

The background of the entire page is a light blue gradient. