canale GDO (grande distribuzione organizzata, a titolo di esempio Carrefour), del canale «discount», del canale Online, del mondo rivenditori che si rivolgono alla sanità e alle scuole e alle aziende per soddisfare le esigenze di home working.

A livello di prodotti, la richiesta da fine febbraio ad aprile è stata fortissima sui prodotti per soddisfare le esigenze di Home Working e didattica da casa (notebook, tablet, networking da casa, stampanti entrylevel, catucce ink, webcam, etc.).

Datamatic ha infine creato con grande velocità una nuova Business Unit dedicata a soddisfare le esigenze legate alle nuove normative di sicurezza anti covid-19. Il fatturato gennaio maggio ha registrato una crescita del 7,8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

La società ha diversificato il business con prodotti di nuova tecnologia con marchio proprio puntando sulle vendite di notebook di ultima generazione e prodotti per la mobilità alternativa (biciclette a pedalata assistita e monopattini elettrici).

Si segnala che i fornitori della Società sono grandi colossi multinazionali (HP, Acer, Epson, Samsung, Canon, Toshiba, Brother, Kyocera) 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 smartphone 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.

I rapporti con i fornitori restano solidi, i fornitori continuano a dare fiducia all'azienda sostenendone la crescita.

Non si ravvisano rischi rilevanti nei contesti normativo e geopolitico.

Le attività di trasporto e logistiche sono coperte da un'articolata polizza 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 28/12/2018 con validità fino al 14/12/2021. 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.

In riferimento al nuovo regolamento europeo n679/2016 Eu-GDPR, l'azienda ha conferito, nel corso dell'anno 2018, mandato ad un consulente esterno per ottenere la conformità al regolamento sopra citato. Nei primi mesi dell'anno 2019 il processo si è concluso con il rilascio del "Manuale GDPR", documento che contiene l'elenco delle procedure, le istruzioni operative, il registro dei trattamenti (registrazione delle attività tecniche e tecnologiche). La presenza di un impianto giuridico conforme ai requisiti richiesti dal regolamento europeo e il mantenimento e la revisione dei documenti procedurali (come da indicazione del Garante) sono i primi elementi necessari per ottenere la compliance alla normativa. L'azienda, sebbene non obbligatorio se non per particolari categorie nella quale non rientra Datamatic, nominerà nei prossimi mesi un DPO (Data Protection Officer) un professionista con competenze giuridiche, informatiche, di Risk Management e di analisi dei Processi, che avrà un ruolo aziendale indipendente, ulteriore elemento di garanzia di rispetto del principio di *accountability* (art.25 del regolamento) che richiama il "senso di responsabilità" del Titolare del trattamento per l'attuazione delle norme predisposte nel GDPR.

L'emergenza sanitaria Covid-19 ha imposto alla società l'adozione di misure stringenti per il contenimento della pandemia e la tutela della salute dei propri dipendenti. Sicuramente tra le prime in Italia, l'azienda ha introdotto già in data 24/02/2020 un rigido protocollo che prevedeva:

- Misurazione temperatura corporea in ingresso per i dipendenti
- Inibizione all'accesso nei locali della azienda dei fornitori
- Inibizione riunioni interne
- Obbligo utilizzo delle mascherine FFP2 messe a disposizione dall'azienda stessa
- Inibizione di tutti gli spostamenti verso clienti e fornitori
- Igienizzazione degli spazi comuni

Al protocollo emesso in data 24/02/2020, sono seguiti aggiornamenti ancora più restrittivi in data 04/03/20 - 05/03/20 - 10/03/20 - 12/03/20.

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

Le vendite sono effettuate quasi esclusivamente in Euro. Gli acquisti da alcuni dei principali fornitori sono effettuati in dollari americani, la Società attraverso strumenti di copertura sul tasso di cambio annulla l'esposizione a rischi di cambio garantendo sempre il rispetto del tasso di cambio di budget in fase di acquisto.

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**

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 imprevisti 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 31/12/2019 società disponeva affidamenti (segnalazione centrale rischi) per circa Euro 125.000 migliaia, utilizzati per circa il 75%. Le linee di credito, in essere sono nella grande maggioranza linee di credito a breve termine, spesso erogate come anticipi fatture, finanziamenti su documenti di importazione o con cessioni di credito pro-soluto.

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 2019 non registra variazioni negli 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 0,29% del valore della produzione. 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 fideiussorie. 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 2020 gli istituti di credito hanno riconfermato gli affidamenti dell'esercizio precedente.

## **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.

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

Il 2020 sarà un anno fortemente condizionato dall'emergenza sanitaria legata alla pandemia Covid-19, l'azienda nei primi cinque mesi dell'anno ha registrato una crescita nel fatturato del 7.8%, effetto combinato della tenuta del mercato IT in generale e dell'introduzione di nuovi prodotti (DPI e mascherine in genere). L'azienda si attende per il 2020 un fatturato stabile rispetto al 2019.

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

Nel corso dell'esercizio 2019 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 2020 si sono registrate ampie oscillazioni nel cambio EUR/USD (1.121 al 31/12, 1.109 al 31/01, 1.1025 al 28/02, 1.1447 al 09/03 a puro titolo di esempio); le coperture sui cambi descritte

in precedenza hanno consentito all'azienda di non subire alcun danno economico per queste variazioni.

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