

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
CONSOLIDATA DEL GRUPPO**
Relativa all'esercizio chiuso il
31 dicembre 2016

L'attività esercitata.

Il gruppo 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.), nonché di prodotti di consumo (cartucce, nastri stampa, toner, supporti magnetici, CD, ecc.).

L'attività viene esplicata dalla capogruppo e dalle società controllate.

Il gruppo è formato dalla capogruppo che svolge attività di vendita, produzione e distribuzione, dalla controllata Blue Value Srl che svolge attività di vendita prodotti mainframe e relativi pacchetti applicativi e assistenza tecnica macchine ufficio e dalla Datamatic Sistemi e Servizi Spa 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 alla capogruppo 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 organizzata), comprendendo sia le aziende che si occupano del bianco/bruno sia il food.
- Infine la quarta business unit gestita dalla controllata Datamatic Sistemi e Servizi Spa che si occupa della vendita di soluzioni di Storage, di soluzioni legato 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.

Andamento del mercato della Microinformatica.

L'andamento nell'ultimo triennio del mercato di riferimento cui si rivolge l'attività della società (dato rilevato da fonte Sirmi) è stato il seguente:

	2014	2015	Incr.	2016	Incr.
Hardware e accessori	7.178	6.744	-6,05%	6.882	+2,00%
Software	4.515	4.492	-0,51%	4.480	-0,30%
Servizi	9.029	9.136	1,19%	9.335	2,18%
Totale IT	20.722	20.372	-1,69%	20.697	1,59%

(valori in milioni di Euro)

Il comparto IT anche per l'anno 2016 evidenzia un leggero trend positivo rispetto all'anno precedente. Le vendite delle unità consegnate nel mercato Pc Client in Italia per il 2016, tuttavia, certificano (fonte SIRMI spa Gennaio 2017) un calo dei desktop pari al -9.3%, dei notebook totali pari al -2.4% e dei tablet -7.0%, in crescita il comparto Pc Workstation +5.6%. Il totale mercato del settore PC Client ha registrato una variazione negativa nelle unità consegnate pari al -5.6%.

Il gruppo prosegue con i suoi obiettivi di introdurre prodotti con nuove tecnologie a più alta marginalità, innovazione che si ritiene necessaria per migliorare i propri margini percentuali.

Posizionamento sul mercato.

Il gruppo 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 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 finali; 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.

Il gruppo 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 capogruppo 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.

Il gruppo Datamatic assoggetta a revisione legale dei conti il bilancio consolidato 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 costituiscono l'obiettivo primario che ci si è posti per organizzare le imprese 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 del gruppo 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

l'implementazione del datawarehouse, software che permette il pieno controllo giornaliero dei principali dati aziendali.

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 dalla capogruppo 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.

L'attività di vendita viene effettuata tramite:

- 34 **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 di 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 di 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 alla capogruppo 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 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 notebook). 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. La capogruppo 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, il gruppo 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 capogruppo svolge le attività di **Centro media, agenzia pubblicitaria e casa di produzione commercial** correlate all'ideazione, progettazione e produzione di spot televisivi.

Il profilo reddituale della gestione

L'andamento dei ricavi

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

	2014	2015	Incr.	2016	Incr./De c
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	329.548	323.585	-1,81%	301.860	-6,71%
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	12	15	n.s.	7	-53,33%
Altri ricavi e proventi	6.544	6.428	-1,77%	7.770	20,88%
Valore della produzione	336.104	330.028	-1,81%	309.637	-6,18%

(valori in migliaia di Euro)

Il decremento complessivo dei ricavi delle vendite evidenzia una diminuzione del 6%. 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.

L'andamento dei costi e dei margini

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

	2014	%	2015	%	2016	%
Valore della produzione (A)	336.104	100,00%	330.028	100,00%	309.637	100,00%
Costi di acquisto materie prime, sussidiarie e merci	-306.997	-91,34%	-296.122	-89,73%	-283.579	-91,58%
Variazione rimanenze di merci	3.736	1,11%	-2.471	-0,75%	5.902	1,91%
Costo del venduto (B)	-303.261	-90,23%	-298.593	-90,48%	-277.677	-90,40%
Margine lordo delle vendite (A-B)	32.843	9,77%	31.435	9,52%	31.960	10,32%

(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 macchine 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	%
Margine lordo delle vendite	32.843	9,77%	31.435	9,52%	31.960	10,32%
Costi per servizi	-18.392	(-5,47%)	-19.600	-5,94%	-19.731	-6,37%
Costi per godimento beni di terzi	-1.106	-0,33%	-1.075	-0,33%	-999	-0,32%
Margine Valore aggiunto	13.345	3,97%	10.760	3,25%	11.230	3,63%
Costo del lavoro	-8.461	-2,52%	-8.598	-2,61%	-9.046	-2,92%
Oneri diversi di gestione	-413	-0,12%	-325	-0,10%	-612	-0,20%
EBITDA - Margine operativo lordo	4.471	1,33%	1.837	0,54%	1.572	0,51%
Ammortamenti	-379	-0,11%	-398	-0,12%	-392	-0,13%
Accantonamenti e svalutazioni	-1.179	-0,35%	-674	-0,20%	-777	-0,25%
EBIT - Risultato Operativo	2.913	0,87%	765	0,23%	403	0,13%
Risultato netto della gestione finanziaria	-886	-0,26%	485	0,15%	527	0,17%
Rettifiche di valore di attività finanziarie	-354	-0,11%	-33	-0,01%	0	0,00%
Risultato netto della gestione straordinaria	40	0,01%	66	0,02%		0,00%
EBT - Risultato prima delle imposte	1.713	0,51%	1.283	0,39%	930	0,30%
Imposte sul reddito	-605	-0,18%	-562	-0,17%	-399	-0,13%
Risultato prima degli interessi di azionisti terzi	1.108	0,33%	721	0,22%	531	0,17%
Risultato di pertinenza di azionisti terzi	2014	%	2015	%	2016	%
	32.843	9,77%	31.435	9,52%	31.960	10,32%
Risultato netto di competenza del gruppo	-18.392	(-5,47%)	-19.600	-5,94%	-19.731	-6,37%

(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 10.760 mila Euro (3,25% del valore della produzione 2015) a 11.230 mila Euro (3,63% del valore della produzione 2016) con un incremento di 0,80%.

Il *marginale operativo lordo (EBITDA)* passa da 1.837 mila Euro (0,54% del valore della produzione 2015) a 1.572 mila Euro (0,51% del valore della produzione 2016) con decremento del 0,03%, dovuto all'incremento dei costi per servizi e del lavoro.

Il *risultato operativo (EBIT)* passa da 765 mila Euro (0,23% del valore della produzione 2015) a 403 mila euro (0,13% del valore della produzione 2016) con un decremento dello 0,10%.

Il *risultato prima delle imposte (EBT)* passa da 1.283 mila Euro (0,39% del valore della produzione 2015) ad un risultato positivo di 930 mila Euro (0,30% del valore della produzione 2016) con decremento del 0,09%.

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

	2014	2015	2016
R.O.I. (risultato operativo/totale attivo)	2,63%	0,68%	0,56%
R.O.E. (risultato netto/patrimonio netto)	4,95%	3,14%	2,24%
R.O.S. (risultato operativo/ricavi delle vendite e delle prestazioni)	1,33%	0,56%	0,51%

I profili patrimoniale e finanziario della gestione

Il capitale immobilizzato risulta pertanto così definito:

	2014	2015	2016
Immobilizzazioni immateriali	265	223	254
Immobilizzazioni materiali	3.875	3.633	3.454
Immobilizzazioni finanziarie	36	33	33
Capitale immobilizzato	4.176	3.889	3.741

(valori in migliaia di Euro)

