

I **risu**
di Omnitel

Itati

in sintesi

In un mercato della telefonia mobile ulteriormente cresciuto, che vede in Italia più di 30 milioni di clienti e una penetrazione sulla popolazione pari al 53% circa, Omnitel ha chiuso il millennio con risultati di eccellenza, portando il fatturato a oltre 7.200 miliardi (+62%), l'E-BITDA a 3.000 miliardi (+104%) e il risultato netto a 1.662 miliardi (+113%). I risultati di bilancio sono l'altra faccia di una medaglia che testimonia eccellenti performance di mercato e scelte manageriali improntate allo sviluppo in un contesto fortemente concorrenziale:

- Oltre 4,2 milioni di nuovi clienti, con un incremento del 68% rispetto al 1998.
- Una quota di mercato complessiva cresciuta dal 30% al 34,6%, pur in presenza dell'ingresso di un nuovo operatore sul mercato.
- Una quota di mercato sulle attivazioni nette del 1999 pari al 43%, ovvero la leadership.
- Un continuo ampliamento e miglioramento della gamma dell'offerta, unito al lancio pionieristico dei servizi Internet con Omnitel 2000.
- Una clientela seguita con attenzione sempre crescente, che manifesta la propria soddisfazione per la qualità Omnitel con un grado di fedeltà ancora in aumento pur in presenza di una forte dinamica del mercato.
- Prezzi medi alla clientela fortemente diminuiti rispetto al 1998 e ormai lontanissimi da quelli del 1996.
- Investimenti per quasi 1.900 miliardi, aumentati del 44% rispetto al 1998 e del 300% rispetto al 1997.
- 3.039 nuovi addetti, con un incremento del 63% rispetto al 1998; per non parlare dell'occupazione indiretta e della ricchezza sviluppatesi nel sistema grazie alla crescita di Omnitel.

Questi dati testimoniano un grande successo, che pone Omnitel ai vertici del sistema Italia in termini di sviluppo e di creazione di valore: crescita del ROI, del ROE, base clienti ormai superiore ai dieci milioni e suo "valore di mercato" crescente nonostante la tendenziale riduzione dei prezzi unitari, sono tutti dati che confermano senza ombra di dubbio un processo virtuoso di forte creazione di valore, che si è accompagnato a sensibili vantaggi per la clientela. Se il mercato e la concorrenza saranno lasciati progressivamente liberi – come è auspicabile – Omnitel conta di creare anche nel millennio appena iniziato nuovo valore per i propri stakeholders.

Dati economici

	1999		1998		1997		1996	
	Lit. mld.	%	Lit. mld.	%	Lit. mld.	%	Lit. mld.	%
Ricavi totali ¹	7.387	-	4.634	-	1.835	-	767	-
Ricavi da servizi ¹	6.494	100,0%	3.951	100,0%	1.499	100,0%	445	100,0%
Margine lordo	4.689	72,2%	2.628	66,5%	1.067	71,2%	170	38,2%
Margine operativo lordo (EBITDA) ²	3.002	46,2%	1.473	37,3%	310	20,7%	(401)	(90,1%)
Risultato operativo (EBIT) ³	2.218	34,2%	958	24,2%	(13)	(0,9%)	(485)	(109,0%)
Risultato ante imposte	2.350	36,2%	839	21,2%	(140)	(9,3%)	(589)	(132,4%)
Risultato netto	1.662	25,6%	781	19,8%	(140)	(9,3%)	(589)	(132,4%)

1 Inclusi i corrispettivi riconosciuti ai dealer sulle schede ricaricabili

2 Risultato prima delle capitalizzazioni, ammortamenti, oneri finanziari, oneri/proventi straordinari e imposte

3 Risultato prima degli oneri finanziari, oneri/proventi straordinari e imposte

Indicatori economici

	1999	1998	1997	1996
Traffico per cliente (min/mese)	135,0	128,0	136,0	147,0
ARPU ¹ (Lit. 000/mese)	68,4	81,2	93,0	107,0
Costi di acquisizione variabili ² (Lit. 000/cliente)	47,4	48,4	38,9	107,4
Costi di acquisizione totali ³ (Lit. 000/cliente)	101,8	97,8	111,5	229,9
Accantonamento a fondo rischi su crediti in % dei ricavi da servizi	0,8	1,1%	4,3%	19,8%
Spese operative in % dei ricavi da servizi	26,0	29,2%	50,5%	128,4%
Ammortamenti in % dei ricavi da servizi	12,8	14,0%	25,1%	60,0%
Oneri finanziari netti in % dei ricavi da servizi	1,0	2,5%	8,8%	22,3%

1 Ricavi medi per cliente

2 Commissioni di vendita, promozioni e sussidi sulla vendita telefoni

3 Costi di acquisizione variabili e costi operativi commerciali (pubblicità, sponsorizzazioni, trade & co-marketing, ecc.)

Indicatori commerciali

	1999	1998	1997	1996
Penetrazione mercato cellulare totale	53,0%	37,0%	21,0%	11,0%
Penetrazione mercato cellulare digitale	47,0%	30,0%	15,0%	5,0%
Attivazioni nette	4.228.000	3.732.000	1.742.000	660.000
Clienti EOP ¹	10.418.000	6.190.000	2.460.000	713.000
Quota di mercato cellulare su attivazioni nette	42,9%	42,6%	33,0%	26%
Quota di mercato cellulare su clienti EOP ¹	34,6%	30,0%	21,0%	11,0%
Tasso di disattivazione (<i>churn</i>)	12,2%	13,3%	15,2%	31,4%
Quota ricaricabili su attivazioni nette	95,0%	89,1%	88,6%	n/a
Quota ricaricabili su clienti EOP ¹	86,9%	78,7%	62,8%	n/a

1 EOP = End of Period

Investimenti: suddivisione per area funzionale

	1999	1998	1997	1996
Rete	1.528	1.098	433	453
Information technology	257	170	92	57
Migliorie su beni immobili di terzi	52	31	9	11
Altri investimenti (incluso capitalizzazioni)	59	9	98	206
Totale investimenti	1.896	1.308	632	727

Indicatori di rete

	1999	1998	1997	1996
BTS 900 MHz	4.510	3.440	2.441	1.519
BTS 1800 MHz	677	284	-	-
BSC	260	177	135	87
MSC	83	47	23	12
Canali radio	40.043	26.560	11.749	7.141
Copertura del territorio	oltre 96%	oltre 96%	83%	61%
Copertura della popolazione	oltre 99%	oltre 99%	96%	86%

Dipendenti "full time equivalent": suddivisione per area funzionale

	1999	1998	1997	1996
Marketing, sales & distribution	723	483	340	218
Customer operations	3.584	2.461	1.284,5	1.186
Rete GSM	1.560	1.180	851	770
Information technology	500	311	198	127
Staff e servizi generali	536	424	339	301
Totale	6.903	4.859	3.012,5	2.602

Conto economico (in miliardi di lire)

	1999	1998	1997	1996
Totale ricavi ricorrenti da servizi	6.494	3.951	1.499	445
Totale costi variabili da servizi	(1.629)	(1.212)	(358)	(149)
Totale margini di contribuzione da servizi	4.865	2.739	1.141	296
<i>Totale margine di contribuzione da servizi</i>				
<i>in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	74,9%	69,3%	76,1%	66,5%
Margine di contribuzione da assistenza tecnica	3	8	10	1
<i>Totale margine di contribuzione da assistenza tecnica</i>				
<i>in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	0,1%	0,2%	0,7%	0,2%
Totale ricavi ricorrenti	6.508	3.968	1.521	453
Margine lordo da ricavi ricorrenti	4.868	2.748	1.151	297
<i>Margine lordo in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	75,0%	69,6%	76,8%	66,7%
Totale costi di acquisizione netti	(198)	(115)	(27)	(51)
<i>Totale costi di acquisizione netti</i>				
<i>in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	(3,0%)	(2,9%)	(1,8%)	(11,5%)
Margine di contribuzione da vendita accessori e altri ricavi	74	38	8	13
Accantonamento al fondo svalutazione crediti	(55)	(42)	(65)	(89)
Totale ricavi lordi	7.387	4.634	1.835	767
Totale margine lordo				
(dopo l'accantonamento al fondo svalutazione crediti)	4.689	2.628	1.067	170
<i>Margine lordo in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	72,2%	66,5%	71,2%	38,2%
Totale spese operative	(1.687)	(1.155)	(757)	(572)
<i>Spese operative in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	(26,0%)	(29,2%)	(50,5%)	(128,5%)
Margine operativo lordo (EBITDA)	3.002	1.473	310	(401)
<i>Margine operativo lordo (EBITDA)</i>				
<i>in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	46,2%	37,3%	20,7%	(90,1%)
Capitalizzazioni	46	38	53	183
Ammortamenti	(830)	(554)	(376)	(267)
Risultato operativo (EBIT)	2.218	958	(13)	(485)
<i>Risultato operativo (EBIT)</i>				
<i>in % dei ricavi ricorrenti da servizi</i>	34,2%	24,2%	(0,9%)	(109,0%)
Oneri finanziari netti	(64)	(97)	(132)	(99)
Oneri e proventi straordinari	196	(22)	5	(5)
UTILE ANTE IMPOSTE	2.350	839	(140)	(589)
Imposte sul reddito	(688)	(58)	-	-
UTILE NETTO	1.662	781	(140)	(589)

Stato patrimoniale (in miliardi di lire)

	1999	1998	1997	1996
ATTIVO	7.076	5.195	3.207	2.581
Attivo corrente	2.907	2.075	838	474
Disponibilità liquide e titoli	585	642	207	37
Crediti netti e ratei e risconti attivi	2.228	1.365	595	401
Magazzino (netto)	94	68	36	36
Immobilizzazioni materiali nette	3.277	2.137	1.227	904
Attrezzature GSM	2.853	1.664	850	535
Infrastrutture di Rete	805	573	413	302
Attrezzature tecniche	36	23	18	14
Altre attrezzature	15	8	5	2
Attrezzature IT	572	316	176	93
Attrezzature per ufficio	104	72	44	34
Migliorie su uffici	134	81	50	41
<i>(fondi ammortamento)</i>	<i>(1.404)</i>	<i>(745)</i>	<i>(364)</i>	<i>(152)</i>
Lavori in corso	162	145	35	35
Immobilizzazioni immateriali nette	892	983	1.142	1.203
Concessione GSM	842	833	833	833
<i>(fondo ammortamento)</i>	<i>(261)</i>	<i>(208)</i>	<i>(156)</i>	<i>(104)</i>
Spese tecniche capitalizzate	407	352	309	260
<i>(fondo ammortamento)</i>	<i>(135)</i>	<i>(95)</i>	<i>(59)</i>	<i>(29)</i>
Altre spese capitalizzate	394	376	411	362
<i>(fondo ammortamento)</i>	<i>(356)</i>	<i>(279)</i>	<i>(199)</i>	<i>(122)</i>
Immobilizzazioni finanziarie	1	4	3	3
PASSIVO E PATRIMONIO NETTO	7.076	5.195	3.207	2.581
Passivo corrente	3.807	2.269	1.078	911
Debiti verso banche a breve termine	2	9	7	114
Quota corrente di debiti a lungo termine	61	61	61	61
Debiti e ratei e risconti passivi	3.744	2.199	1.010	736
Passivo immobilizzato	213	1.553	1.537	940
Debiti verso banche a medio-lungo termine	161	1.517	1.511	922
Fondo trattamento di fine rapporto	52	36	26	18
Patrimonio netto	3.056	1.373	592	730
Capitale sociale	594	592	1.050	1.050
Fondo sovrapprezzo azioni	19	-	400	400
Riserve	211	-	3	1
Utili (perdite) cumulati	2.232	781	(861)	(721)

Flussi di cassa (in miliardi di lire)

	1999	1998	1997	1996
UTILE (PERDITA) NETTO	1.662	781	(140)	(589)
Ammortamenti	830	554	371	266
Accantonamento al fondo trattamento di fine rapporto	19	10	8	7
Dismissioni	12	3	-	-
FLUSSO DI CASSA LORDO GENERATO DALLA GESTIONE OPERATIVA	2.523	1.348	239	(316)
Variazione del capitale circolante netto	658	387	80	(152)
(Incr.)/decr. dei crediti netti e dei ratei e risconti attivi	(864)	(769)	(193)	(282)
(Incr.)/decr. magazzino netto	(26)	(32)	1	1
Incr./(decr.) debiti e ratei e risconti passivi	1.383	1.010	200	129
Incr./(decr.) risconto passivo su traffico prepagato	165	178	72	-
Flusso di cassa generato dagli investimenti in immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie	(1.896)	(1.308)	(632)	(727)
Immobilizzazioni materiali	(1.813)	(1.291)	(535)	(521)
Immobilizzazioni immateriali	(82)	(16)	(97)	(203)
Immobilizzazioni finanziarie	(1)	1	-	(3)
FLUSSO DI CASSA NETTO GENERATO DALLA GESTIONE OPERATIVA	1.285	427	(313)	(1.195)
Flusso di cassa generato dall'attività finanziaria	(1.342)	8	484	1.218
Incr./(decr.) debiti a breve termine	(8)	2	(106)	84
Incr./(decr.) debiti a lungo termine	(1.355)	6	588	483
Incr./(decr.) capitale sociale e riserve	21	-	2	651
FLUSSO DI CASSA NETTO	(57)	435	171	23
Saldo di cassa iniziale*	642	207	36	13
Saldo di cassa finale*	585	642	207	36

* Include disponibilità liquide, *Special Cash Collateral* e titoli

Capitale Circolante Netto (in miliardi di lire)

	1999	1998	1997	1996
Crediti netti e ratei e risconti attivi	2.228	1.365	595	401
Magazzino netto	94	68	36	36
Debiti e ratei e risconti passivi	(3.744)	(2.199)	(1.010)	(736)
Totale capitale circolante netto	(1.422)	(766)	(379)	(299)

Capitale Investito Netto (in miliardi di lire)

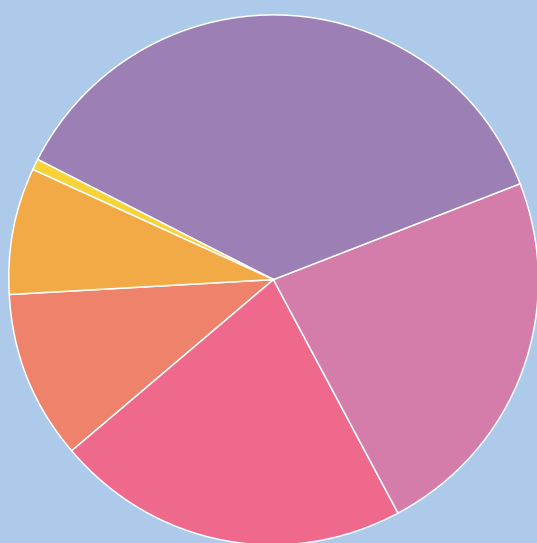
	1999	1998	Variazione
Patrimonio netto	3.056	1.373	1.683
Indebitamento finanziario netto*	(361)	945	(1.306)
Capitale circolante netto	1.422	766	656
Fondo trattamento di fine rapporto	52	36	16
TOTALE FONDI	4.169	3.120	1.049
Immobilizzazioni materiali nette	3.277	2.137	1.140
Spese tecniche capitalizzate nette	272	257	15
Immobilizzazioni materiali e spese tecniche capitalizzate nette	3.549	2.394	1.155
Altre spese capitalizzate nette e immobilizzazioni	39	101	(62)
Concessione GSM al netto del fondo ammortamento	581	625	(44)
Immobilizzazioni immateriali nette	620	726	(106)
TOTALE IMPIEGHI	4.169	3.120	1.049




* al netto dello *Special Cash Collateral* nel 1998, in quanto nel 1999 tale elemento non è più presente

Debito Finanziario Netto (in miliardi di lire)

	1999	1998	1997	1996
Saldi attivi di c/c	585	95	33	25
Saldi passivi di c/c	(2)	(9)	(7)	(114)
Titoli	-	502	129	-
Quota corrente di debiti a medio-lungo termine	(61)	(61)	(61)	(61)
Debiti a medio-lungo termine	(161)	(1.517)	(1.511)	(922)
Indebitamento finanziario netto	361	(990)	(1.417)	(1.072)
<i>Special Cash Collateral</i>	-	45	45	11
Indebitamento finanziario netto al netto dello <i>Special Cash Collateral</i>	361	(945)	(1.372)	(1.061)

I partner



	OliMan Holding B.V. 36,6%
	Bell Atlantic International Inc. 23,1%
	Air Touch Europe B.V. 21,6%
	Cellular Communications International Inc. 10,3%
	Mannesmann Eurokom GmbH 8,3%
	Altri 0,1%

Assemblea Ordinaria

Assemblea degli Azionisti

ORGANI SOCIALI

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

(in carica per tre anni e fino all'approvazione del bilancio al 31/12/1999)

Presidente	Carlo Peretti	dal 28/04/97
Amministratore Delegato	Vittorio Colao	dal 04/08/99
Consiglieri	Thomas Bartlett	dal 28/04/97
	Lars Berg	dal 08/07/99
	Frank Esser	dal 28/04/97
	Klaus Esser	dal 08/07/99
	Giancarlo Ferrero	dal 10/11/98
	Francesco Gianni	dal 16/12/98
	Ted Hoffman	dal 08/07/99
	Julian Horn Smith	dal 07/10/99
	Kurt Kinzius	dal 25/03/98
	Riccardo Ruggiero	dal 08/07/99
	Vern Tyerman	dal 28/04/97

COLLEGIO SINDACALE

(in carica per tre anni e fino all'approvazione del bilancio al 31/12/1999)

Presidente	Tommaso Di Tanno	dal 04/08/99
Sindaci Effettivi	Giuseppe Deiure	dal 04/08/99
	Gianfranco Macconi	dal 04/08/99
Sindaci Supplenti	Fabio Brunelli	dal 04/08/99
	Mario Tardini	dal 04/08/99

SOCI

Omnitel Sistemi Radiocellulari Italiani S.p.A.	70%
Pronto Italia S.p.A.	30%

OMNITEL PRONTO ITALIA S.P.A.

Sede legale	Ivrea – via Jervis, 13
Capitale sociale	Lire 594.293.883.000 int. versato
Reg. Imprese di Torino	n. 3568
Numero R.E.A.	n. 660391
C.F. e P. I.V.A.	04791530019

Relaz

**del Consiglio
di Amministrazione**

ione

agli
Azionisti
sulla
gestione

IL 1999 DI OMNITEL: UN ANNO DA PROTAGONISTI

Omnitel in Italia

Il 1999 è stato caratterizzato dalla definitiva conferma dell'affermazione delle tecnologie mobili e, in questo contesto, l'Europa e l'Italia in particolare hanno avuto un ruolo fondamentale. La diffusione delle linee mobili nel nostro paese ha superato alla metà dell'anno quella delle linee fisse, mentre a fine '99 la penetrazione dei cellulari ha raggiunto il 53% della popolazione. E, considerando la penetrazione del telefono cellulare, oggi l'Italia è il primo paese con oltre 10 milioni di abitanti (il quinto in assoluto dopo i paesi scandinavi) e si conferma primo mercato anche in termini assoluti, con circa 30 milioni di clienti.

In questo panorama Omnitel ha non solo rafforzato la sua posizione come secondo gestore europeo, ma ha incrementato il numero dei propri clienti del 68%, arrivando a una posizione di co-leadership nel mercato nazionale per le acquisizioni nette nell'anno.