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

	2014	2015	2016
Rimanenze	44.542	44.539	50.533
Crediti commerciali	116.405	121.516	64.203
Crediti verso collegate	-	-	0
Crediti tributari	3.362	224	2.183
Imposte anticipate	1.743	1.706	1.429
Altri crediti	9.449	12.101	12.477
Ratei e risconti attivi	80	63	52
Attività di esercizio	175.581	180.149	130.877

Debiti commerciali	-49.058	-50.430	-45.605
Debiti verso collegate	-	-	-
Altri debiti	-15.329	-16.464	-13.687
Ratei e risconti passivi	-240	-179	-189
Passività di esercizio	-64.627	-67.073	-59.481

Capitale di esercizio netto	110.954	113.076	71.396
------------------------------------	----------------	----------------	---------------

(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	2.390	2.699	3.004
Altri debiti d'es. a medio/lungo termine	-1.962	-2.362	-2.582
Tfr e fondi	-4.305	-4.240	-4.431
Saldo netto poste d'esercizio a medio/lungo termine	-3.877	-3.903	-4.009

(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	4.176	3.889	3.741
Capitale di esercizio netto	110.954	113.076	71.396
Saldo netto poste d'esercizio a m/l t	-3.877	-3.903	-4.009
Capitale investito netto	111.253	113.062	71.128

(valori in migliaia di Euro)

La posizione finanziaria netta risulta così definita:

	2014	2015	2016
Debiti verso banche	-84.854	-88.217	-51.259
Disponibilità liquide	714	2.648	3.855
Debiti verso altri finanziatori	-4.376	-4.266	-370
Indebitamento netto a breve termine	-88.516	-89.835	-47.774
Debiti verso banche	-337	-267	0
Debiti verso altri finanziatori			
Indebitamento netto a m/l t	-337	-267	0
Indebitamento netto totale	-88.853	-90.102	-47.774

(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	88.853	90.102	47.774
Patrimonio netto di gruppo	21.847	22.359	23.141
Patrimonio netto di terzi	553	601	615
Totale indebitamento e mezzi propri	111.253	113.062	71.530

(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 dalla capogruppo: il ricorso allo smobilizzo attraverso la formula della fattorizzazione in pro-soluto e la mancata concessione da parte della capogruppo 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 due società controllate:

Partecipazioni dirette	Sede	Capitale Sociale	% di partecipazione
Datamatic Sistemi e Servizi S.p.A.	Milano	120.000	51,00%
Blue Value Srl	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%
Valore della produzione consolidato	336.103	100,00%	330.026	100,00%	309.635	100,00%

(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.

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

Aspetti ambientali

In attuazione delle direttive europee, la capogruppo e la controllata Datamatic Sistemi e Servizi Spa essendo importatori, hanno assolto gli obblighi previsti dalla legge. Le società sono iscritte rispettivamente per la gestione dei RAEE (rifiuti di attrezzature elettriche ed elettroniche) ai registri AEE ai numeri IT08020000000339 la Datamatic Spa e IT08020000000414 la Datamatic Sistemi e Servizi Spa ed al registro Pile e Accumulatori ai numeri IT09060P00000536 la Datamatic Spa e IT09060P00001068 la Datamatic Sistemi e Servizi Spa.

Andamento finanziario.

Al 31 dicembre si evidenzia una posizione finanziaria netta negativa di circa euro 48 milioni; Il capitale circolante netto evidenzia un decremento di euro 42,0 milioni derivante principalmente dal decremento dei crediti commerciali dovuto a due azioni poste dalla capogruppo: il ricorso allo smobilizzo attraverso la formula della fattorizzazione in pro-soluto e la mancata concessione da parte della capogruppo di dilazioni di pagamento.

L'esposizione al rischio di tasso d'interesse deriva dalla necessità del gruppo, 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.

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 2016 che la spesa

per tecnologie digitali calerà ulteriormente. L'incertezza economica spinge le aziende a ridurre le spese per gli investimenti I.T.