Anche negli altri paesi si sono avute importanti accelerazioni, pur se inferiori rispetto all'Italia. In Francia e in Spagna la crescita è stata di oltre il 14%, mentre nel Regno Unito il mercato complessivo del mobile è cresciuto di circa 12 punti percentuali.

Con riferimento all'innovazione il 1999 ha visto l'Italia protagonista. Omnitel ha lanciato alla fine di maggio Omnitel 2000, il primo portale multiaccesso per servizi in mobilità, anticipando quella frenesia da Internet che ha caratterizzato nella seconda metà dell'anno le scelte di tutti gli operatori italiani, sia fissi che mobili. Il lancio di free Internet e la discesa in campo di importanti gruppi editoriali hanno contribuito ad attirare l'attenzione degli italiani verso il mondo Internet; al contempo le performance di borsa di nuove aziende hanno fatto esplodere anche nel nostro paese il fenomeno finanziario di Internet. Il tutto a fronte di una penetrazione di Internet che è rimasta in Italia piuttosto bassa: di poco superiore all'8%, con circa 5 milioni di navigatori.

Sul piano della finanza internazionale e delle grandi operazioni di fusione e di acquisizione, l'Italia è stata indiscussa protagonista. L'OPA su Telecom Italia è stato sicuramente uno degli avvenimenti di maggiore portata dell'anno; come è noto, con il passaggio di Telecom sotto il controllo di Olivetti, quest'ultima ha ceduto a Mannesmann le controllate Omnitel e Infostrada. Proprio all'inizio del 2000 queste ultime sono poi passate sotto il controllo di

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

VodafoneAirtouch, che ha concluso l'OPA su Mannesmann lanciata lo scorso 24 dicembre (attualmente in fase di esame presso la Comunità Europea).

I cambiamenti azionari di Omnitel non hanno comunque modificato la gestione operativa, che anzi si è contraddistinta per continuità strategico-manageriale. Anche la nomina del nuovo amministratore delegato - dopo l'uscita di Silvio Scaglia, che ha intrapreso la strada dell'imprenditoria - è stata nel segno della continuità, portando al vertice Vittorio Colao, direttore generale delle operazioni di Omnitel dal 1996.

Internet, i dati e la mobilità

La trasmissione dati sul wireless sarà la prossima area di sviluppo del settore: così viene descritta da alcuni analisti che stimano la crescita del contributo dei collegamenti dati in mobilità ai ricavi dell'intero settore in una quota che può arrivare al 25% nel 2002.

In questa direzione Omnitel si è mossa in anticipo, offrendo ai propri clienti il primo collegamento in mobilità, attraverso l'accesso al portale Omnitel 2000, con una molteplicità di piattaforme: voce, WAP (Wireless Application Protocol) e Internet. L'Internet in mobilità risente ancora della scarsa velocità che la rete GSM può offrire a oggi, ma che nella seconda parte dell'anno vedrà un aumento significativo grazie all'introduzione della tecnologia GPRS (General Paket Radio Service). Anche i telefoni WAP, la cui diffusione è a oggi relativamente limitata, nel corso dell'anno saranno sempre più disponibili alla clientela. Con l'introduzione della commutazione a pacchetto sul mobile e con la diffusione di terminali WAP si potrà parlare in modo più tangibile di Internet in mobilità.

L'evoluzione definitiva della mobilità si avrà poi con l'UMTS. In Italia saranno assegnate 5 licenze e Omnitel concorrerà per poter operare da protagonista anche su questo standard che rappresenta la naturale evoluzione del GSM. A questo proposito Omnitel, che ha già avviato le prime sperimentazioni, sta per inaugurare a Torino una delle più ampie aree di test su rete UMTS.

Avere capacità trasmissiva e terminali a disposizione comporterà poi la possibilità di veicolare contenuti e, dunque, di espandere significativamente il proprio business: ogni giorno vi sono annunci e voci di possibili acquisizioni, accordi e fusioni che hanno come protagonisti gruppi editoriali, ovvero i detentori del contenuto.

Omnitel ha da parte sua concluso alcuni importanti accordi commerciali e di partnership e continua a muoversi liberamente sul mercato valutandone le

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

diverse possibilità. Con l'integrazione di Omnitel in un grande gruppo globale come quello di VodafoneAirtouch, si presenteranno i vantaggi di poter contare su accordi di grande respiro, oltre al quotidiano scambio di tecnologie ed esperienze specifiche.

Così come era accaduto con Mannesmann, anche all'interno del gruppo VodafoneAirtouch Omnitel può giocare un ruolo di primo piano in termini di prodotti e innovazioni. Il potenziale di sviluppo di Omnitel può infatti contare su due potenti propulsori: da un lato l'essere co-leader nel più innovativo fra i mercati di telefonia mobile, l'Italia; dall'altro poter sfruttare la grande diffusione della telefonia cellulare per superare la storica scarsa penetrazione dei personal computer nel nostro paese, trasformando così una debolezza di sistema in una grande opportunità aziendale. Insomma, Omnitel si trova in una condizione ideale per favorire l'accesso alla rete in modalità wireless.

I segnali ci sono tutti. Il 1999 ha visto l'esplosione dei brevi messaggi di testo che sono più che raddoppiati nel corso dell'anno raggiungendo stabilmente il numero di 7 milioni al giorno inviati sulla sola rete Omnitel. Questa tendenza dimostra come gli italiani non siano affatto restii all'utilizzo dei nuovi canali della comunicazione che le nuove tecnologie rendono progressivamente disponibili.

Questo scenario non toglie comunque spazio alla diffusione della "voce". Il trend di mercato continuerà a essere positivo: anche se i ritmi di crescita dovranno necessariamente rallentare, è probabile che entro la fine del 2000 si arrivi oltre il 60% di penetrazione, con quattro operatori mobili su di un mercato pienamente concorrenziale.

In sintesi, Omnitel è stata protagonista indiscussa del business della telefonia nel 1999, e ha posto le basi per esserlo anche nel 2000 e negli anni successivi.

IL MERCATO EUROPEO DELLE TLC¹

Anche nel 1999 il mercato europeo delle TLC mobili ha mostrato tassi di sviluppo entusiasmanti, con una crescita di ben 62 milioni di nuovi clienti netti (+68%) che si aggiungono ai 92 milioni in essere alla fine del 1998.

La penetrazione del servizio ha dunque avuto un incremento di 10 punti

¹ FT Mobile Communication Report 20 gennaio 2000.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

percentuali portandosi al 40% medio, ma con andamento molto diverso fra i vari mercati. Con un tasso di penetrazione del 53% l'Italia guida la classifica dei paesi con più di dieci milioni di abitanti.

A fronte di questo andamento, assai brillante e superiore alle attese di inizio anno, le attuali previsioni di crescita del mercato indicano al 2003 una penetrazione del 70% con 272 milioni di clienti.

Un'analisi più approfondita della composizione del mercato, inoltre, conferma la netta crescita dei clienti su sistemi GSM a 1800 MHz, con un deciso incremento pari al 294%, cui si contrappone l'accelerato trend di perdita di competitività dei servizi analogici: a fine anno il tasso di "digitalizzazione" del mercato era pari al 96% rispetto all'87% dell'anno scorso.*

Non vi è dubbio che la crescita del mercato cellulare in Europa è stata sostenuta non solo dall'aumento della pressione competitiva - anche a fronte dell'ingresso di nuovi operatori in Belgio, Italia, Olanda, Spagna e Svizzera - ma anche dallo sviluppo dei prodotti prepagati. Infatti, mentre nel 1998 i clienti prepagati rappresentavano il 65% dei nuovi sottoscrittori, il 1999 ha visto questa quota crescere costantemente fino ad arrivare al 71% nel terzo quadrimestre, e la loro quota sul totale mercato arrivare al 47%.*

A riprova di ciò Italia e Portogallo, paesi in cui il tasso di penetrazione dei servizi di telefonia mobile è fra i più elevati, sono anche quelli con la maggiore penetrazione dei prodotti ricaricabili (circa 80% dei clienti totali). Al contrario i paesi storicamente caratterizzati da un'ampia diffusione della telefonia cellulare quali Svezia, Norvegia, Danimarca e Finlandia - per via delle loro caratteristiche geografiche - evidenziano una share media dei ricaricabili assai più contenuta, pari al 26%. L'unico paese anomalo rispetto a questa tendenza pare essere la Germania, in cui a una penetrazione della telefonia mobile pari al 24,6% (settembre 99) corrispondono una diffusione delle ricaricabili di solo il 17% (la più bassa dopo la Finlandia) e un trend di crescita più limitato rispetto ad altri mercati.*

In sintesi, ancora una volta il mercato italiano ha avuto tassi di sviluppo superiori a tutti i Paesi europei:

- i clienti netti alla fine del 1999 erano pari a 30,3 milioni, con un incremento di 10 milioni (+49%) rispetto al 1998;
- la penetrazione ha raggiunto il 53% della popolazione, con un incremento di 17 punti rispetto all'anno precedente.

* Fonte: Salomon Smith Barney 7 dicembre 1999.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

L'Italia rimane dunque al primo posto per dimensione totale del mercato, per penetrazione nei paesi con oltre 10 milioni di abitanti e per dimensione dei primi due operatori.

OMNITEL SUL MERCATO

Nel corso del 1999 Omnitel ha rafforzato la sua **posizione competitiva** nonostante l'ingresso del terzo operatore Wind: i clienti totali netti sono cresciuti di oltre 4,2 milioni (nel 1998 la crescita era stata di 3,7 milioni) come risultato sia di un mercato in maggior crescita (+11,3%), sia di una maggiore quota di mercato relativa rispetto ai concorrenti; in termini di nuove acquisizioni, la quota di Omnitel è stata nel 1999 pari al 43%. In sintesi questo significa che in meno di quattro anni di attività Omnitel è riuscita a raggiungere e in talune fasi a superare l'operatore ex-monopolista.

Quale risultato della performance sopra descritta, la quota di mercato totale è arrivata al 34% del mercato cellulare e al 38% di quella del solo mercato GSM.

Le **attività operative**, sviluppatasi in un contesto fortemente concorrenziale, sono state principalmente caratterizzate da:

- un'ulteriore accelerazione del tasso di innovazione dei prodotti e dei servizi al fine di creare la maggiore differenziazione rispetto ai concorrenti, di guadagnare ulteriori quote di mercato e di proteggere la redditività;
- il lancio di una nuova linea di comunicazione, coerente con lo sviluppo dell'azienda e con il suo posizionamento di mercato;
- lo sviluppo della distribuzione in termini di dimensione, tipologia e qualità delle strutture distributive, di apertura di nuovi canali quali Spazio Omnitel On Line, di definizione di politiche commerciali finalizzate al mantenimento della quota di mercato soprattutto nella parte di distribuzione condivisa con altri operatori;
- il miglioramento del livello del servizio al cliente in tutte le sue componenti: entrata in servizio nel primo semestre di un ulteriore Customer Care Center (sono così otto i centri in funzione), applicazione di nuovi sistemi di gestione automatica delle chiamate offerte, sviluppo delle infrastrutture di rete di accesso finalizzate prevalentemente al miglioramento della qualità e al potenziamento della capacità.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

L'**innovazione** è stata ancora una volta al centro della strategia di differenziazione in un'ottica di segmentazione del mercato, di gestione della base clienti e di consolidamento della redditività; essa ha caratterizzato sia l'offerta della divisione Individui che quella della divisione Aziende.

Sul mercato Individui le più importanti novità introdotte nel corso dell'anno sono state:

- in primavera, il lancio di Dippiù Ricaricabile, primo prodotto prepagato con tariffa flat (395 lire al minuto) e bonus di traffico gratuito al raggiungimento di soglie prefissate mensili (25.000 lire ogni 50.000 lire consumate nel mese);
- in giugno il lancio della promozione Summer Card: 60 giorni di tariffa flat a 195 lire al minuto verso qualsiasi destinazione di traffico nazionale, senza distinzione di fasce orarie. In un mercato dominato dal prodotto City (tariffa off-peak per traffico originato da un'area geografica delimitata) questa promozione ha mirato a rendere molto conveniente l'offerta Omnitel per i clienti esistenti e per quelli nuovi in un momento di stagionalità in cui i flussi di traffico subiscono notevoli variazioni in conseguenza degli spostamenti legati alle vacanze;
- in autunno Omnitel anticipa il mercato lanciando Italy, che introduce tariffe off-peak a 195 lire al minuto per tutte le destinazioni di rete fissa e mobili Omnitel e abbassa del 40% la tariffa di picco verso i mobili di altri operatori. Viene inoltre rimodulato il Piano Personal con la riduzione a sole due fasce orarie al posto delle precedenti quattro;
- a Natale lancio di Christmas Card, promozione mirata allo sviluppo della penetrazione e dell'utilizzo degli SMS: fino a 100 SMS gratuiti al giorno fino al 6 gennaio 2000. I risultati della campagna sono stati eccezionali: punte di utilizzo fino a 20 milioni di SMS al giorno e oltre il 35% di incremento complessivo del servizio a fine promozione. Durante la campagna di Natale è stata lanciata anche una ulteriore promozione in cui le carte Ricaricabili non incluse nei pacchetti Facile sono state scontate di 50.000 lire pur mantenendo lo stesso ammontare di traffico incluso. La combinazione di queste offerte ha consentito di superare il milione di attivazioni lorde nel solo mese di dicembre!
- il completamento dei servizi disponibili sulle Carte Ricaricabili con l'aggiunta del Roaming Internazionale entrante e uscente su tutte le tipologie di piani tariffari.

Anche nel mercato Aziende il tasso di innovazione si è mantenuto a livelli molto dinamici:

- estensione del prodotto RAM anche verso il segmento delle piccole imprese, attraverso lo sviluppo e il lancio della forma Ricaricabile: soglia di

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

ingresso minima di 3 SIM, azzeramento di tutti i costi fissi, livelli di abilitazione al traffico uscente semplificati e credito unificato invece che per singola SIM;

- introduzione dell'opzione Dual RAM che consente la fatturazione al dipendente del traffico personale effettuato con la SIM aziendale. Con questo prodotto si è mirato a incrementare la penetrazione di SIM all'interno delle aziende garantendo un più elevato controllo dei costi e offrendo un vantaggio ai dipendenti stessi;
- acquisizione della licenza di operatore di rete fissa e lancio della RAM Integrata, cioè connessione diretta del centralino dei clienti alla rete Omnitel.

Infine, Omnitel 2000 ha lanciato sul mercato nuovi servizi Voce, Internet e WAP:

- nella Voce si sono utilizzate tecnologie innovative di riconoscimento vocale che consentono al cliente di usufruire dei servizi informativi (Borsa, oroscopo, meteo, etc.) semplicemente pronunciando la parola chiave che identifica l'informazione desiderata;
- in Internet è stato lanciato un portale con aree tematiche informative e integrato con servizi di TLC mobili quali SMS gratuiti nonché SMS in modalità push legati al servizio di Borsa, grazie ai quali il cliente riceve sul proprio telefono cellulare informazioni di Borsa personalizzate qualora si verifichi la variazione di prezzo da lui stesso definita;
- i servizi WAP sono stati progressivamente arricchiti in preparazione della piena disponibilità dei terminali, prevista per l'inizio del 2000.

La **comunicazione** è stata radicalmente cambiata nei contenuti e nella forma, pur mantenendo la strategia precedente: rappresentare un'azienda innovativa, proiettata nel futuro, vicina al cliente e alle sue esigenze, ma non più nella sua fase di iniziale sviluppo quanto piuttosto in una posizione di leadership. Una sconosciuta modella australiana è stata la protagonista della nuova comunicazione dallo stile cinematografico e sensazionale, ed è subito diventata un fenomeno di costume nazionale.

Gli investimenti pubblicitari complessivi sono stati elevati (+35% rispetto al 1998) anche per mantenere una share of voice in grado di sostenere lo sviluppo della quota di mercato, lavorando sulla pluralità dei media ma privilegiando la televisione, coerentemente con la diffusione di massa del servizio. Anche per i prodotti dedicati al mercato Aziende si è usato il mezzo TV, come conseguenza della disponibilità di un portafoglio prodotti in grado di coprire tutti i segmenti dalla piccola alla grande impresa.

■ RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Non si è seguita, invece, una linea di comunicazione nazionale basata sulle sponsorizzazioni, se non in modo limitato ad alcuni grandi eventi quali il Giro d'Italia e il Festival di Sanremo.

A livello locale le strutture operative regionali hanno lavorato per integrare e rafforzare le campagne nazionali, utilizzando prevalentemente l'affissione, la stampa e, in minor misura, le sponsorizzazioni.

L'insieme degli investimenti e delle iniziative di sponsorizzazione ha innalzato il livello di conoscenza del marchio Omnitel fino al 96% di conoscenza totale e al 78% di conoscenza spontanea, in netto aumento (+6%) rispetto ai livelli dell'anno precedente. La nuova linea di comunicazione ha inoltre aumentato l'advertising awareness spontanea dal 30% del 1998 al 46% del 1999 e l'advertising awareness totale dal 56% al 68%.

Gli investimenti e le risorse operative dedicate al rafforzamento della **distribuzione** sono stati in linea con l'evoluzione dello scenario competitivo e l'ingresso del terzo operatore.

I rivenditori indipendenti rappresentano ancora la struttura portante della distribuzione con un peso di circa l'80% delle nuove attivazioni, ma nel corso dell'anno il canale della grande distribuzione organizzata ha avuto una crescita del 75% rispetto all'anno precedente. Più in dettaglio, le principali attività di sviluppo distributivo sono state:

- nel canale rivenditori indipendenti si è puntato a una maggiore efficacia e a una più capillare copertura del territorio attraverso l'evoluzione dello schema di distribuzione indiretta (OmniPoint) già iniziato nel 1998. Il numero complessivo di rivenditori autorizzati si è mantenuto attorno ai 2.200 distribuiti in modo omogeneo e senza particolari variazioni a livello delle singole regioni operative;
- gli Spazio Omnitel sono stati ulteriormente rafforzati con l'apertura di 31 nuovi negozi in franchising in 23 città, portando il numero totale di negozi a 129 in 88 città; di questi 6 sono in gestione diretta all'Azienda. Il peso del canale sul totale delle attivazioni lorde ha avuto una crescita del 40% rispetto all'anno precedente;
- il peso e la struttura della grande distribuzione organizzata hanno invece subito profondi mutamenti nel corso dell'anno. Il successo del canale non è tuttavia dovuto esclusivamente a un incremento della numerica dei punti vendita, ma anche a mirate politiche commerciali e al rafforzamento della struttura organizzativa di gestione, sia a livello centrale che nelle regioni operative;
- anche le strutture distributive dedicate al presidio del mercato aziende

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

sono state rafforzate con un forte incremento numerico che ha portato un'importante variazione delle risorse impegnate, pur senza cambiamenti significativi nella struttura dei canali. In questo contesto le agenzie hanno raggiunto un peso preponderante sul totale attivazioni, mentre il canale di vendita diretto è stato maggiormente focalizzato sul presidio delle aziende di medie e di grandi dimensioni.

Con riferimento alla struttura di vendita dedicata alle ricariche, i tabaccai hanno ulteriormente accresciuto il loro peso portandosi a oltre il 60% del totale. Si sono anche attivati canali aggiuntivi tra cui la possibilità di effettuare ricariche direttamente dal proprio telefonino con addebito sul proprio conto corrente bancario attraverso l'utilizzo over the air del circuito Bancomat.

A fine maggio è stato lanciato Spazio Omnitel on Line, primo sito di commercio elettronico dell'azienda. Nel corso dei primi 7 mesi di attività i risultati sono stati eccezionali, tali da collocarlo al secondo posto in Italia tra i siti di commercio elettronico: oltre 33.000 clienti registrati, 26.000 ordini, quasi 3,2 miliardi di ordinato.

Tutte queste attività di sviluppo della distribuzione sono state accompagnate da un'attenta gestione dei costi di acquisizione, che si sono mantenuti costanti. Ciò è stato reso possibile da:

- il non utilizzo di politiche di subsidy;
- politiche di remunerazione della distribuzione coerenti con i volumi di attivazioni espressi dal mercato;
- discesa dei prezzi dei terminali, ancora una volta guidata dai crescenti volumi di attivazioni e dalle politiche commerciali.

Per il miglioramento del livello di servizio al cliente si è lavorato prevalentemente sul potenziamento delle strutture di interfaccia telefonica e sul potenziamento qualitativo e quantitativo della rete.

Alla fine del primo semestre è divenuto operativo l'ottavo Call Center con sede a Bologna, e il totale delle risorse impegnate a livello nazionale nella gestione del cliente è passato da 2.497 Full Time Equivalent al 1° gennaio 1999 a 3.506 FTE al 31 dicembre 1999.

L'impegno di miglioramento non ha riguardato solo la quantità delle risorse impegnate, ma anche i sistemi impiegati. A partire dal mese di settembre, infatti, si sono introdotti nuovi sistemi automatizzati di gestione delle chiamate, basati su una piattaforma di riconoscimento vocale, che hanno

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

consentito di portare il totale delle chiamate gestite attraverso sistemi di risponditori automatici a valori vicini al 70% del totale delle chiamate, con un miglioramento dell'8% rispetto ai livelli precedenti.

Nonostante il volume totale di chiamate sia stato molto elevato, pari a circa 100 milioni, il tasso di abbandono medio dell'anno è stato inferiore alla media italiana. Analogamente, il livello di servizio a 20 e 40 secondi è stato rispettivamente pari a 61% e 74%, mentre la produttività è cresciuta del 5% rispetto al 1998.

Lo sviluppo della rete di accesso radio ha seguito due linee prevalenti: il miglioramento della qualità della copertura e il potenziamento della capacità. Complessivamente sono state messe in servizio 1.463 nuove stazioni radio base (di cui 1.070 a 900 MHz e 393 a 1.800 MHz), 13.483 trasmettitori aggiuntivi, 264 microcelle e nuove tecnologie di gestione delle frequenze; tali investimenti si sono tradotti in un netto miglioramento della qualità, grazie alla miglior gestione dei fenomeni di congestione e alla crescente copertura indoor.

I clienti hanno evidentemente apprezzato l'insieme delle attività di innovazione e di miglioramento di servizio: pur in un contesto di mercato caratterizzato dalla crescente concorrenza di operatori vecchi e nuovi, Omnitel ha infatti abbassato ulteriormente il livello di churn, ovvero la migrazione di propria clientela, che è sceso al 12% totale annuo.

OMNITEL 2000

Lanciata nel corso del 1999, Omnitel 2000 costituisce uno dei principali progetti strategici della nostra società. Omnitel 2000 - presentata con maggior dettaglio nella successiva sezione dedicata alle società controllate - si affianca ai prodotti e servizi di telefonia mobile offerti da Omnitel, estendendo il business in nuove aree caratterizzate da enormi prospettive di crescita: sviluppo e commercializzazione di servizi Internet, WAP, Voce, sono solamente alcune delle applicazioni del futuro, ma per Omnitel 2000 già del presente, caratterizzate da crescente contenuto di valore aggiunto.

L'ingresso in questo campo costituisce una grande opportunità strategica per un operatore di telefonia mobile quale Omnitel, e segue logiche più tipicamente Internet che non di classica telefonia, poiché l'evoluzione del

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

mercato dovrebbe seguire una curva esponenziale più che una retta di crescita, sia pur elevata. I prossimi mesi diranno se la strategia pionieristica di Omnitel sarà stata una strategia vincente; per il momento possiamo osservare che il mercato dei telefoni cellulari WAP prevede già per il 2000 una crescita velocissima (due milioni a fine anno), che l'offerta dei servizi Omnitel 2000 è ampia e articolata, che l'organizzazione di un business siffatto è certamente complessa ed è stata affrontata da Omnitel con le migliori risorse umane e con investimenti significativi.

Omnitel è convinta che il fattore tempo sarà anche in questo mercato, così come lo è in tutto ciò che riguarda il web, l'elemento capace di sancire il successo di un'iniziativa: esserci, esserci per primi fra gli operatori mobili, e aver superato velocemente una quantità di ostacoli connaturati alla assoluta novità di questo business, sono tutti elementi che depongono a favore del successo futuro di Omnitel 2000.

IL QUADRO REGOLAMENTARE

Il 1999 ha visto, da un lato, il proseguimento dell'attività regolamentare da parte dell'AGCOM (Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni), dall'altro il consolidarsi del processo di liberalizzazione del mercato con l'avvio commerciale del terzo operatore di telefonia mobile, il rilascio di una quarta licenza di telefonia mobile e di oltre 70 licenze per l'installazione di reti e la prestazione di servizi di telefonia vocale.

Il passaggio dal monopolio a un mercato concorrenziale, obiettivo della recente riforma delle telecomunicazioni, è ormai un fatto compiuto nella telefonia mobile; il business è contrassegnato in questa fase da un forte dinamismo, dalla crescita rapida del numero degli attori della competizione e da una concorrenza sempre più vivace.

Nel contesto sempre più concorrenziale che va caratterizzando il mercato delle telecomunicazioni nel nostro paese sembra dunque opportuno impostare l'intervento regolamentare con regole sempre meno coercitive e più flessibili, monitorando - più che condizionando - lo sviluppo della competizione nel mercato. Ciò anche nella prospettiva dell'abbandono del regime normativo di specialità e regolazione di settore che ha caratterizzato la fase iniziale di transizione dal monopolio alla liberalizzazione e l'adozione, invece, delle regole generali sulla concorrenza, così come già testimoniano

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

gli orientamenti della Commissione Europea espressi nella "1999 Communications Review".

In sintesi, Omnitel auspica che le Autorità di regolazione italiane ed europee adottino una policy sempre più "leggera", coerente con il quadro di mercato indubitabilmente sempre più aperto e concorrenziale e sempre più assimilabile ai mercati dei beni di consumo; al contrario, una crescente deriva interventista e dirigista, di cui si possono peraltro cogliere segnali preoccupanti, sarebbe chiaramente negativa per lo sviluppo di tutto il settore.

Si riassumono qui di seguito i fatti principali che hanno interessato l'attività di Omnitel nel corso del 1999. Questi sono:

■ Passaggio di titolarità delle tariffe fisso-mobile

Nel mese di gennaio l'AGCOM ha deliberato il passaggio della titolarità del prezzo delle chiamate fisso-mobile dagli operatori mobili all'operatore Telecom Italia. La manovra di revisione dei prezzi, proposta dagli operatori mobili, è stata così revocata dall'Autorità.

L'AGCOM, con la delibera n.10/99 del 17 marzo 1999, ha definito le nuove condizioni economiche per le chiamate originate da Telecom Italia e terminanti sulle reti mobili.

■ Access deficit

È stato definitivamente abolito il meccanismo di ripartizione del deficit sull'accesso, di cui all'art.7 del DPR 318/97. Ciò è avvenuto ai sensi della delibera n. 101/99 dell'AGCOM, che prevede la non applicabilità del meccanismo per il 1999; e dell'art.7, comma 6 del DPR 318/97, che ne prevede l'eliminazione entro l'1.1.2000.

■ Rilascio a Omnitel di una licenza per il servizio di telefonia vocale

A giugno Omnitel ha ottenuto il rilascio della licenza che le consente di integrare, per specifici segmenti del mercato, la propria offerta di prodotti di telecomunicazione.

■ Contributo per l'istituzione e il funzionamento dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni

Sulla base del Decreto Ministeriale 16 luglio 1999, Omnitel ha determinato e versato in data 31 luglio 1999 il proprio contributo a copertura dell'onere derivante dall'istituzione e dal funzionamento dell'AGCOM.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

■ Regime di interconnessione verso la rete di Telecom Italia

Nel mese di luglio Telecom Italia ha pubblicato la nuova offerta di interconnessione di riferimento. Omnitel ritiene che tale offerta si applichi a decorrere dal 1 gennaio 1999 in base a quanto previsto dall'art. 4 del DPR 318/97, dagli art. 14 e 15 del D.M. 23 aprile 1998 e dalla sezione II, punto 3 della delibera 1/CIR/98.

■ Servizio Universale

In applicazione di quanto previsto dal D.M. 10 marzo 1998, con la delibera 2/CIR/99 del 4 agosto 1999, l'AGCOM ha preso in esame i costi del servizio universale per la società che se ne fa attualmente carico (Telecom Italia); ha quindi stabilito che con riferimento all'anno 1998 gli obblighi di servizio universale in capo a tale società non costituiscano un onere iniquo. Non è stato dunque previsto alcun meccanismo di ripartizione del costo fra gli operatori. Tale indirizzo è confermato da quanto accaduto nel resto dei paesi europei, dove, con l'eccezione della Francia, nessun meccanismo di finanziamento del servizio universale è stato in pratica applicato. Omnitel auspica che per il futuro la logica del Servizio Universale venga ripensata, spostando l'eventuale finanziamento sulla tassazione generale e comunque introducendo meccanismi concorrenziali - quali il cosiddetto pay or play - per l'individuazione degli operatori offerenti.

■ Notifica di Omnitel come operatore avente notevole forza di mercato e determinazione delle condizioni economiche di terminazione

All'inizio di settembre, Omnitel è stata oggetto di un provvedimento dell'AGCOM, che ha "notificato" (cioè qualificato) la stessa quale gestore di telecomunicazioni "avente notevole forza nel mercato" nazionale dell'interconnessione oltre che nel mercato della telefonia mobile. A giudizio della società tale notifica ha forzatamente anticipato i tempi e, dunque, creato un danno per l'azienda, in quanto avvenuta nonostante Omnitel non superasse la soglia del 18% di tale mercato, a fronte di un valore quantitativo di riferimento del 25% fissato dalla normativa nazionale ed europea. Avverso tale provvedimento Omnitel ha ricorso in sede giudiziale.

■ Abolizione del performance bond

Nel mese di settembre l'Autorità di regolamentazione, su indicazione della Commissione Europea, ha deliberato, per i titolari di licenze di telecomunicazioni, l'abrogazione, fra l'altro, dell'obbligo del c.d. performance bond, in quanto incompatibile con la nuova disciplina di liberalizzazione (Deliberazione n. 217/99 del 22 settembre 1999). Pur non avendo l'Autorità ancora proceduto - come prescritto - alla revisione e all'adeguamento delle

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

concessioni esistenti, l'obbligo in oggetto è senz'altro da considerarsi venuto meno anche per Omnitel, la cui concessione GSM, in base alle stesse previsioni della normativa, è del tutto equiparabile alle licenze rilasciate successivamente. Omnitel Pronto Italia ha comunque raggiunto nel mese di maggio 1998 tutti gli obiettivi di performance bond previsti dall'Allegato B della Convenzione GSM approvata con DPR 2 dicembre 1994.

■ Consultazione pubblica al fine di definire il quadro di riferimento per l'introduzione dell'UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) in Italia e approvazione da parte dell'AGCOM del regolamento per il rilascio delle licenze individuali per i sistemi di comunicazioni mobili terrestri di terza generazione

In contemporanea con altri Paesi europei, il Ministero delle Comunicazioni ha avviato, nel mese di settembre, una consultazione con i soggetti interessati per definire il quadro regolamentare di riferimento per l'introduzione, in Italia, dei sistemi di comunicazioni mobili di terza generazione, l'UMTS. Al termine della consultazione l'AGCOM ha emanato il regolamento che contiene i principi e le procedure che presiederanno al rilascio delle licenze UMTS (delibera 410/99).

Con l'introduzione dell'UMTS, che si configura per Omnitel come fondamentale prosecuzione della tecnologia e degli ingentissimi investimenti attuati nel GSM, sarà possibile potenziare ulteriormente le capacità della telefonia mobile, sviluppando servizi innovativi e integrati voce/dati che consentiranno, tra l'altro, l'agevole utilizzo di Internet tramite terminale mobile.

■ Condanna dell'Antitrust per una presunta intesa con TIM restrittiva della concorrenza

L'Autorità garante della concorrenza e del mercato (Antitrust), a conclusione di un'istruttoria aperta nel mese di gennaio 1999, ha emesso a fine settembre un provvedimento di condanna e ha comminato la relativa sanzione pecuniaria nei confronti di Omnitel e di TIM colpevoli, secondo l'Autorità, di aver raggiunto un'intesa sulle tariffe di terminazione nelle comunicazioni fisso-mobile e di aver così violato le norme sulla concorrenza. Va sottolineato che tale valutazione è stata invece ritenuta erronea da parte dell'AGCOM, che ha piuttosto giustificato il comportamento delle parti, principalmente sulla base del (non chiaro) regime regolamentare vigente in materia. È tuttora pendente il ricorso di Omnitel davanti al T.A.R. contro tale provvedimento (vedasi capitolo "Principali provvedimenti Legali").

Pur nel rispetto dovuto alle Autorità competenti, Omnitel ritiene totalmente infondata l'accusa di aver stabilito con TIM intese restrittive o lesive della concorrenza; come noto, viceversa, le relazioni fra le due società sono state

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

sempre caratterizzate da un grado elevato di competitività sul fronte commerciale e da un grado di intensa litigiosità nei rapporti reciproci.

■ Politiche di allocazione dello spettro elettromagnetico e assegnazione delle frequenze

Sulla base di quanto era stato previsto dal Ministero delle Comunicazioni con lettera del 18 dicembre 1998, dal 1° marzo 1999, Omnitel ha potuto utilizzare un canale radio aggiuntivo in banda 900 MHz rispetto a quelli assegnati nelle sedici principali città italiane a partire dal 1° novembre 1998. Inoltre a partire dal mese di luglio 1999 si è avuta con un anno di anticipo rispetto alla scadenza prevista dal DM n. 113 del 25 marzo 1998, l'estensione a tutto il territorio nazionale dell'utilizzo delle bande di frequenza 1800 MHz già assegnate.

La politica di allocazione delle frequenze necessita tuttavia di una tempestiva revisione che, secondo Omnitel, dovrebbe essere accompagnata da un'anticipata liberazione di ulteriori porzioni dello spettro elettromagnetico, soprattutto nella banda a 1800 MHz.

■ Interconnessione di terminazione verso le reti radiomobili e prezzi delle comunicazioni fisso-mobile

Con successivo provvedimento, delibera n. 338/99 del 6 dicembre 1999, l'AGCOM ha introdotto un nuovo principio per la definizione dei prezzi fisso-mobile, consentendo a Telecom Italia di applicare una differenziazione dei prezzi fisso-mobile sulla base dell'operatore chiamato e dei prezzi di terminazione da questo richiesti. Tale principio introduce un meccanismo concorrenziale sui valori di terminazione degli operatori mobili (ovvero la componente di prezzo che fa capo all'operatore mobile), rimuovendo un forte ostacolo al dispiegarsi della dinamica competitiva su questo segmento, con diretti vantaggi per i consumatori finali. Contestualmente l'AGCOM ha definito il valore massimo della retention per Telecom Italia (ovvero la componente di prezzo che viene invece riconosciuta all'operatore fisso), pari a 110 lire al minuto e il prezzo massimo di terminazione sulle reti degli operatori mobili notificati, fissandolo a 360 lire medie al minuto.

■ Avvio del processo di revisione della Concessione GSM

L'AGCOM, con lettera del 29 dicembre 1999, in applicazione dell'art. 2, comma 4 del DPR 318/97, ha aperto un'istruttoria volta a modificare le concessioni a uso pubblico, esistenti al momento dell'entrata in vigore di detto regolamento, allineandole alle disposizioni ivi contenute. Omnitel, a seguito dell'entrata in vigore del DPR 318/97, ha comunque dato corso, già nell'anno 1998, all'abolizione di tutte le restrizioni incompatibili con la Direttiva 90/388/CEE, modificata dalla Direttiva 96/2/CE.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

■ Avvio della riforma della normativa comunitaria sulle telecomunicazioni con l'elaborazione della "1999 Communications Review"

A fine anno la Commissione Europea ha licenziato una comunicazione, la c.d. "1999 Communications Review", che si pone l'obiettivo di ridisegnare il futuro assetto normativo e regolamentare dell'intero comparto delle telecomunicazioni. Come è evidente, tale processo di riforma risulta cruciale per lo sviluppo delle telecomuncazioni in Europa negli anni a venire, perché ridefinirà completamente il quadro di riferimento del settore. Rispetto a tale documento Omnitel ha presentato all'Autorità europea e italiana le proprie posizioni, auspicando una regolamentazione progressivamente "leggera" e un sempre più ampio spazio per il funzionamento dei meccanismi di mercato.

■ Contributi per l'utilizzo dello spettro elettromagnetico e delle risorse di numerazione

Omnitel non ha ancora ricevuto indicazione circa l'ammontare dei contributi da corrispondere per l'utilizzo delle frequenze per ponti radio e delle risorse di numerazione previsti dal DM 5 febbraio 1998

PRINCIPALI PROCEDIMENTI LEGALI

Identificazione di Omnitel quale organismo avente "notevole forza di mercato"

Con ricorso del 5 ottobre 1999 Omnitel ha chiesto al TAR Lazio l'annullamento, previa sospensiva, della delibera n. 197/99 dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni avente a oggetto l'"Identificazione degli organismi di telecomunicazione aventi notevole forza di mercato", nella parte in cui "notifica" Omnitel nel mercato nazionale dell'interconnessione, nonostante Omnitel disponesse all'epoca di una quota largamente inferiore a quella del 25% del mercato di riferimento, stabilita dalla regolamentazione come indicativa di una notevole forza di mercato. La domanda di sospensiva è stata respinta dal TAR con ordinanza del 27 ottobre 1999; tale ordinanza è stata successivamente impugnata al Consiglio di Stato, che l'ha in parte riformata, senza tuttavia sospendere gli effetti della notifica.

Non si registrano novità riguardo al ricorso con cui Wind ha chiesto al TAR Lazio l'annullamento della mancata notifica di Omnitel nel mercato della telefonia mobile per l'anno 1998. La questione perde di rilievo alla luce della

sopravvenuta notifica di Omnitel nel mercato del mobile per l'anno 1999.

Definizione transitoria del regime fisso-mobile

Con ricorso del 13 aprile 1999 Omnitel ha chiesto al TAR Lazio l'annullamento della deliberazione dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni n. 10/99 del 17 marzo 1999, di transitoria definizione del regime fisso-mobile, nella parte in cui impone agli operatori mobili la scomposizione del valore medio indicato nei contratti di interconnessione stipulati con Telecom Italia coerentemente con i prezzi al pubblico decisi dalla stessa Autorità, nonché nella parte in cui stabilisce che restano valide, per il traffico internazionale, "le attuali disposizioni". Non è stata proposta domanda di sospensiva.

Delibera dell'AGCOM sulle tariffe delle chiamate fisso-mobile

Con la delibera n. 338/99 del 17 dicembre 1999 l'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni è intervenuta sulla materia, per stabilire nuovi criteri di definizione delle tariffe fisso-mobile, fissando un limite massimo sia per la quota di pertinenza dell'operatore fisso (retention) che per quella di pertinenza dell'operatore mobile (terminazione).