Il gruppo risente dei rischi tipici del business della distribuzione nel campo dell'informatica. Si segnala che la capogruppo 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 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 il gruppo un certo grado di dipendenza dalle richieste contrattuali in termini di condizioni e prezzi contrattati. Il gruppo 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 Wellcome e la rete Vobis, lo sviluppo delle vendite on line, rappresentano un fattore distintivo e competitivo difficilmente rinunciabile dai principali fornitori.

Il gruppo Datamatic 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 presso i punti vendita della capogruppo. 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 al gruppo Datamatic 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 del gruppo Datamatic, 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)

Il gruppo Datamatic 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 capogruppo ha conseguito le certificazioni ISO9001 / UNI EN ISO 9001:2008 (certificato principale n IT97/0168). La certificazione è stata emessa in prima emissione il 3/10/1997, e rinnovata il 28/12/2015 con validità fino al 15/9/2018. La controllata Datamatic Sistemi e Servizi ha conseguito anch'essa la certificazione UNI EN ISO 9001:2000, la certificazione in prima emissione è datata 8/4/2010 e rinnovata il 30/3/2015 con validità fino al 13/3/2018 . Le certificazioni sono subordinate all'esito soddisfacente delle attività di sorveglianza annuale. Sono state redatte 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", le società del gruppo utilizzano gli apparati della capogruppo che 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. Il gruppo Datamatic è esposto 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, il gruppo Datamatic è soggetto a rischi di riduzione del valore delle giacenze di magazzino. Al fine di far fronte a tali rischi e di gestirli e minimizzarli, la capogruppo si 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 capogruppo 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

Il difficile contesto economico attuale e il conseguente peggioramento del sistema finanziario mondiale ha causato una riduzione significativa della disponibilità di erogare credito da parte degli istituti di credito e dei produttori. Il gruppo Datamatic 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. Il gruppo Datamatic svolge un'attività di intermediazione e distribuzione ed è particolarmente attento al mercato in particolare alla contrazione di marginalità. Per fronteggiare questa situazione le società del gruppo hanno 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.

Il gruppo Datamatic 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. Si rimanda alla nota integrativa per ulteriori dettagli.

Le previsioni degli Amministratori in merito alla capacità delle Società del gruppo 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 le capacità delle Società del gruppo 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. Si svolgono continui monitoraggi sui margini di vendita, 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 si effettuano accantonamenti al fondo obsolescenza di magazzino per i prodotti obsoleti o a lenta rotazione.

Rischi vertenze fiscali

Alla data di redazione del presente bilancio alla capogruppo risultano alcune pendenze fiscali di varia natura di cui la società ha presentato ricorsi alle commissioni tributarie. La capogruppo si affida a professionisti tributari esterni per l'analisi di questi rischi, di conseguenza sono state stanziare 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. Le società del gruppo effettuano i controlli 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, si richiede per determinate tipologie di clienti garanzie fideiussorie. Infine la capogruppo ha stipulato con una primaria compagnia assicurativa una polizza per rischi di inesigibilità dei crediti.

Il gruppo Datamatic 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 le società del gruppo 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 la capogruppo 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 di 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.

Acquisti di partecipazioni.

Nessun acquisto di partecipazioni nell'esercizio.

I fatti di rilievo verificatisi dopo la chiusura dell'esercizio 2016.

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) le società del gruppo hanno aggiornato ed applicato 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 il gruppo, prevedibile una diminuzione del fatturato del comparto IT, L'entrata a regime delle iniziative commerciali Termozeta e Operatori Telefonici permetterà al gruppo di migliorare notevolmente il risultato operativo.

L'attività di ricerca e sviluppo

Nel corso dell'esercizio 2016 le società del gruppo non hanno sostenuto costi per la ricerca e sviluppo.

Variazione dei cambi valutari successivi alla chiusura esercizio

Gli acquisti verso paesi extra UE, come già riportato in precedenza, 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 2016 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.

Per il Consiglio d'Amministrazione
Il Consigliere Delegato
Stefano Martini