Tale delibera è stata impugnata al TAR Lazio da vari operatori (fra cui Telecom Italia, TIM, Albacom), per motivi diversi e in parte contraddittori. Omnitel, che sta anche valutando l'opportunità di costituirsi in tali procedimenti per far valere le proprie ragioni, tenuto anche conto del tecnicismo della materia, ha deciso invece di presentare un'istanza di riesame alla stessa Autorità, per sollecitare il ripensamento di talune basi concettuali dell'intervento e la revisione di alcune parti del provvedimento.

Decisione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato sui prezzi fisso-mobile

A seguito del procedimento avviato il 7 gennaio 1999, l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato ha concluso, alla fine di luglio, la fase istruttoria e ha notificato in data 1 ottobre la decisione finale.

In tale decisione l'Autorità per la concorrenza, nonostante l'esplicito parere contrario dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, ha contestato a Omnitel di aver posto in essere con TIM tre distinte intese, in violazione della legge antitrust:

- la prima, nella forma della pratica concordata, per la fissazione (*rectius* mantenimento) di identici prezzi per le conversazioni da fisso a mobile nel corso dell'anno 1998;
- la seconda, relativamente alla manovra di rimodulazione dei prezzi fisso-mobile del gennaio 1999;
- la terza, ancora nella forma della pratica concordata, per la revisione delle

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

condizioni economiche di interconnessione con TIM intervenuta nel luglio 1998, in concomitanza con l'ingresso sul mercato del terzo operatore mobile e presuntivamente in danno di quest'ultimo e dei nuovi entranti sul fisso.

Le tre intese sarebbero gravi e sono sanzionate:

- quanto alla prima, in ragione dell'1,8% del fatturato entrante da Telecom Italia per il 1998 (per Omnitel, lire 27.918.000.000);
- quanto alla seconda, in ragione dell'1% del fatturato entrante da Telecom Italia per lo stesso anno 1998 (per Omnitel, lire 15.510.000.000);
- quanto alla terza, in ragione dell'1% del fatturato da interconnessione con TIM per il 1998 (per Omnitel, lire 3.440.000.000).

In data 29 ottobre 1999 Omnitel ha impugnato, previa sospensiva, dinanzi al TAR Lazio la decisione; secondo Omnitel, infatti, la decisione ignorerebbe gli eventi per come essi si sono svolti e traviserebbe una serie di circostanze, peraltro note alla stessa Antitrust, oltre a presentare alcuni vizi di illegittimità. All'udienza del 17 novembre 1999 la domanda di sospensiva, su richiesta delle parti, è stata riunita al merito (udienza fissata per il 3 maggio 2000).

Interconnessione

Non si registrano novità in merito ai ricorsi presentati da Telecom Italia in materia di interconnessione di cui si è riferito nel bilancio dell'anno precedente.

Con ricorso del 7 gennaio 1999, Omnitel ha chiesto l'annullamento della deliberazione dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni n. 1/CIR/98 nella parte in cui dispone la retroattività delle condizioni dell'offerta di riferimento di Telecom Italia del 24 luglio 1998 a partire dal 1° gennaio 1998 per i titolari di licenza (di telefonia fissa) e del 25 luglio 1998 per i titolari di concessioni di telefonia mobile.

Non è stata formulata domanda di sospensiva.

Altri procedimenti

Sono stati definitivamente abbandonati i procedimenti pendenti sull'avvio del servizio commerciale e la copertura, quelli sulle "misure compensative" e le numerose controversie pubblicitarie e di concorrenza sleale.

Non si segnalano significativi procedimenti da o nei confronti di fornitori mentre permangono numericamente e qualitativamente trascurabili quelli avviati da parte dei clienti, a conferma della loro soddisfazione per i servizi prestati da Omnitel e della funzionalità dei Call Center.

Si rileva invece un numero elevato e crescente di procedimenti, civili e

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

amministrativi, intentati in relazione all'installazione di stazioni radio base, derivanti dal generalizzato clima di timore sulla diffusione dei campi elettromagnetici; Omnitel ritiene che tale timore sia nel merito del tutto ingiustificato, dato il rispetto dei limiti posti cautelativamente dal decreto Ronchi e la mancanza di emissioni significative. È in corso un'attenta attività di monitoraggio delle leggi regionali di attuazione del decreto Ronchi che ha portato finora all'impugnazione delle leggi regionali della Lombardia e delle Marche, nonché delle altre norme a livello comunale che impongono limiti all'installazione di antenne radio base, con il conseguente avvio di numerosi procedimenti di impugnazione a carico di Comuni.

ACCRESCIMENTO DEL KNOW-HOW E PRESIDIO DELL'INNOVAZIONE TECNOLOGICA

Le attività e gli studi nell'ambito dell'innovazione tecnologica hanno come principale obiettivo la realizzazione di strutture di rete in grado di offrire, al passo con i tempi e in anticipo rispetto alla concorrenza, nuovi servizi ai clienti.

Nel corso del 1999, il presidio dell'innovazione tecnologica si è principalmente focalizzato sui seguenti temi:

- a evoluzione dello standard GSM con particolare interesse all'introduzione di una nuova tecnica trasmissiva basata sulla commutazione di pacchetto (anche a livello di interfaccia di accesso radio);
- b protocollo di applicazione WAP e impatto sui terminali;
- c sviluppo dell'attività di standardizzazione verso la definizione dei sistemi radiomobili di terza generazione.

Con riferimento al GSM, sono state introdotte nuove tecniche di trasmissione (per esempio frame relay), è stato definito un nuovo layer di connettività dedicato ai dati, sono stati svolti trials con la tecnologia GPRS, sono stati sviluppati modelli di traffico per applicazioni dati con accesso a pacchetto sull'interfaccia radio.

Per quanto riguarda il protocollo WAP, sono stati realizzati servizi avanzati di mobile Internet, concretizzando uno dei concetti maggiormente innovativi emersi negli ultimi anni. La rete ha subito un incremento delle proprie funzionalità mediante la predisposizione di piattaforme WAP e reti dati per l'aggiornamento continuo dei contenuti fruibili attraverso il servizio; le

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

applicazioni server-side WAP sono sviluppate da Omnitel mediante linguaggi di programmazione dell'ultima generazione (Java).

In merito all'UMTS, Omnitel ha seguito fin dall'inizio la fase di standardizzazione dei sistemi radiomobili di terza generazione, partecipando a gruppi di lavoro internazionali, collaborando con università per lo sviluppo di modelli relativi a componenti dei sistemi di terza generazione, sviluppando modelli di progetto e dimensionamento di rete UMTS e familiarizzando con la nuova tecnologia. In particolare, è stato definito un trial con aziende manifatturiere leader nel settore degli apparati, dei terminali e delle applicazioni radiomobili, così da permettere:

- la verifica del funzionamento dei nuovi apparati;
- il comportamento di una rete UMTS in termini di funzionalità di controllo delle chiamate e di mobilità del terminale;
- l'interconnessione all'infrastruttura di rete esistente in Omnitel;
- l'integrazione con nodi di servizi e rete intelligente;
- la creazione di nuovi servizi, con particolare interesse verso la multimedialità mobile;
- la prova in campo di terminali UMTS sviluppati dai principali costruttori.

In termini economici e gestionali l'attività di sviluppo tecnologico appena descritta si traduce in un significativo impegno di risorse umane e finanziarie.

EVOLUZIONE DELLA RETE GSM E PREPARAZIONE ALLA GARA PER L'UMTS

Nel corso del 1999 Omnitel ha realizzato un totale di 1.070 nuove stazioni radio base a 900 MHz (BTS), portando il numero totale di stazioni in servizio da 3.440 a 4.510, con una crescita del 31% rispetto alla fine dell'anno precedente. A inizio gennaio 1999 è stato aperto il servizio a 1800 MHz, e nel corso dell'anno su 393 stazioni sono stati collocati i necessari impianti trasmissivi e opportunamente modificati i sistemi di antenna preesistenti. Il numero totale di stazioni a 1800 MHz è così passato da 284 a 677, con un incremento del 138%. Il totale di BTS GSM a 900 MHz e 1800 MHz è così di 5.187.

Sono state inoltre installate 224 stazioni microcellulari realizzate con apparati di fornitura Nokia. Contemporaneamente è stato valutato e accettato un

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

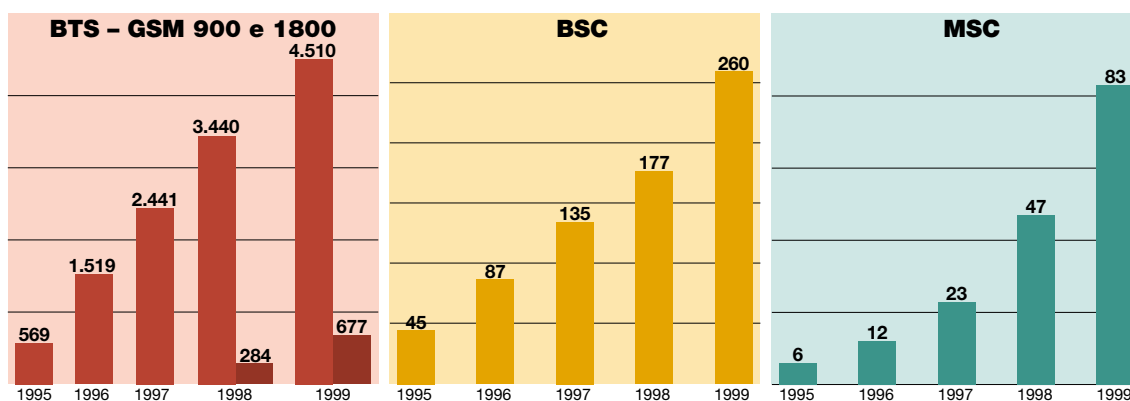
secondo fornitore di apparati microcellulari: è stata prescelta la tecnologia di Lucent, di cui sono state installate 40 stazioni microcellulari nel corso del 1999.

Particolare attenzione è stata poi dedicata alla copertura all'interno degli edifici (indoor). A tal scopo, dei 1070 siti sopra menzionati, 126 sono stati realizzati per migliorare la copertura all'interno degli edifici nelle prime 20 città italiane.

La tabella seguente riporta i numeri relativi ai principali elementi di rete in servizio a fine 1999:

Tipologia di Network element	Incremento 1999	Stock 1999
BTS	1.463	5.187
BSC	83	260
TCSM	1.756	3.088
HTS	8	8
TSC	5	11
MSC	36	83
HLR	18	49
VMS	6	18
SMSC	32	54
EIR	4	8
SCP	11	16
SMP	1	6

L'evoluzione della rete dal 1995 a oggi, per BTS, BSC e MSC è così sintetizzabile:



RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Qualità della rete

Il livello qualitativo del servizio fornito ai nostri Clienti è costantemente controllato dal Dipartimento Qualità di Rete, sia mediante indicatori statistici delle prestazioni raccolti in un sistema aziendale centralizzato (Metrica), sia con misure dirette sul territorio: infatti anche nel 1999 è proseguita l'attività periodica di rilevamento tramite quality test nazionali e locali, che hanno sempre evidenziato una qualità della rete di Omnitel di livello elevato. Nel 1999 è stato introdotto un nuovo strumento per la valutazione delle prestazioni della rete di accesso radio, CellAD. Con tale strumento è possibile generare un ciclo continuo e automatico di chiamate originate e terminate su cui controllare i livelli di qualità.

Introduzione di funzionalità avanzate di rete e servizi innovativi

Omnitel ha avviato il servizio per la rete dual band GSM900/GSM1800 a partire da gennaio 1999. La rete dual band è completamente trasparente all'uso da parte di ogni cliente munito di un apparato mobile predisposto e permette di fornire ai clienti costantemente la migliore accessibilità alla rete e la migliore qualità disponibile.

L'accessibilità della rete è stata ulteriormente migliorata introducendo il livello di accesso delle microcelle. La rete di accesso radio si presenta così organizzata su più livelli, a 900 MHz, a 1800 MHz e microcellulare, questi ultimi destinati a incrementare la capacità di rete. Sono state inoltre introdotte in rete diverse funzionalità avanzate, che consentono di regolare lo smaltimento del traffico tra i vari livelli nonché di ottimizzare le prestazioni di rete e il supporto per servizi innovativi.

Tra queste citiamo:

- nuovi algoritmi di handover che consentono di ridistribuire in modo ottimale il traffico in una rete multi-livello (macrocellulare/microcellulare, oppure GSM900/GSM1800);
- la prestazione Intelligent Frequency Hopping che, combinando i benefici introdotti dal Base Band Frequency Hopping e dalla feature Intelligent Underlay Overlay, permette di migliorare il riuso delle frequenze in rete e quindi di aumentare la capacità della rete stessa;
- il codificatore vocale Enhanced Full Rate che permette di offrire, ai clienti di cellulari che supportano questa funzionalità, una migliore qualità vocale rispetto a quella fornita dal codificatore Full Rate a parità di condizioni radio.

Nel corso del 1999 è proseguita l'attività di ottimizzazione dell'architettura della rete fissa grazie all'introduzione di un ulteriore livello di commutazione, quello degli Hub Transit Switches (HTS), che permette la trasmissione in modalità ATM.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Si è inoltre lavorato per predisporre l'evoluzione della rete prevista nel 2000 portando a termine diverse gare per la fornitura di nuove tecnologie. È iniziata la gara per la Core Network della rete GPRS (General Packet Radio Service), mentre è stata conclusa quella per gli apparati di trasmissione punto-punto in tecnologia SDH (Synchronous Digital Hierarchy).

Infine, ma certo non meno importante, il 1999 è stato l'anno di lancio di Omnitel 2000, il servizio che consente agli utenti Omnitel di accedere a una grande quantità di informazioni (notizie, hotels, ecc.) sia via Internet, sia con terminali WAP, sia "navigando" nel sistema attraverso comandi vocali.

Attività inerenti l'UMTS

Durante il 1999 Omnitel, partendo dalla propria consolidata esperienza nella tecnologia GSM, ha partecipato attivamente alla definizione dello standard UMTS allo scopo di acquisire la competenza necessaria per la pianificazione e l'esercizio del futuro sistema e per la valutazione tecnica delle caratteristiche dei futuri apparati 3G.

Omnitel ha inoltre avviato accordi di collaborazione e di sperimentazione con alcune aziende manifatturiere per influenzare e testare le caratteristiche dei prodotti che realizzeranno la rete 3G; oggetto delle sperimentazioni saranno sia gli aspetti tecnici (quali le caratteristiche del nuovo sistema e la coesistenza con la rete GSM esistente), sia la capacità di UMTS di offrire servizi innovativi.

L'implementazione dei trial si estenderà per tutto il 2000 e fino all'anno successivo.

Tutte le attività e gli investimenti di cui sopra sono stati intrapresi al fine di mettere Omnitel nelle condizioni di partecipare con successo alla gara per l'assegnazione delle licenze per i sistemi di terza generazione.

OMNITEL E AMBIENTE

Nel 1999 Omnitel ha continuato a svolgere un'intensa attività di informazione del pubblico e delle istituzioni relativamente al tema dell'impatto ambientale e dell'assenza di ogni possibile effetto negativo delle onde elettromagnetiche delle stazioni radio base.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

La posizione di Omnitel è stata riconosciuta anche da un'importante associazione ambientalista come Legambiente, che ha firmato con Omnitel un documento comune riconoscendo l'assoluta qualità del progetto della rete in relazione al rispetto dei limiti italiani e agli sforzi per garantire la massima protezione per la popolazione nelle vicinanze dei siti trasmissivi, nello spirito del Decreto n. 381.

Parallelamente sono proseguite le attività del Consorzio Elettra 2000, promosso da Omnitel assieme agli altri operatori italiani e all'Università di Bologna, per incentivare e sostenere le attività di ricerca scientifica sull'argomento. Un importante manifesto, firmato da quasi un centinaio di scienziati italiani e successivamente europei ha ribadito la correttezza e validità dei limiti di esposizione internazionali e nazionali, a cui Omnitel si è sempre attenuta nel progetto della propria rete.

È iniziato il supporto all'Organizzazione Mondiale della Sanità per una ricerca epidemiologica sugli eventuali effetti biologici delle radiazioni elettromagnetiche.

LE PERSONE

Nel Gruppo Omnitel lavoravano, al 31 dicembre 1999, 7.898 persone (corrispondenti, tenuto conto dei dipendenti part-time, a 6.903 dipendenti full time) con un incremento del 42% rispetto al 1998. Nel 1999 sono stati selezionati e assunti 3.182 nuovi dipendenti, con un ritmo di oltre 265 assunzioni ogni mese.

La composizione tra dipendenti permanenti e stagionali, comparata con il 1998, è rappresentata nella seguente tabella (dati al 31 dicembre):

	Permanenti	Stagionali	Totale unità	Totale F.T.E.
Full-time	5.031	337	5.368	5.368
Part-time	2.237	293	2.530	1.535
Totale al 31.12.99	7.268	630	7.898	6.903
Totale al 31.12.98	5.179	374	5.553	4.859

F.T.E. = Full Time Equivalent

L'età media del personale risulta di 29 anni, sullo stesso livello del 1998, testimoniando concretamente la vocazione di Omnitel quale azienda giovane e in crescita.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

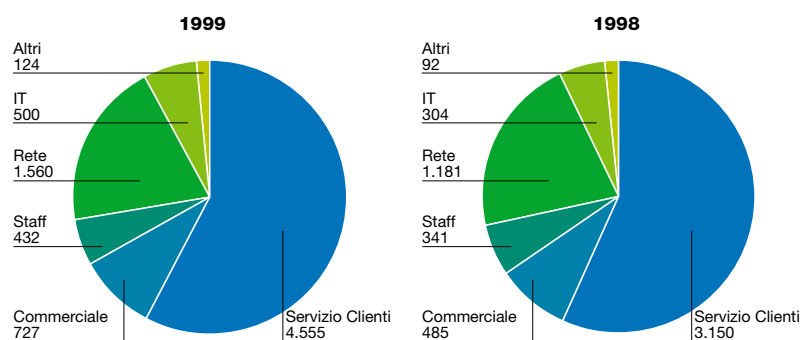
Le donne costituiscono la maggioranza, con una quota pari al 58% del totale degli occupati.

Scolarità

La percentuale di laureati è del 32% all'interno di tutte le direzioni aziendali; solamente nel Servizio Clienti tale quota è comprensibilmente inferiore (14%), anche se comunque la totalità del personale ha un livello di istruzione superiore e, in aggiunta, è molto diffusa la presenza di giovani laureandi.

Articolazione per area professionale

La distribuzione dei dipendenti per area professionale è la seguente:



Variation % rispetto al 1998

Servizio Clienti	Commerciale	Staff	Rete	IT	Altri
+45%	+50%	+28%	+32%	+64%	+35%

Nei Call Center risulta quindi occupato il 58% del totale dei dipendenti, dato che testimonia l'attenzione di Omnitel verso il Cliente attraverso un investimento continuo nel rafforzare la struttura di servizio.

Organizzazione

La vicinanza ai clienti, la velocità di risposta e la continua innovazione sono i fattori chiave di successo che Omnitel continua a riflettere nel suo assetto organizzativo, che si adatta con rapidità e flessibilità all'evoluzione continua del mercato.

Nel 1999 si è avuta una ampia revisione di tutta la struttura, con l'obiettivo di:

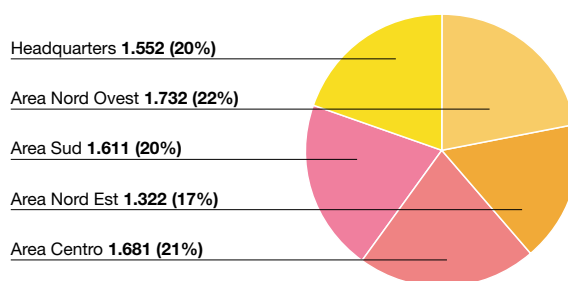
- segmentare le direzioni per clienti di riferimento;
- contenere l'articolazione dei livelli organizzativi per favorire la velocità dei tempi decisionali e il livello di empowerment delle risorse;
- creare nuovi strumenti e processi per ottimizzare la gestione dell'innovazione.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Distribuzione per area geografica

Omnitel riconferma il valore dell'organizzazione regionalizzata che garantisce una forte presenza e presidio sul territorio.

La ripartizione dei dipendenti per unità organizzativa su base geografica è rappresentata nel seguente grafico:



Distribuzione per funzione e per zona

La distribuzione dei dipendenti per funzione, suddivisi per unità organizzativa su base geografica, è la seguente:

	HQ	Area Nord Ovest	Area Nord Est	Area Centro	Area Sud	Totale
Staff	336	31	18	25	22	432
Rete	318	310	293	319	320	1.560
IT	382	31	22	33	32	500
Servizio Clienti	77	1.241	891	1.199	1.147	4.555
Commerciale	315	119	98	105	90	727
Altri	124	0	0	0	0	124
Totale	1.552	1.732	1.322	1.681	1.611	7.898

Di questi, 580 dipendenti sono impiegati presso il Call Center di Pisa e 508 dipendenti presso il Call Center di Catania, centri di assistenza costituiti in forma societaria autonoma rispettivamente come Omnitel Servizi Centro S.p.A. e Omnitel Servizi Sud S.p.A.

Nel 1999, 33 persone risultano impiegate presso la Omnitel Gestioni S.p.A., 66 presso la Omnitel 2000 S.p.A.

La formazione in Omnitel: l'Università del Servizio

L'Università del Servizio è la versione Omnitel della corporate university, ovvero il più recente modello di organizzazione dell'attività formativa che mette in collegamento l'università con la cultura aziendale.

L'università è coinvolta in quest'attività, sin dalla progettazione, attraverso un comitato scientifico composto da accademici provenienti da quattro diversi

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

atenei. La collaborazione continua nella fase della docenza sia sul fronte tecnologico che sul versante dell'area marketing e management.

L'innovatività nell'Università del Servizio si traduce anche nell'uso delle tecnologie attraverso l'utilizzo di un sito, che sarà tra breve trasformato in portale, per le attività formative anche a distanza.

Lo spirito innovativo che contraddistingue Omnitel ha portato a introdurre programmi di formazione a distanza per oltre 600 dipendenti, sia professional che manager: l'eccellenza del processo formativo è stata valutata anche dai ministeri preposti, che hanno riconosciuto a Omnitel il primo posto in una classifica italiana che vedeva concorrenti su questo tema ben 800 aziende.

Omnitel è stata inoltre tra le primissime aziende in Italia ad avere programmi di formazione continua e a distanza per dirigenti; tali programmi sono stati integrati da momenti di apprendimento a livello internazionale tramite la gestione di percorsi di knowledge management, che hanno portato a confrontarsi con le competenze delle aziende più innovative del settore dell'I.C.T.

Sviluppo e gestione delle risorse umane

La People review

In un'ottica di valorizzazione del potenziale e delle competenze aziendali in Omnitel si è strutturato un processo di valutazione delle risorse, denominato People review, diretto a tutti i dipendenti e basato su tre parametri di valutazione:

- il potenziale, definito come insieme di caratteristiche e capacità personali coerenti con i valori aziendali;
- la competenza, definita come insieme di conoscenze tecniche e capacità strettamente legate al ruolo;
- la prestazione, individuata nella capacità di raggiungere gli obiettivi in maniera continuativa.

Gli obiettivi alla base della nascita della People review sono stati:

- disporre di una situazione costantemente aggiornata delle risorse umane presenti in azienda in termini non solo quantitativi, ma in particolar modo qualitativi;
- indirizzare le politiche di gestione, sviluppo e formazione in base alle esigenze emerse nel processo di valutazione.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

dipendenti di Omnitel, per i quali è stato definito il piano di sviluppo conseguente.

Job Rotation

L'acquisizione di competenze attraverso la Job Rotation orizzontale e/o verticale è uno dei cardini della politica di sviluppo in un'azienda "piatta" come Omnitel.

Nel 1999 circa 700 persone hanno cambiato ruolo all'interno delle strutture.

LE RELAZIONI INDUSTRIALI

Nel corso del 1999 le relazioni industriali di Omnitel sono proseguite rinsaldando le caratteristiche di alto profilo che hanno caratterizzato le stesse negli anni precedenti.

Si segnala poi che, a seguito del positivo esito dell'OPA di Olivetti su Telecom Italia, Omnitel ha dovuto predisporre, in maniera autonoma, degli strumenti di previdenza pensionistica e sanitaria integrativa per impiegati e dirigenti. A partire dal 1° Luglio 1999 e in accordo con Infostrada è stato costituito il FSOI - Fondo di Solidarietà Omnitel-Infostrada - che eroga prestazioni integrative alle spese sanitarie sostenute dagli impiegati. Per i dirigenti sono stati resi operativi dal 1° gennaio 2000 un Fondo Pensionistico Integrativo e un Fondo Sanitario Integrativo. Va dato anche risalto all'avvio di attività per la creazione e lo sviluppo di relazioni autonome nei confronti di Confindustria: a tal fine è stata creata un'apposita direzione denominata Affari Generali, Relazioni Aziendali e Industriali.

Proseguono poi i lavori delle commissioni bilaterali azienda/sindacati (pari opportunità, formazione e sistema professionale, ecc.) tese a migliorare ancora di più, in queste aree, il rapporto tra l'Azienda e i dipendenti.

SICUREZZA E SERVIZI GENERALI

Per gli aspetti relativi alla sicurezza nel corso del 1999 sono state consolidate le strutture organizzative aziendali che forniscono alla autorità giudiziaria i servizi previsti dalla vigente normativa di legge. È stata consolidata l'attività di formazione TAC (Tecnici di Assistenza Clienti) per la sensibilizzazione degli operatori sui temi di riservatezza e di gestione delle emergenze in termini di

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

tutela del patrimonio aziendale. Per gli aspetti relativi alla tutela della salute, nel corso del 1999 si è ulteriormente consolidato il sistema di gestione della sicurezza nei luoghi di lavoro Omnitel. In particolare, per l'attività di formazione riguardante il D. Lgs. 626/94, si è proseguita l'attività iniziata in passato e sono state coinvolte nei corsi di formazione 2.755 persone. Per quanto riguarda l'attività di informazione sono stati distribuiti 7.000 fascicoli del manuale " Sicurezza e salute sul luogo di lavoro" elaborato dal Servizio di Prevenzione Aziendale.

I Servizi Generali Immobili, seguendo l'espansione di Omnitel, nel 1999 hanno realizzato nuove sedi per un totale di 45.000 mq. circa. Tra le più significative: l'ampliamento dell'edificio CED di Milano, la realizzazione della nuova sede di Regione Nord-Ovest a Milano, di un nuovo Call Center a Bologna, il raddoppio del Call Center di Pisa, il totale rifacimento di quello di Roma e l'apertura di uffici periferici a Catania, Palermo, Padova, Pescara e Torino, aumentando così la presenza di Omnitel sul territorio.

TRATTAMENTO FISCALE NEL SETTORE DELLE TLC

Già con riferimento al bilancio 1998, la relazione sulla gestione del Consiglio di Amministrazione aveva indicato alcune delle discriminazioni fiscali e "parafiscali" che gravavano sui soggetti che operano in Italia rispetto a quelli che esercitano l'attività in altri stati membri dell'Unione Europea, e - tra i primi - sugli operatori mobili rispetto agli operatori di telefonia fissa.

Scopo delle note che seguono è pertanto quello di:

- 1 fornire un aggiornamento rispetto alla situazione dello scorso esercizio;
- 2 offrire nuovi spunti di riflessione per l'auspicabile evoluzione normativa nello specifico settore della fiscalità delle telecomunicazioni.

In primo luogo, si deve rilevare che la disparità di trattamento persiste e che essa costituisce ancora una caratteristica peculiare del nostro paese.

Ne deriva una doppia penalizzazione:

- A a livello del mercato europeo, quale fattore penalizzante per gli operatori italiani;
- B nell'ambito del mercato nazionale e internazionale, come elemento discriminante per gli operatori del settore della telefonia mobile, i quali si trovano in una posizione di assoluto svantaggio competitivo, in quanto penalizzati sia rispetto ai concorrenti esteri che a quelli nazionali.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Si deve poi ribadire che tale discriminazione rappresenta un serio ostacolo allo sviluppo equilibrato della concorrenza, proprio in uno dei settori strategici dell'economia del paese.

Una prima disposizione fiscale che produce effetti distorsivi della concorrenza e penalizzanti le potenzialità di crescita del settore delle telecomunicazioni nel suo complesso è quella che ha introdotto il “contributo sulle attività di installazione e fornitura di reti di telecomunicazioni pubbliche, di fornitura al pubblico di servizi di telefonia vocale e di servizi di comunicazioni mobili e personali” (si tratta, come è noto, della norma contenuta nell’art. 20, comma 2, della Legge 448/1998 – cosiddetto “collegato” alla Legge Finanziaria 1999). Tale contributo, determinato per il primo anno di applicazione (il 1999) nella misura del 3% del “fatturato relativo a tutti i servizi e prestazioni di telecomunicazioni”, costituisce di fatto la riproposizione del vecchio canone di concessione previsto dalle convenzioni annesse alle concessioni per la telefonia fissa e mobile, eliminato formalmente – in quanto in contrasto con la normativa comunitaria e con le disposizioni nazionali di recepimento – ma mantenuto nella sostanza, anche nella misura assolutamente esagerata.

Si ricorda in proposito che, in base alla normativa di settore (comunitaria e nazionale) gli operatori sono tenuti a versare allo Stato un mero contributo a copertura dei costi amministrativi necessari per il rilascio e la successiva “gestione” delle licenze. Conseguentemente la permanenza – di fatto in toto – dell’obbligo già previsto dal vecchio canone di concessione è fortemente censurabile, in quanto in linea di principio contrastante con gli obblighi comunitari.

Si sottolinea, peraltro, come tale contributo vada ad aggiungersi ad altri, in parte duplicandoli; in particolare:

- la compensazione al Ministero della Difesa per la liberazione della banda di frequenza a 1800 MHz (per i soli operatori di telefonia mobile);
- il contributo annuo per l’attribuzione della numerazione, introdotto dal DM 5.2.1998;
- il contributo per il rilascio delle licenze e il contributo annuo per controlli e verifiche, introdotti sempre dal DM 5.2.1998;
- il contributo per le risorse scarse, introdotto dal DM 5.2.1998.
- l’eventuale contributo per il Servizio Universale, introdotto dal DM 10.03.1998.

Sintetizzando quanto sopra, il regime di “parafiscalità” vigente in Italia non trova riscontro alcuno negli altri Stati membri, sia per il quantum sia per le modalità di prelievo.

Ma le anomalie del regime fiscale italiano non finiscono qui, per via del

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

differente trattamento fiscale dei servizi di telefonia fissa rispetto a quelli di telefonia mobile.

Nell'attuale quadro caratterizzato da una crescente convergenza tra servizi di telefonia fissa e di telefonia mobile, il cliente è particolarmente sensibile e attento alle condizioni economiche dell'offerta, poiché confronta le varie alternative e seleziona quella più conveniente (anche) in quanto più economica, indipendentemente dalle caratteristiche tecniche proprie (tecnologia fissa o mobile). Il processo di convergenza tra i servizi di telefonia fissa e mobile, che rappresenta già oggi uno degli aspetti fondamentali per lo sviluppo del mercato, rischia di subire un significativo rallentamento a causa della "variabile fiscale", poiché la telefonia fissa gode di un trattamento fiscale più vantaggioso rispetto a quella mobile.

In particolare, si rilevano sia condizioni fiscali - in termini di IVA e di IRPEF/IRPEG - differenti, penalizzanti il settore della telefonia mobile rispetto a quello della telefonia fissa, sia imposte ad hoc - come la tassa di concessione governativa sui terminali mobili - che appaiono illegittime e discriminatorie.

Si continua ad assistere dunque a una doppia discriminazione competitiva nei confronti degli operatori di telefonia mobile:

- a sul fronte della domanda in quanto i clienti del mobile sono in condizione fiscale di svantaggio rispetto ai clienti del fisso;
- b sul fronte dell'offerta, in quanto l'operatore mobile è costretto a incrementare i costi fissi per il cliente di un elemento - la tassa di concessione governativa - assente sul fronte dell'offerta di telefonia fissa.

Insomma, l'omogeneizzazione delle condizioni fiscali previste per la telefonia fissa e quella mobile non è più prorogabile: l'adozione di misure specifiche volte all'eliminazione delle attuali discriminazioni a danno degli operatori che offrono servizi di telefonia mobile, relative alla diversa imposizione fiscale in materia di IVA, IRPEF/IRPEG, nonché in materia di tassa di concessione governativa, costituisce un passo dovuto e necessario al fine di promuovere una concorrenza effettiva nel settore delle telecomunicazioni.

Un primo segnale in tal senso può forse essere rinvenuto in una norma di recente introduzione (art. 6, comma 21, Legge 488/1999), che con riferimento a una fattispecie ben definita (riferita ai c.d. telefoni veicolari) ha ammesso la deducibilità al 100% dei relativi oneri. Al di là di ogni considerazione circa il limitato ambito di applicazione per il settore della telefonia mobile delle suddette prese di posizione dell'Amministrazione

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Finanziaria prima e del legislatore poi (e al di là delle motivazioni che le hanno supportate: riconducibilità nel caso di specie dei telefoni cellulari alla tipologia dei telefoni fissi), ciò che in questa sede preme rilevare è che un (primo) segnale di apertura sembra provenire dalle autorità preposte a regolamentare il sistema fiscale italiano. L'auspicio è dunque che questo segnale possa rappresentare un primo passo verso un sistema fiscale che sappia (e voglia) abbandonare posizioni preconcepite, e oramai anacronistiche, basate su presunzioni assolute, per aprirsi a logiche di mercato volte a favorire l'effettiva concorrenza fra le imprese. Un sistema che sia cioè in grado di assicurare parità di trattamento ai vari operatori del settore delle telecomunicazioni.

Omnitel si propone di contribuire in modo costruttivo a delineare ed elaborare le linee di un sistema fiscale equo ed efficiente, anche attraverso la propria partecipazione ad associazioni e gruppi di studio/lavoro operativi sia a livello nazionale che comunitario, quali per esempio Federcomin, Confindustria, European e-business Tax Group.

L'ANDAMENTO DELLA GESTIONE

I dati riportati nel presente paragrafo si riferiscono al bilancio consolidato riclassificato secondo le esigenze gestionali interne alla società. In particolare, i ricavi sono esposti al lordo degli sconti applicati ai dealer sulla vendita delle carte ricaricabili (classificati tra i costi variabili e tra i costi di acquisizione) e al netto dei costi di interconnessione relativi a traffico effettuato da clienti di altri operatori e diretto verso clienti Omnitel.

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

Dati economici (in miliardi di lire)

Descrizione	1999	1998	Variazione
Totale ricavi ricorrenti da servizi	6.494	3.951	2.543
Totale costi variabili da servizi	(1.629)	(1.212)	(417)
Totale margine di contribuzione da servizi	4.865	2.739	2.126
Totale margine di contribuzione da servizi in % dei ricavi ricorrenti da servizi	74,9%	69,3%	0
Margine di contribuzione da assistenza tecnica	3	8	(5)
Totale margine di contribuzione da assistenza tecnica in % dei ricavi ricorrenti da servizi	0,1%	0,2%	(0)
Totale dei ricavi ricorrenti	6.508	3.968	2.540
Margine lordo da ricavi ricorrenti	4.868	2.748	2.120
Margine lordo in % dei ricavi ricorrenti da servizi	75,0%	69,6%	0
Totale costi di acquisizione netti	(198)	(115)	(83)
Totale costi di acquisizione netti in % dei ricavi ricorrenti da servizi	(3,0%)	(2,9%)	(0)
Margine di contribuzione da vendita accessori e altri ricavi	74	38	36
Accantonamento al fondo svalutazione crediti	(55)	(42)	(13)
Totale ricavi lordi	7.387	4.634	2.753
Totale margine lordo (dopo l'accantonamento al fondo svalutazione crediti)	4.689	2.628	2.061
Margine lordo in % dei ricavi ricorrenti da servizi	72,2%	66,5%	0
Totale spese operative	(1.687)	(1.155)	(532)
Spese operative in % dei ricavi ricorrenti da servizi	(26,0%)	(29,2%)	0
Margine operativo lordo (EBITDA)	3.002	1.473	1.529
Margine operativo lordo (EBITDA) in % dei ricavi ricorrenti da servizi	46,2%	37,3%	0
Capitalizzazioni	46	38	8
Ammortamenti	(830)	(554)	(276)
Risultato operativo (EBIT)	2.218	958	1.260
Risultato operativo (EBIT) in % dei ricavi ricorrenti da servizi	34,2%	24,2%	0
Oneri finanziari netti	(64)	(97)	33
Oneri e proventi straordinari	196	(22)	218
Utile ante imposte	2.350	839	1.511
Imposte sul reddito	(688)	(58)	(630)
Utile netto	1.662	781	881

Nel 1999 il gruppo ha conseguito ricavi totali per 7.387 miliardi di lire, con un incremento del 59% rispetto al 1998, di cui 6.494 miliardi relativi a servizi (+64% rispetto al 1998), 750 miliardi di telefoni e accessori (+42%) e altri ricavi per 143 miliardi.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il margine di contribuzione in percentuale dei ricavi da servizi è stato pari al 75% rispetto al 70% dello scorso anno, a motivo del differente “mix” delle direttrici di traffico telefonico. I costi di acquisizione della nuova clientela sono aumentati da 115 miliardi a 198 miliardi di lire, al netto dei ricavi connessi all’attivazione, anche in funzione dell’aumento delle attivazioni lorde di clienti passate da 4,3 milioni a 5,2 milioni.

L’accertamento per rischi su crediti è stato pari a lire 55,4 miliardi, con un’incidenza sui ricavi da servizi scesa allo 0,85% rispetto allo 1,06% dello scorso esercizio.

Sono inoltre proseguite le azioni volte a incentivare i clienti all’utilizzo di modalità di pagamento con minor rischio di insolvenza, quali la carta di credito e l’addebito bancario, passati, rispetto all’anno precedente, dal 76% all’88% degli abbonamenti.

Il margine lordo di 4.689 miliardi di lire evidenzia un incremento del 78% rispetto al 1998 ed è pari al 72% dei ricavi da servizi (66% nel 1998).

Le spese operative, pari a 1.687 miliardi (+46% rispetto al 1998), hanno ridotto la propria incidenza sui ricavi da servizi al 26% (rispetto al 29% del 1998).

Di seguito è fornito il dettaglio delle spese operative comparate con quelle del 1998 (in miliardi di lire):

	1999	1998	Variazioni 1999 vs1998
Personale	481	312	169
Consulenze	63	56	7
Viaggi e locazioni	43	31	12
Altre spese	214	156	58
Costi comuni	85	62	23
Costi commerciali	283	212	71
Costi di Rete	518	326	192
Totale	1.687	1.155	532

Le spese del personale includono i premi di risultato riconosciuti ai dipendenti in base ad accordi sindacali e ancorati al raggiungimento degli obiettivi di EBITDA (risultato prima di capitalizzazioni, ammortamenti, oneri finanziari, oneri e proventi straordinari e imposte) e di soddisfazione del cliente (misurato attraverso il “Customer Satisfaction Index”).

Tra i costi commerciali sono inclusi costi pubblicitari per la promozione, a mezzo dei principali canali di comunicazione, delle numerose iniziative commerciali proposte sul mercato.

Il risultato operativo lordo (EBITDA) è stato positivo per lire 3.002 miliardi, oltre il doppio rispetto all’anno precedente ed è pari al 46,2% del valore dei ricavi da servizi (37,3% nel 1998), a conferma del positivo andamento della gestione.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il risultato operativo (EBIT) ha raggiunto i 2.218 miliardi di lire rispetto ai 958 miliardi del 1998 e tiene conto di ammortamenti effettuati sugli investimenti per 830 miliardi (+50% rispetto al 1998) di cui 557 miliardi per immobilizzazioni materiali (+52%) e 273 miliardi per immobilizzazioni immateriali (+45%).

Le capitalizzazioni di spese operative sono ammontate a 46 miliardi di lire (38 miliardi nel 1998) e sono relative a spese di avviamento degli impianti per 4 miliardi sostenute prima dell'entrata in attività delle stazioni radio e a spese per la progettazione della rete per 42 miliardi.

Gli oneri finanziari netti, pari a 64 miliardi (97 miliardi nel 1998), rappresentano il saldo di oneri e interessi passivi per 91 miliardi, 8 miliardi di spese e commissioni, nonché proventi per 35 miliardi, costituiti da interessi su titoli, su conti correnti bancari e sul deposito definito *Special Cash Collateral*. La riduzione del peso degli oneri finanziari consegue principalmente a una minore esposizione finanziaria netta.

L'utile ante imposte è pari a 2.350 miliardi di lire, beneficiando di proventi di natura straordinaria per 196 miliardi derivanti prevalentemente dall'iscrizione nell'esercizio delle imposte differite attive in ottemperanza al principio contabile n. 25.

L'utile netto è pari a 1.662 miliardi di lire, al netto di imposte sul reddito (IRPEG), locali (IRAP) e differite attive per complessivi 688 miliardi.

Le residue perdite fiscali accumulate negli anni precedenti sono state totalmente utilizzate a fronte dell'imponibile fiscale dell'esercizio, che ha beneficiato inoltre dell'agevolazione prevista dalla cosiddetta Legge Visco, oltre che alla DIT (Dual Income Tax).

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

Dati patrimoniali (in miliardi di lire)

	1999	1998	Variazione
Attivo	7.076	5.195	1.881
Attivo corrente	2.907	2.075	832
Disponibilità liquide e titoli	585	642	(57)
Crediti netti e ratei e risconti attivi	2.228	1.365	863
Magazzino (netto)	94	68	26
Immobilizzazioni materiali nette	3.277	2.137	1.140
Attrezzatura GSM	2.853	1.664	1.189
Infrastrutture di rete	805	573	232
Attrezzature tecniche	36	23	13
Altre attrezzature	15	8	7
Attrezzature IT	572	316	256
Attrezzature per ufficio	104	72	32
Migliorie su uffici	134	81	53
(fondi ammortamento)	(1.404)	(745)	(659)
Lavori in corso	162	145	17
Immobilizzazioni immateriali nette	892	983	(91)
Concessione GSM	842	833	9
(fondo ammortamento)	(261)	(208)	(53)
Spese tecniche capitalizzate	407	352	55
(fondo ammortamento)	(135)	(95)	(40)
Altre spese capitalizzate	394	376	18
(fondo ammortamento)	(356)	(279)	(77)
Immobilizzazioni finanziarie	1	4	(3)
Passivo e patrimonio netto	7.076	5.195	1.881
Passivo corrente	3.807	2.269	1.538
Debiti verso banche a breve termine	2	9	(7)
Quota corrente di debiti a lungo termine	61	61	0
Debiti e ratei e risconti passivi	3.744	2.199	1.545
Passivo immobilizzato	213	1.553	(1.340)
Debiti verso banche a medio-lungo termine	161	1.517	(1.356)
Fondo trattamento di fine rapporto	52	36	16
Patrimonio netto	3.056	1.373	1.683
Capitale sociale	594	592	2
Fondo sovrapprezzo azioni	19	-	19
Riserve statutarie	211	-	211
Utili (perdite) cumulate	2.232	781	1.451

Le attività totali registrano, rispetto al 1998, un incremento del 36% attribuibile principalmente ad attività operative a breve termine (+889 miliardi) e ad attività immobilizzate (+1.049 miliardi).

Le attività operative a breve di 2.322 miliardi di lire sono costituite da rimanenze di magazzino relative a telefoni, ricambi, accessori e carte Sim per 94 miliardi, da risconti attivi per affitti e canoni pagati in anticipo per 52 miliardi e da crediti netti per 2.176 miliardi (+65% rispetto all'anno precedente). I crediti

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

lordi, che includono anche le fatture da emettere e a cui si contrappone un fondo svalutazione crediti di 257 miliardi, sono formati per 500 miliardi da crediti verso clienti a fronte dei corrispettivi dei servizi, per 433 miliardi da crediti a fronte della vendita di telefoni, accessori, ricambi e SIM card ricaricabili a rivenditori, per 1.107 miliardi da crediti verso operatori telefonici, per 257 miliardi da crediti per imposte differite attive e per 136 miliardi da altri crediti.

Le immobilizzazioni materiali lorde si sono incrementate di 1.799 miliardi di lire (+62% rispetto al 1998) per la realizzazione di infrastrutture per l'assistenza al cliente e potenziamento della rete GSM che ora conta 5.187 BTS (antenne radio base), 260 BSC (stazioni di controllo) e 83 MSC (centri di commutazione). Le immobilizzazioni immateriali lorde si sono incrementate principalmente per la capitalizzazione di spese tecniche di rete (progettazione, implementazione e collaudo).

I debiti ammontano a 3.744 miliardi di lire di cui quelli commerciali, che includono le fatture da ricevere, ammontano a 2.013 miliardi e si riferiscono principalmente a spese operative sostenute e al proseguimento degli investimenti nella costruzione della rete. I debiti rimanenti sono costituiti principalmente da traffico prepagato e non ancora effettuato per 416 miliardi, da anticipi sulle chiamate da clienti in abbonamento per 36 miliardi, debiti tributari per 774 miliardi (di cui Tassa di Concessione Governativa 30 miliardi, IVA 48 miliardi, IRPEG 605 miliardi, IRAP 77 miliardi e altri debiti 14 miliardi), debiti relativi al personale per 71 miliardi e altri debiti per 434 miliardi, di cui 142 miliardi per contributo ex Legge 448/98.

Il rapporto tra le attività a breve e le passività a breve è passato dallo 0,91 del 1998 allo 0,76 del 1999.

L'analisi del capitale investito netto è riportata nella tabella seguente (in miliardi di lire):

	1999	1998	Variazione
Patrimonio netto	3.056	1.373	1.683
Indebitamento finanziario netto*	(361)	945	(1.306)
Capitale circolante netto	1.422	766	656
Fondo trattamento di fine rapporto	52	36	16
Totale fondi	4.169	3.120	1.049
Immobilizzazioni materiali nette	3.277	2.137	1.140
Spese tecniche capitalizzate nette	272	257	15
Immobilizzazioni materiali e spese tecniche capitalizzate nette	3.549	2.394	1.155
Altre spese capitalizzate nette e immobilizzazioni	39	101	(62)
Concessione GSM al netto del fondo ammortamento	581	625	(44)
Immobilizzazioni immateriali nette	620	726	(106)
Totale impieghi	4.169	3.120	1.049

* al netto dello *Special Cash Collateral* nel 1998, in quanto nel 1999 tale elemento non è più presente

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il capitale investito netto di Omnitel nel 1999 si è incrementato di 1.049 miliardi di lire, passando da 3.120 a 4.169 miliardi. Tale incremento è spiegato dalle attività fisse che hanno registrato, al netto delle variazioni intervenute nel fondo ammortamento, un aumento di 1.141 miliardi. Tale aumento di impieghi in attività fisse è stato integralmente finanziato dall'incremento dei mezzi propri, in misura pari all'utile netto di esercizio di 1.662 miliardi. I mezzi propri hanno inoltre consentito sia di aumentare il capitale circolante netto (passato da 776 a 1.422 miliardi), sia di rimborsare quasi integralmente il finanziamento a lungo (per 1.355 miliardi) e di portare l'indebitamento finanziario netto da (945) a +361 miliardi.

Prospetto dei flussi di cassa (in miliardi di lire)

	1999	1998	Variazione
Utile (perdita) netto	1.662	781	881
Ammortamenti	830	554	276
Accantonamento al fondo TFR	19	10	9
Dismissioni	12	3	9
Flusso di cassa lordo generato dalla gestione operativa	2.523	1.348	1.175
Variazione del capitale circolante netto	658	387	271
(Incr.)/decr. dei Crediti netti e dei ratei e risconti attivi	(864)	(769)	(95)
(Incr.)/decr. magazzino netto	(26)	(32)	6
Incr./(decr.) debiti e ratei e risconti passivi	1.383	1.010	373
Incr./(decr.) risconto passivo su traffico prepagato	165	178	(13)
Flusso di cassa generato dagli investimenti in immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie	(1.896)	(1.308)	(588)
Immobilizzazioni materiali	(1.813)	(1.291)	(522)
Immobilizzazioni immateriali	(82)	(16)	(66)
Immobilizzazioni finanziarie	(1)	(1)	-
Flusso di cassa netto generato dalla gestione operativa	1.285	427	858
Flusso di cassa generato dall'attività finanziaria	(1.342)	8	(1.350)
Incr./(decr.) debiti a breve termine	(8)	2	(10)
Incr./(decr.) debiti a lungo termine	(1.355)	6	(1.361)
Incr./(decr.) capitale sociale e riserve	21	-	21
Flusso di cassa netto	(57)	435	(492)
Saldo di cassa iniziale*	642	207	435
Saldo di cassa finale*	585	642	(57)

* Include Disponibilità Liquide, *Special Cash Collateral* e Titoli

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il flusso di cassa operativo netto (dopo le variazioni di capitale circolante e gli investimenti) è stato positivo per 1.285 miliardi di lire, di cui 402 generati nel primo semestre e 883 nella seconda metà dell'anno. In particolare, la variazione nel capitale circolante netto ha generato un flusso positivo di 658 miliardi, derivante da una variazione in aumento dei debiti commerciali e ratei e risconti passivi, complessivamente per 1.383 miliardi, un aumento di 864 miliardi dei crediti commerciali netti, un incremento per 165 miliardi dei debiti a fronte del traffico prepagato non ancora consumato e un aumento di 26 miliardi del magazzino. Gli investimenti in immobilizzazioni hanno assorbito 1.896 miliardi principalmente per investimenti connessi allo sviluppo e al potenziamento della rete GSM.

Il flusso di cassa generato dall'attività finanziaria è stato negativo per 57 miliardi di lire, a seguito principalmente della quasi totale estinzione dei finanziamenti a medio-lungo termine.

La posizione finanziaria netta è positiva per 361 miliardi rispetto ai (945) miliardi dell'esercizio precedente (si veda la tabella sotto riportata).

Indebitamento finanziario netto (in miliardi di lire)

	1999	1998	Variazioni 1999 vs1998
Saldi attivi di c/c	585	95	490
Saldi passivi di c/c	(2)	(9)	7
Titoli	-	502	(502)
Quota corrente di debiti a medio-lungo termine	(61)	(61)	-
Debiti a medio-lungo termine	(161)	(1.517)	1.356
Indebitamento finanziario netto	361	(990)	1.351
<i>Special Cash Collateral</i>	-	45	(45)
Indebitamento finanziario netto al netto dello <i>Special Cash Collateral</i>	361	(945)	1.306

RAPPORTI CON LE SOCIETÀ CONTROLLATE, COLLEGATE, CONTROLLANTI E IMPRESE SOTTOPOSTE AL CONTROLLO DI QUESTE ULTIME

Nel corso dell'esercizio la società ha effettuato, a normali condizioni di mercato, diverse operazioni con le imprese controllate, collegate, controllanti e imprese sottoposte al controllo di queste ultime, il cui elenco completo e dettagliato è stato esposto nella nota integrativa. Tali operazioni sono di natura commerciale e finanziaria tipiche di un gruppo di imprese integrato verticalmente.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL GESTIONI S.P.A.

Nel corso del 1999 la Omnitel Gestioni S.p.A. ha svolto il suo quarto esercizio, incrementando le attività di vendita dei servizi e prodotti della controllante derivanti dal contratto di franchising, sottoscritto nel 1995, e sviluppando le attività di supporto e sperimentazione previsti dai contratti via via stipulati dal 1996 a oggi con la controllante.

L'attività prevalente di Omnitel Gestioni è rimasta quella di gestione dei punti vendita diretti, vale a dire i negozi Spazio Omnitel di Milano Via Orefici n. 2, di Roma Via del Corso n. 417, di Napoli Via G. Cesare 28/30 ai quali si è aggiunto dal 1 dicembre il negozio di Bologna Via U. Bassi 21 H/L. Il presidio degli aeroporti è migliorato grazie all'apertura nel mese di febbraio 1999 del corner presso le partenze (area Schengen) dell'aeroporto di Milano Malpensa, che si aggiunge al punto vendita situato presso l'aeroporto di Linate.

Tutti i punti vendita diretti costituiscono i negozi più importanti per Omnitel in termini di immagine e di volumi, oltre che i centri pilota per lo sviluppo della formula in franchising della catena Spazio Omnitel che, considerato l'aumento numerico e il miglior presidio territoriale, oggi sono in grado di sperimentare in maniera più approfondita tenendo conto delle singole realtà regionali del nostro mercato.

Nel maggio 1999 Omnitel Gestioni ha inoltre lanciato, su mandato della controllante, il negozio virtuale Spazio Omnitel on line.

Fatti salienti del periodo

In data 30 novembre 1999 si è perfezionata l'acquisizione del ramo d'azienda relativo a un esercizio commerciale localizzato a Bologna, in Via U. Bassi 21 H/L, già "negozio top", che ha iniziato la sua operatività il 1 dicembre 1999. Tale apertura, insieme alla crescita dell'attività di tutti i punti vendita, ha richiesto un ampliamento della struttura, che è passata da 27 dipendenti in carico al 31 dicembre 1998 ai 33 dipendenti in carico al 31 dicembre 1999. Oltre a quella sopra citata, nel corso dell'anno sono state perfezionate altre 14 acquisizioni di punti vendita attraverso il rilevamento di rami d'azienda. Questi sono stati successivamente affidati in locazione a partners commerciali (franchisee) di Omnitel. Tali operazioni, denominate "negozi top", sono motivate dall'esigenza di garantire la presenza di Spazio Omnitel nei punti commercialmente strategici, e per questo più onerosi. Omnitel ha quindi dato mandato a Omnitel Gestioni di individuare tali locations e di

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

allestire i punti vendita, affidando ai partners la gestione commerciale. Alla data del 31 dicembre 1999 i “negozi top” erano 23.

Il restyling del negozio in Internet già lanciato nel 1998, e la conseguente apertura di Spazio Omnitel on line, ha trasformato il precedente sito in un vero e proprio negozio virtuale per la commercializzazione di tutti i prodotti e servizi Omnitel e di alcuni prodotti particolarmente innovativi non reperibili presso i normali punti di vendita. Omnitel Gestioni risulta quindi essere una tra le prime aziende in Italia a effettuare vero commercio elettronico e si colloca al secondo posto per volumi di transazioni e fatturato (oltre 330.000 clienti registrati, 26.000 ordini pari a quasi 3,2 miliardi di lire di ordinato).

Nel corso dell'esercizio la società ha inoltre acquisito una partecipazione pari allo 0,1% del capitale della Omnitel 2000 S.p.A.

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 1999 presenta una perdita di esercizio di lire 262.261.547.

Il fatturato complessivo passa da 14.923 milioni di lire dell'esercizio precedente a 23.481 milioni (compresi 2.485 milioni realizzati da Spazio Omnitel on line dell'esercizio appena concluso, con un incremento del 57,34%. Tale fatturato, considerando solo i Punti Vendita, deriva per complessivi 13.274 milioni di lire dalla vendita telefoni, accessori e schede rispetto agli 11.669 milioni dell'esercizio precedente, con un incremento del 13,8%. Le attivazioni sono state 35.102 rispetto alle 27.677 del 1998 con un incremento del 26,8%. Le persone che hanno visitato i negozi sono state circa 332.000 contro le circa 190.000 del 1998, con un incremento del 75%; i clienti registrati in Spazio Omnitel on line sono stati 33.415. La soddisfazione dei clienti, monitorata attraverso l'indice di soddisfazione del cliente e le indagini telefoniche, si è rivelata sempre elevata nonostante l'incremento delle attività che ha posto sotto forte pressione le strutture operative. I compensi da attivazioni, compresi quelli riferiti alle ricaricabili, e al netto dei recuperi per le rimozioni, ammontano a 1.253 milioni di lire rispetto ai 1.211 milioni dell'esercizio precedente, con una minima variazione del 3,5%. Il fatturato rimanente, pari a lire 6.469 milioni, si riferisce ai contributi erogati da Omnitel e agli introiti conseguiti dall'affitto dei rami d'azienda dei “negozi top”, per i quali nell'esercizio sono stati investiti 7.965 milioni sul totale degli investimenti che è pari a lire 8.368 milioni.

I costi di produzione passano da 14.748 milioni di lire dell'esercizio precedente a 23.069 milioni del 1999 con un incremento del 56,42%,

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

principalmente per effetto dei maggiori volumi di acquisto dei prodotti destinati alla vendita, per l'aumento dei costi del personale e per l'incremento dei costi di ammortamento degli ingenti investimenti effettuati nel corso dell'anno per le acquisizioni dei "negozi top". L'andamento complessivamente positivo della gestione commerciale risente purtroppo ancora degli effetti conseguenti all'ammortamento degli ingenti investimenti effettuati all'inizio dell'attività per i punti vendita di Milano Via Orefici e Roma Via del Corso, che esauriranno la loro manifestazione nel prossimo esercizio, consentendo così un recupero della redditività complessiva dell'azienda.

Evoluzione prevedibile della gestione

Per l'esercizio 2000 si prevede un incremento delle attività di monitoraggio dell'andamento dei negozi Spazio Omnitel in franchising e di acquisizione di punti vendita (in particolare di "negozi top") la cui performance risulti al di sotto delle potenzialità espresse dal mercato di riferimento; verranno sfruttate le opportunità di installare corner o punti di vendita diretti situati in posizioni di grande affluenza di pubblico. È previsto inoltre un incremento delle vendite e delle attività attraverso il negozio Spazio Omnitel on line, anche attraverso promozioni e concorsi a premio. I conseguenti aumenti di volumi e di attività che ne potranno derivare richiederanno un ulteriore incremento delle risorse per far fronte alle nuove esigenze.

Nel corso del 2000 è prevista l'acquisizione di altri "negozi top", laddove Omnitel riterrà opportuno acquisire spazi in luoghi prestigiosi o strategici per la propria politica distributiva di prodotti e servizi. Questi punti vendita saranno ancora affidati in franchising a partners di Omnitel Pronto Italia per la gestione dei negozi Spazio Omnitel, nel rispetto della strategia di sviluppo della catena in franchising.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL SERVIZI CENTRO S.P.A.

Nel corso del 1999 la Omnitel Servizi Centro S.p.A., costituita nel luglio 1998, ha svolto il suo primo vero esercizio, incrementando le attività di servizio di assistenza ai clienti Omnitel localizzati nelle regioni Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo e Molise. Al potenziamento della capacità lavorativa della sede di Pisa hanno corrisposto tanto uno sviluppo dell'attività base di assistenza ai clienti Omnitel, con l'assegnazione della ulteriore gestione dei clienti della Sardegna e di parte del Lazio, quanto l'estensione del ventaglio

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

delle attività svolte dal Call Center. Dal mese di luglio, infatti, al servizio di assistenza clienti si è affiancata la gestione delle nuove attivazioni per l'intera Area Centro, completata, a partire da settembre, con il trasferimento al Call Center pisano della responsabilità relativa alla struttura Dealer Support. Da giugno, inoltre, il Call Center di Pisa svolge, con competenza allargata a tutto il territorio nazionale, anche per clienti non Omnitel, l'attività di assistenza per i nuovi servizi di Omnitel 2000, utilizzabili tramite tre piattaforme tecnologiche, Internet, WAP e riconoscimento vocale da terminali mobili.

Fatti salienti del periodo

Il 1999 ha rappresentato il primo anno di piena attività operativa del Call Center di Pisa. I risultati di questo primo anno sono stati decisamente soddisfacenti, sia in termini di sforzo lavorativo compiuto che di qualità del lavoro stesso. Il progettato ampliamento della superficie destinata alle attività di assistenza ai clienti è stato completato nei tempi previsti, rendendo disponibili 116 postazioni aggiuntive, raggiungendo così un totale di 264 postazioni operative, con un incremento di circa il 78% della capacità rispetto al 1998. Durante il 1999 il personale mediamente impiegato presso il Call Center di Pisa è stato pari a 445 unità, corrispondente a 340 Full Time Equivalent (FTE), con un mix medio del 63% di personale part time e 37% full time. La forza lavoro al 31 dicembre 1999 ha raggiunto la soglia di 586 persone, delle quali l'85% donne e il 15% uomini.

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 1999 presenta, al netto delle imposte, un utile di esercizio di Lit. 508.656.980.

Il fatturato sale da 5.267 milioni di lire del 1998 a 27.941 milioni del 1999; questo esercizio è stato caratterizzato dagli investimenti per l'ampliamento del Call Center relativi a lavori civili, acquisto di sistemi informativi e arredi, per un valore di circa 5 miliardi, e dal forte incremento delle componenti di ricavo e costo, dovuto allo sviluppo della struttura oltre che all'orizzonte operativo più ampio (nel 1998 il Call Center ha iniziato l'attività solo dal mese di ottobre). Il volume di chiamate gestito dal Call Center nel 1999 è stato pari a 13.161.953. Le chiamate offerte live (destinate all'operatore, non all'IVR - Interactive Voice Responding) sono state 4.915.166.

A partire dal mese di giugno sono poi state svolte a favore di Omnitel 2000 S.p.A. le attività di servizio clienti, gestendo le chiamate dal cellulare Omnitel o da rete fissa.

L'obiettivo di qualificare e aggiornare costantemente la formazione del personale da assumere nei Call Center, ha condotto la controllante Omnitel alla stipula di una convenzione con la Regione Toscana e il Ministero del Lavoro, siglata il 10 agosto 1999, che prevede il finanziamento da parte del

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Fondo Sociale Europeo di un corso di formazione, della durata di cinque settimane, finalizzato alla creazione della figura professionale di “Operatore servizio clienti di call center”. La firma di questo accordo rappresenta un titolo di riconoscimento delle capacità progettuali e organizzative nel settore della formazione di Omnitel Servizi Centro. I corsi si tengono nella sede dell’azienda con alcuni dipendenti nel ruolo di docenti.

Con delibera dell’Assemblea Straordinaria del 30 giugno, la società ha trasformato la sua ragione sociale da “Società a responsabilità limitata a socio unico” a “Società per Azioni”, e ha trasferito la sede legale da Ivrea (TO) Via Jervis 13 a Corsico (MI) Via Caboto 15, provvedendo ad approvare l’aumento di capitale pari a lire 100.000.000, interamente versato dalla controllante Omnitel. Conseguentemente il capitale sociale al 31 dicembre 1999 risulta composto da nr. 200.000 azioni del valore nominale di lire 1.000 ciascuna, per un totale di 200.000.000 di lire.

Evoluzione prevedibile della gestione

Il 10 febbraio 2000 ha preso avvio la prima sessione del corso di formazione finalizzato alla creazione della figura di “Operatore servizio clienti di call center”, sopra ricordato, al quale hanno preso parte 75 persone risultate dalla specifica selezione. Nell’arco dell’anno è prevista l’assunzione di almeno il 75% dei partecipanti. Nel corso del 2000 si prevede inoltre il consolidamento delle attuali attività in termini qualitativi e un trend di sviluppo, sotto il profilo occupazionale, in linea con la crescita della customer base Omnitel e Omnitel 2000, con un incremento stimato in 91 FTE medi rispetto al 1999.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL SERVIZI SUD S.P.A.

Nel corso del 1999 la Omnitel Servizi Sud S.p.A., costituita nel luglio 1998, ha svolto il suo primo vero esercizio, incrementando le attività di servizio di assistenza ai clienti Omnitel localizzati prevalentemente nelle regioni Sicilia, Calabria e Basilicata. Questo esercizio è stato caratterizzato da un notevole aumento di clienti Omnitel al Sud, fattore sicuramente positivo ma che ha richiesto l’utilizzo di tutto il personale in forza, non consentendo alla società di iniziare quelle azioni tendenti a fornire servizi anche a favore di clienti terzi sul mercato.

Fatti salienti del periodo

Nel 1999 l’attività di customer care si è notevolmente sviluppata: il numero

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

delle chiamate gestite dal customer care è passato infatti da un valore medio di 204.000 (gennaio 1999) a un valore medio di 713.000 raggiunto nel mese di dicembre 1999. È stata avviata l'attività di gestione dei reclami e il call center è stato anche centro pilota per il lancio di un nuovo servizio sperimentale dedicato al contatto con i clienti via e-mail. Il numero dei dipendenti di Omnitel ServiziSud è di conseguenza cresciuto significativamente: da 138 dipendenti in forza al 31 dicembre 1998 a 508 (circa 345 Full Time Equivalent) alla data del 31 dicembre 1999, di cui 59 contratti a tempo indeterminato e 449 contratti di formazione lavoro.

Durante il 1999 il personale mediamente impiegato è stato pari a 363 unità. Questo incremento di organico ha comportato la ricerca di nuovi spazi per alcuni dipartimenti e il trasferimento di circa 50 unità in Viale Ulisse 22, nei locali già affittati da Omnitel.

La società è inoltre parte attiva nel "Consorzio della Scuola Superiore di Catania - Istituto Superiore di Catania per la Formazione di Eccellenza" che ha promosso per l'anno accademico 1999/2000 un corso di perfezionamento/master in "Servizi avanzati di telecomunicazione". L'obiettivo del corso è formare professionisti con competenze specifiche nel settore delle nuove tecnologie di comunicazione. La formazione è diretta a creare manager dell'innovazione tecnologica nel settore della gestione e dello sviluppo di servizi telefonici e multimediali supportati dalla rete Internet.

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 1999 presenta, al netto delle imposte, un utile di esercizio di Lit. 281.679.023.

Da un punto di vista economico l'anno 1999 è stato caratterizzato dagli investimenti che hanno principalmente riguardato lavori civili, acquisto di sistemi informativi e arredi, per un valore di circa 4 miliardi, e dal forte incremento delle componenti di ricavo e costo, dovuto allo sviluppo della struttura oltre che all'orizzonte operativo più ampio (nel 1998 l'attività era partita con l'inaugurazione ufficiale del 7 dicembre).

Con delibera dell'Assemblea Straordinaria del 30 giugno, la società ha trasformato la sua ragione sociale da "Società a responsabilità limitata a socio unico" a "Società per Azioni", e ha trasferito la sede legale da Ivrea (TO) Via Jarvis 13 a Corsico (MI) Via Caboto 15, provvedendo ad approvare l'aumento di capitale pari a lire 100.000.000, interamente versato dalla Controllante Omnitel. Conseguentemente il capitale sociale al 31 dicembre 1999 risulta composto da nr. 200.000 azioni del valore nominale di lire 1.000 cadauna, per un totale di 200.000.000 di lire.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Evoluzione prevedibile della gestione

La presenza del Customer Care nella città di Catania ha dato un forte impulso all'avviamento di alcune interessanti iniziative sul territorio sia commerciali che socio-culturali. Tra le più importanti il progetto "Catania comune aperto", finalizzato a una significativa intesa tra Omnitel e il Comune di Catania sulle tematiche dell'innovazione, della valorizzazione e dell'attenzione verso le esigenze del cittadino\cliente. Attraverso tale progetto Omnitel fornirà strumenti, tecnologie e processi applicativi atti a facilitare la diffusione delle informazioni.

Per il 2000 non sono previsti significativi incrementi della forza lavoro.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL 2000 S.P.A.

La Omnitel 2000 S.p.A. detenuta al 99,9% da Omnitel e allo 0,1% da Omnitel Gestioni S.p.A., è stata costituita in data 19 maggio 1999 e ha come oggetto sociale l'acquisto, la vendita e la realizzazione di servizi a valore aggiunto su rapporti informatici di carattere informativo, divulgativo, di intrattenimento ed editoriale in genere, destinati alla distribuzione a mezzo di tecnologie informatiche, telematiche e delle telecomunicazioni, ivi inclusa la realizzazione e la gestione di pubblicazioni e notiziari informatici, telematici e delle telecomunicazioni, con espressa esclusione della stampa quotidiana; l'attività di compravendita, di concessione e di commercializzazione in genere di spazi e di diritti pubblicitari; lo svolgimento di attività di agenzia commerciale connesse all'offerta di servizi propri o di terzi nonché lo svolgimento di attività di e-commerce (commercio elettronico e/o digitale).

Al fine del raggiungimento dell'obiettivo aziendale, nel corso del mese di giugno, si è provveduto a iscrivere presso il tribunale una testata giornalistica.

Il mercato

Il mercato italiano del web, confermando il trend positivo evidenziato nel corso del biennio 1998 e 1999, risulta in costante crescita. In particolare, gli web-users sono passati da 2,6 milioni del 1998 a 7 milioni del 1999 e si prevede saranno 10 milioni nel 2000 e 13 milioni nel 2001 (fonti: Eurisko; Databank). Di questi, gli web-shoppers, sono stati 130.000 nel 1998, 400.000 nel 1999 e si prevede saranno 800.000 nel 2000 e 1,4 milioni nel 2001 (fonte: Eurisko, Databank). Nel 1999 le vendite on line sono state di 20

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

miliardi di dollari negli Stati Uniti, di 5,4 miliardi di dollari in Europa e di 0,3 miliardi di dollari in Italia, pari a 580 miliardi di lire.

La tendenza nei prossimi anni è quella di un'accelerazione del tasso di crescita di tali volumi per arrivare ad avere, nel 2002, una previsione di vendite pari a 101 miliardi di dollari negli Stati Uniti, 48,6 miliardi di dollari in Europa e infine 2,4 miliardi di dollari in Italia, pari a 4.650 miliardi di lire (fonte: Forrester Research).

Stime correnti indicano che fra il 1999 e il 2000 gli investimenti in advertising nel settore Internet in Italia passeranno da circa 50 a oltre 100 miliardi di lire.

Il mercato italiano del Wap evidenzierà la prima consistente crescita nel corso del 2000: si passerà dai 15 mila telefoni cellulari del 1999 ai circa 2 milioni del dicembre 2000.

Fatti salienti del periodo

Omnitel 2000 è un progetto che rappresenta per Omnitel una svolta strategica di sviluppo. L'evolversi del contesto competitivo e la crescente integrazione di mercati fino a ieri indipendenti (Telco, Information Technology, Contents, etc) hanno spinto Omnitel a creare una nuova unità di business per aggredire il mercato dei servizi a valore aggiunto. La società si è mossa in maniera rapida e determinata e ha creato per prima tra gli operatori mobili il concetto di "portale multi-accesso": un grande sistema di database in cui confluiscono contenuti eterogenei. Tale massa di contenuti è accessibile attraverso tre tecnologie differenti e complementari: Internet, WAP e riconoscimento vocale. Si tratta di tecnologie nuove a forte contenuto di innovazione che hanno richiesto significativi investimenti in piattaforme e risorse umane, oltre alla soluzione di significative complessità tecniche.

L'attività della società, che si ricorda è stata creata a maggio, ed è partita a luglio erogando servizi tramite Internet, si è concretizzata a settembre ampliando la fornitura di servizi tramite la tecnologia WAP e di riconoscimento vocale. Alla fine del 1999 più di 150 servizi sono stati resi disponibili su Internet, circa 80 sulla piattaforma Wap e circa 50 sulla piattaforma di riconoscimento vocale. Le attività del 1999 hanno in sintesi portato Omnitel 2000 a posizionarsi fra i primi portali in Italia in soli 4 mesi. Al fine di integrare lo sviluppo dei servizi a valore aggiunto con gli strumenti tecnologici che con essi interagiscono, si è deciso di sviluppare anche l'attività del commercio elettronico. A tal fine si sta implementando un portale integrato che offrirà a tutti i merchant che saranno presenti un servizio globale.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 1999, primo esercizio di attività sociale presenta una perdita di esercizio di lire 42.219.895.589 sintetizzabile nelle seguenti risultanze (importi in milioni di lire):

Attività	57.369
Passività	53.383
Perdita dell'esercizio	(42.219)
Capitale e riserve	46.205
Ricavi	1.675
Costi della produzione	61.895
Proventi finanziari	1
Imposte diff.attive	18.000

L'introduzione di nuove tecnologie avanzate ha richiesto ingenti investimenti, sia di natura immobilizzata sia di sviluppo consulenziale, che non hanno ancora trovato riscontro nei ricavi operativi. Tale situazione ha comportato l'accumularsi di perdite che nel corso dell'esercizio hanno superato il valore del patrimonio netto aziendale.

In data 20 dicembre 1999 l'Assemblea Straordinaria dei soci, convocata dal Consiglio di Amministrazione, ai sensi dell'articolo 2447 del Codice Civile, prendendo atto della perdita maturata al 31 ottobre 1999 di lire 42.205.840.698, come risultante dalla situazione patrimoniale alla data del 31 ottobre 1999, ne ha deliberato la totale copertura attraverso l'azzeramento del capitale sociale ammontante a lire 1.000.000.000, unitamente al versamento di lire 41.205.840.698 a copertura delle perdite residue, allocando tali valori complessivamente a una posta di altre riserve. Contestualmente è stato deliberato un aumento di capitale sociale fino a lire 10.000.000.000 con sovrapprezzo azioni di lire 30.000.000.000, sottoscritto e versato immediatamente per lire 1.000.000.000 di capitale sociale e lire 3.000.000.000 di sovrapprezzo azioni.

Altre informazioni

Nel corso dell'esercizio sono stati sostenuti costi progettuali relativi a ricerche sperimentali di marketing finalizzati allo sviluppo di nuove iniziative nel settore dei servizi a valore aggiunto.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio

In data 15 febbraio 2000 si è riunito il Consiglio di Amministrazione della società che ha assunto tra l'altro le seguenti delibere: attestazione dell'avvenuta sottoscrizione e versamento da parte dei soci di 36 miliardi di lire di cui lire 9 miliardi a titolo di versamento del residuo capitale e lire 27

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

miliardi quale sovrapprezzo azioni, in attuazione a quanto deliberato dall'Assemblea dei soci del 20 dicembre 1999; destinazione dei 36 miliardi a ripagamento parziale del debito commerciale.

Evoluzione prevedibile della Gestione

L'attività intrapresa dalla società è un business fortemente strategico, i cui risultati economici positivi emergeranno negli esercizi futuri; tuttavia già nel prossimo esercizio si ritiene di poter realizzare entrate che, pur non consentendo ancora un pieno raggiungimento del pareggio operativo tra costi e ricavi, potranno dare una chiara visione di quelle che saranno le potenzialità nel prossimo futuro. L'attività Internet è, come noto, costituita dall'erogazione di contenuto a livello gratuito, ed è legata a ricavi che con lo sviluppo della penetrazione di Internet, del web advertising e dell'e-commerce rappresentano una sicura potenzialità di business. L'attività WAP che per prima la società ha lanciato commercialmente, è legata alla penetrazione dei relativi telefoni: le indicazioni disponibili fanno ritenere che essa potrà essere significativa già a partire dal 2000. I servizi forniti attraverso la piattaforma di riconoscimento vocale vengono costantemente aggiornati in un'ottica più vicina alle esigenze di mobilità del cliente. Omnitel 2000 è convinta che questo campo possa costituire nel prossimo futuro una grande opportunità di business. Tutto ciò, se da un lato rende estremamente consapevoli della complessità dell'impresa, dall'altro conforta per l'indubbio vantaggio competitivo già a oggi raggiunto rispetto ai più diretti concorrenti. Ed è su tale vantaggio che Omnitel 2000 conta per ottenere nel prossimo esercizio un risultato migliore, anche in previsione del lancio ad aprile 2000 dell'attività di commercio elettronico.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL SERVIZI FINANZIARI S.P.A.

La società Omnitel Servizi Finanziari S.p.A. (in breve Omnifin S.p.A.), è stata costituita con atto in data 29 giugno 99 registrato il 02 luglio 99.

In data 22 luglio 99 è stata richiesta all'Ufficio Italiano Cambi l'iscrizione all'elenco generale ex articolo 106 D. LGS. 385/93 (T.U. delle leggi in materia bancaria e creditizia) per svolgere l'attività di prestazione di servizi di pagamento.

Tale iscrizione è avvenuta in data 17 settembre 99.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

In data 21 ottobre 1999 è stata presentata domanda alla Banca d'Italia relativa all'iscrizione all'elenco speciale degli Intermediari Finanziari ex articolo 107 T.U. delle leggi in materia bancaria e creditizia.

Fatti salienti del periodo

La società, nel corso del periodo, ha provveduto a sviluppare attività di analisi e progettazione volte alla realizzazione di nuovi sistemi di servizi di pagamento che si prevede saranno operativi nel corso del prossimo esercizio.

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso in data 31 dicembre 1999 è stato redatto osservando le disposizioni vigenti in materia di bilancio degli enti finanziari, stabilite con il decreto legislativo del 27 gennaio 1992, n. 87 e seguendo le istruzioni contenute nel provvedimento della Banca d'Italia del 31 luglio 1992, n. 103. Il bilancio presenta una perdita d'esercizio pari a lire 238.157.893 ed è sintetizzabile nelle seguenti risultanze (importi in milioni di lire):

Attività	945
Passività	183
Capitale e riserve	1.000
Perdita dell'esercizio	238
Ricavi	3
Costi	241

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio

Successivamente alla chiusura dell'esercizio non sono intervenuti fatti di rilievo.

Evoluzione prevedibile della gestione

Nel corso dell'esercizio 2000 si svilupperanno le varie attività raggiungendo l'operatività della società nell'ambito delle attività di prestazione dei servizi di pagamento. Si proseguiranno inoltre le attività tendenti a ottenere l'iscrizione nell'elenco speciale degli Intermediari Finanziari, ex art. 107 così da iniziare a operare con piena capacità in questo settore.

ANNO 2000

Nel corso del 1999 Omnitel ha continuato e concluso con successo tutte le attività inerenti al “Progetto Anno 2000” già avviate a partire dal 1997 e proseguite poi nel corso del 1998. Non si sono infatti registrate situazioni di mancato funzionamento neppure parziale di prodotti/servizi che avrebbero potuto avere qualche effetto sui processi aziendali.

Tale risultato è stato ottenuto anche grazie alla massima attenzione che Omnitel ha riservato nel 1999 al “Progetto Anno 2000”, sia in termini di coinvolgimento di risorse umane, sia in termini di investimenti economici in modo tale da garantire ai propri clienti la piena compatibilità dei prodotti/servizi offerti. In particolare il gruppo di lavoro Anno 2000, costituito da rappresentanti di tutte le direzioni aziendali e coordinato dalla Direzione Information Technology, nel corso del 1999 si è occupato delle seguenti attività:

- completamento dell’attività di messa a punto e di test previste dal piano di lavoro;
- revisione di tutti i fornitori e i partner critici in modo da ottenere adeguate garanzie circa la loro compatibilità Anno 2000;
- prevenzione e gestione dell’emergenza. Per fronteggiare problemi non prevedibili Omnitel ha approntato un piano di emergenza costantemente aggiornato alle variazioni del Progetto Anno 2000. Sono state predisposte al riguardo procedure di emergenza dettagliate per far fronte a eventuali malfunzionamenti dei sistemi informativi aziendali. Sono stati inoltre istituiti comitati interdipartimentali per la gestione di un’eventuale emergenza che hanno effettuato un presidio continuo durante tutto il periodo di fine anno. Come evidenziato precedentemente non hanno avuto necessità di effettuare interventi.

La direzione aziendale e il Consiglio di Amministrazione venivano aggiornati regolarmente sullo stato delle attività. Omnitel ha inoltre collaborato nel corso del 1999 con il Comitato Anno 2000, organo governativo istituito allo scopo di studiare e indirizzare l’adeguamento dei sistemi informatici alle problematiche Anno 2000 e ha partecipato con altre aziende alla definizione del piano nazionale di continuità ed emergenza.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

EURO

A seguito dell'entrata in corso legale della moneta europea, Omnitel si sta preparando all'introduzione dell'Euro sulla base di un piano graduale, che consentirà all'azienda di raggiungere la piena transizione con anticipo rispetto alla scadenza dell'1 gennaio 2002 prevista dal legislatore. A tale riguardo è stato costituito a partire dal 1998 un comitato guida Euro che ha il compito di definire le linee strategiche del progetto Euro e garantire, attraverso la nomina di un responsabile di progetto, il coordinamento delle attività necessarie per raggiungere gli obiettivi pianificati.

Le attività svolte nel corso del 1999 possono essere così sintetizzate:

■ Pianificazione degli interventi

Sulla base delle linee strategiche definite dal comitato guida sono stati approntati dei piani operativi per l'implementazione delle attività necessarie. In particolare sono state analizzate e verificate, con tutte le direzioni aziendali coinvolte, i rapporti con i clienti, la rete di vendita e il passaggio attraverso la contabilità interna

■ Realizzazione degli interventi

Nel corso del 1999 sono state portate a compimento alcune delle attività pianificate e in particolare:

- Controvalorizzazione del conto telefonico
- Controvalorizzazione del cedolino stipendio
- Controvalorizzazione delle fatture con la rete di vendita
- Attività di formazione aziendale

EVENTI SUCCESSIVI

Ripartizione degli oneri del Ministero della Difesa per la liberazione delle frequenze in banda 1800 MHz

In data 18 gennaio 2000, il Ministero delle Comunicazioni ha reso noto che la quantificazione effettuata dal Ministero della Difesa degli oneri derivanti dalla liberazione delle frequenze in banda 1800 MHz ai sensi del D.M. 25 marzo 1998 ammonta a un totale di lire 448.428.051.000 da suddividere tra gli operatori radiomobili negli esercizi finanziari 1998-2002. La quota relativa all'esercizio finanziario 1998 a carico di Omnitel risulta essere di lire 22.973.324.000, al lordo di quanto già trasferito al Ministero della Difesa in termini di beni materiali e servizi sostitutivi. Per il 1999, detta quota non è stata ancora fissata.

Istanza di riesame

Omnitel ha presentato all'AGCOM, in data 14 febbraio 2000, un'istanza di riesame della Deliberazione n. 338/99, "Interconnessione di terminazione verso le reti radiomobili e prezzi delle comunicazioni fisso-mobile originate dalla rete di Telecom Italia", richiedendo di sottoporre a nuovo esame la materia oggetto di tale Delibera. In particolare, Omnitel è dell'opinione che il meccanismo pro-competitivo adottato per il fisso-mobile è di per sé idoneo a consentire la promozione della concorrenza nel mercato del fisso-mobile e sui valori di terminazione degli operatori mobili e che invece l'applicazione del principio dell'orientamento ai costi non è conforme al principio di proporzionalità e risulta contraddittorio con il meccanismo pro-competitivo di cui sopra.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Le previsioni correnti relative al mercato italiano confermano una crescita sostenuta delle attivazioni totali, anche se in misura inevitabilmente inferiore a quanto registrato nei due anni precedenti: questo sviluppo porterà la penetrazione dall'attuale 53% al 63% della popolazione a fine anno, ovvero circa 37 milioni di clienti. I primi mesi dell'anno confermano tale aspettativa, e semmai la rafforzano.

L'espansione del mercato avverrà peraltro in un contesto di concorrenza ulteriormente crescente, che potrà tradursi - a livello nazionale - in un numero di disattivazioni (il cosiddetto tasso di churn) elevato e vicino, in valore assoluto, all'incremento di clienti netti: in altri termini, la competizione fra gli operatori si svolgerà sia sul fronte della conquista dei clienti "nuovi" sul mercato, sia sul campo dei clienti già presenti; nel complesso, quindi, le imprese combatteranno (anche) per una share del mercato ampiamente superiore ai dieci milioni di clienti!

Certamente l'andamento del periodo fine 1999 - inizio 2000 ha dimostrato che il mercato è ancora estremamente reattivo, in grado di esprimere forti accelerazioni nonostante i livelli di penetrazione ormai raggiunti. La crescita sarà sostenuta, fra gli altri fattori, da due importanti accadimenti: l'ingresso del quarto gestore, probabilmente verso la fine del primo semestre, comunque in tempo per sfruttare pienamente il picco di stagionalità estiva; un tasso di innovazione più accentuato che non negli anni precedenti, grazie all'ingresso di nuove tecnologie che consentiranno lo sviluppo di servizi oggi non presenti sul mercato. La piena affermazione dei terminali WAP, unita

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

all'effettiva disponibilità dei relativi portali e contenuti, l'introduzione della tecnologia GPRS che innalzerà considerevolmente la velocità di trasmissione dati della rete, l'integrazione fra internet e mobilità, sono solamente alcune fra le innovazioni che concorreranno alla effettiva possibilità di trasformare i servizi disponibili e dunque di moltiplicare le possibilità di utilizzo.

È evidente che, in questo quadro concorrenziale, Omnitel si concentrerà non solo sulla acquisizione di nuovi clienti, ma anche sull'ulteriore riduzione del proprio tasso di "churn", peraltro già molto basso rispetto ai valori dei concorrenti e dell'industria dei beni di consumo in generale.

Dato il contesto sopra descritto, Omnitel persegue l'obiettivo di ottenere per il 2000 risultati in ulteriore miglioramento rispetto a quelli già eccellenti del 1999. L'andamento economico registrerà positivamente un effetto quantità ampiamente positivo e capace di sovrastare un effetto prezzo ovviamente negativo. Il primo - effetto quantità - deriva dalla crescita prevista della base clienti e dall'aumento del traffico per cliente. Il secondo - effetto prezzo - è da collegarsi al trend di costante diminuzione dei prezzi; in particolare l'inizio del 2000 vede l'abbassamento dei prezzi di interconnessione e la discesa dei prezzi del traffico uscente dovuta alla maggiore pressione competitiva; la dinamica dei prezzi alla clientela sarà probabilmente resa ancora più rapida dall'ingresso del quarto gestore.

Sul fronte degli investimenti si prevede un ulteriore incremento, rispetto ai livelli già elevatissimi del 1999, finalizzato a sostenere la crescita della base clienti, a introdurre le nuove tecnologie e a sviluppare costantemente l'innovazione dei servizi. Analogamente a quanto avvenuto negli anni passati, la maggioranza degli investimenti è prevista nella rete, sia per incrementare la capacità della rete radio (prevista in crescita oltre il 40% rispetto al 1999) che per completare l'evoluzione della struttura della rete fissa verso la completa integrazione fra voce e dati.

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

**PROPOSTA DI DESTINAZIONE DELL'UTILE
DELL'ESERCIZIO DELLA OMNITEL PRONTO
ITALIA S.P.A.**

Il Bilancio al 31 dicembre 1999 si chiude con un utile di	lire	1.661.500.888.507
Si propone di ripartire tale utile come segue:		
alla riserva legale nella misura del 5%	lire	83.075.044.425
a riserva per ammortamenti anticipati destinati al finanziamento del programma di investimenti di rete	lire	71.346.636.385
rinvio a nuovo della rimanente parte di utili	lire	1.507.079.207.697

Nell'invitarvi ad approvare il progetto di bilancio sottopostovi e la proposta di ripartizione dell'utile, restiamo a disposizione dell'Assemblea per fornire tutte le informazioni e tutti i chiarimenti che si rendessero necessari.

Per il Consiglio di Amministrazione
Carlo Peretti
(Presidente)

Bilancio

Consolidato

ci o

al 31 dicembre
1999

STATO PATRIMONIALE – ATTIVO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1999

	31.12.1999	31.12.1998
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0	0
B) IMMOBILIZZAZIONI	4.171.247.961.549	3.167.982.710.570
I) Immobilizzazioni immateriali	1.215.129.589.931	1.151.205.466.450
1) Costi di impianto e di ampliamento	66.977.963.890	87.250.847.175
2) Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità	17.954.814.881	36.230.188.294
3) Diritti di brevetto industriali e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	454.942.231.816	334.797.983.508
4) Concessione e marchi	582.964.490.020	624.609.545.255
5) Avviamento	10.082.741.496	0
7) Altre	82.207.347.828	68.316.902.218
II) Immobilizzazioni materiali	2.952.848.432.336	1.965.504.129.844
2) Impianti e macchinari	2.430.576.893.988	1.533.503.521.282
3) Attrezzature industriali	19.988.677.043	15.984.879.509
4) Altri beni	340.326.027.126	271.406.780.994
5) Immobilizzazioni in corso e acconti	161.956.834.179	144.608.948.059
III) Immobilizzazioni finanziarie	3.269.939.282	51.273.114.276
1) Partecipazioni		
a) in imprese controllate	0	3.200.000.000
b) in imprese collegate	600.000.000	600.000.000
d) in altre imprese	504.787.681	4.750.000
2) Crediti entro 12 mesi		
d) verso altri	2.165.151.601	47.468.364.276
C) ATTIVO CIRCOLANTE	2.852.517.108.007	1.978.367.173.257
I) Rimanenze	93.948.319.405	68.155.464.418
4) Prodotti finiti e merci	93.948.319.405	68.155.464.418
II) Crediti	2.173.137.319.317	1.312.963.293.720
1) Verso clienti entro 12 mesi	1.819.350.405.157	1.240.553.634.574
Verso clienti oltre 12 mesi	30.781.470.895	25.856.113.000
2) Verso imprese controllate	0	8.886.494.244
4) Verso imprese controllanti	75.445.490	114.157.195
5) Verso altri entro 12 mesi	240.087.997.775	34.552.894.707
Verso altri oltre 12 mesi	82.842.000.000	3.000.000.000
III) Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	0	501.974.844.501
6) Altri titoli	0	501.974.844.501
IV) Disponibilità liquide	585.431.469.285	95.273.570.618
1) Depositi bancari e postali	585.057.564.022	94.979.110.354
3) Denaro e valori in cassa	373.905.263	294.460.264
D) RATEI E RISCONTI ATTIVI	52.637.090.404	49.332.439.159
TOTALE ATTIVO	7.076.402.159.960	5.195.682.322.986

STATO PATRIMONIALE – NETTO E PASSIVO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1999

	31.12.1999	31.12.1998
A) PATRIMONIO NETTO	3.055.298.868.858	1.373.373.556.166
I) Capitale	594.293.883.000	592.024.500.000
II) Riserva di sovrapprezzo delle azioni	18.640.384.315	0
III) Riserve di rivalutazione	0	0
IV) Riserva legale	39.063.495.180	0
V) Riserva per azioni proprie in portafoglio	0	0
VI) Riserve statutarie	0	0
VII) Altre riserve	171.494.793.389	2.939
VIII) Utili (perdite) portati a nuovo	570.245.657.676	0
IX) Utile dell'esercizio	1.661.560.655.298	781.349.053.227
B) FONDI PER RISCHI E ONERI	245.018.691.089	82.077.361.387
1) Fondo di trattamento di quiescenza e obblighi simili		
fondo indennità suppletiva clientela	2.441.234.156	952.011.112
3) Altri	242.577.456.933	81.125.350.275
C) TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO	49.847.719.597	36.342.072.970
D) DEBITI	3.289.938.734.316	3.412.608.460.000
3) Debiti verso banche entro 12 mesi	62.680.721.512	70.685.525.871
Debiti verso banche oltre 12 mesi	161.200.000.000	1.516.682.000.000
5) Acconti	36.024.254.003	36.919.726.585
6) Debiti verso fornitori	2.012.966.222.690	1.493.361.156.787
8) Debiti verso imprese controllate	0	1.619.448.570
9) Debiti verso imprese collegate	800.000.000	0
10) Debiti verso imprese controllanti	0	7.915.122.979
11) Debiti tributari entro 12 mesi	773.811.671.389	217.396.201.307
Debiti tributari oltre 12 mesi	0	3.356.640
12) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale entro 12 mesi	19.546.169.002	15.288.896.637
Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale oltre 12 mesi	275.121.000	510.939.000
13) Altri debiti	222.634.574.720	52.226.085.624
E) RATEI E RISCONTI PASSIVI	436.298.146.100	291.280.872.463
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVO	7.076.402.159.960	5.195.682.322.986
CONTI D'ORDINE		
Fidejussioni	423.911.264.648	1.033.317.722.919
Fornitori conto impegni	858.661.000.867	677.148.350.554
Dealers conto impegni a nostro favore	172.667.534.000	174.495.650.000
Nostri prodotti presso terzi	20.989.209.799	515.611.000
TOTALE CONTI D'ORDINE	1.476.229.009.314	1.885.477.334.473

CONTO ECONOMICO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1999

	31.12.1999	31.12.1998
A) VALORE DELLA PRODUZIONE	7.284.241.277.618	4.506.435.399.045
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni	7.198.121.011.721	4.441.486.705.142
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	45.570.841.117	42.781.098.933
5) Altri ricavi e proventi	40.549.424.780	22.167.594.970
B) COSTI DELLA PRODUZIONE	(5.079.183.086.484)	(3.569.161.051.001)
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	(978.321.856.489)	(718.968.673.015)
7) Per servizi	(2.301.098.605.014)	(1.696.520.922.276)
8) Per godimento di beni di terzi	(131.246.271.488)	(88.490.868.208)
9) Per il personale	(481.185.376.544)	(312.105.095.955)
a) salari e stipendi	(350.822.701.382)	(225.315.343.373)
b) oneri sociali	(111.280.129.254)	(73.045.781.101)
c) trattamento di fine rapporto	(19.082.545.908)	(13.743.971.481)
10) Ammortamenti e svalutazioni	(887.399.176.180)	(596.102.923.930)
a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	(273.486.740.232)	(238.729.317.547)
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali	(558.526.435.948)	(311.161.933.637)
c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni	0	(3.720.672.746)
d) Svalutazione dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	(55.386.000.000)	(42.491.000.000)
11) Variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	25.179.117.544	32.479.261.095
12) Accantonamento per rischi e oneri	(166.349.244.401)	(81.074.134.276)
14) Oneri diversi di gestione	(158.761.673.912)	(108.377.694.436)
DIFFERENZA TRA VALORI E COSTI DELLA PRODUZIONE (A-B)	2.205.058.191.134	937.274.348.044
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI	(63.777.470.954)	(97.526.926.946)
16) Altri proventi finanziari	42.679.749.949	30.558.300.164
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante	32.409.289.964	17.969.647.092
d) proventi diversi dai precedenti	10.270.459.985	12.588.653.072
17) Interessi e altri oneri finanziari	(106.457.220.903)	(128.085.227.110)
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITÀ FINANZIARIE	0	0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI	208.379.000.000	0
20) Proventi	208.379.000.000	0
21) Oneri	0	0
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE	2.349.659.720.180	839.747.421.098
22) Imposte sul reddito dell'esercizio	(688.099.064.882)	(58.398.367.871)
a) Imposte correnti	(736.557.064.882)	(58.398.367.871)
b) Imposte differite	48.458.000.000	0
UTILE DELL'ESERCIZIO	1.661.560.655.298	781.349.053.227

CASH FLOW

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1999

	31.12.1999	31.12.1998
UTILE DELL'ESERCIZIO	1.661.560.655.298	781.349.053.227
Ammortamenti	832.013.176.180	549.891.251.184
Dismissioni	11.977.472.253	6.470.980.598
Accantonamento al fondo trattamento di fine rapporto	19.082.545.908	13.743.971.481
Accantonamento al fondo svalutazione crediti	55.386.000.000	42.491.000.000
Accantonamento ai fondi rischi e oneri	166.349.244.401	81.074.134.276
Accertamento delle imposte differite attive	(256.837.000.000)	0
FLUSSO DI CASSA LORDO GENERATO DALLA GESTIONE	2.489.532.094.040	1.475.020.390.766
(Incremento)/decremento dei crediti commerciali	(630.182.922.529)	(780.952.374.723)
(Incremento)/decremento degli altri crediti	(25.806.767.995)	(11.676.330.357)
(Incremento)/decremento delle rimanenze	(25.792.854.987)	(32.479.261.095)
(Incremento)/decremento dei ratei e dei risconti attivi	(3.304.651.245)	(20.378.994.748)
(Incremento)/decremento dei ratei e dei risconti passivi	145.017.273.637	161.163.230.647
(Incremento)/decremento dei debiti commerciali	509.975.021.772	785.813.142.714
(Incremento)/decremento degli altri debiti	730.842.056.903	166.691.526.823
TFR liquidato o trasferito da altre società	(5.576.899.281)	(3.127.199.357)
Utilizzo fondi per rischi e oneri	(3.407.914.699)	(2.375.065.642)
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	691.762.341.576	262.678.674.262
Acquisto di immobilizzazioni materiali	(1.556.846.243.265)	(1.136.292.959.094)
Acquisto di immobilizzazioni immateriali	(338.412.831.141)	(167.576.730.003)
Acquisto di immobilizzazioni finanziarie	(500.000.000)	(1.672.352.276)
FLUSSO DI CASSA GENERATO DAGLI INVESTIMENTI	(1.895.759.074.406)	(1.305.542.041.373)
FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE	1.285.535.361.210	432.157.023.655
(Decremento)/incremento dei debiti verso banche entro 12 mesi	(8.004.804.359)	2.122.305.833
Utilizzi di linee di credito	66.861.000.000	66.861.000.000
Rimborso di finanziamenti	(1.422.343.000.000)	(61.200.000.000)
Incasso dello <i>Special Cash Collateral</i>	45.365.000.000	0
Aumenti di capitale sociale	20.769.497.315	0
FLUSSO DI CASSA GENERATO DALL'ATTIVITÀ FINANZIARIA	(1.297.352.307.044)	7.783.305.833
VARIAZIONE NETTA DEL SALDO DI CASSA E BANCHE*	(11.816.945.834)	439.940.329.488
SALDO INIZIALE DI CASSA E BANCHE*	597.248.415.119	157.308.085.631
SALDO FINALE DI CASSA E BANCHE*	585.431.469.285	597.248.415.119

* include le variazioni delle attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni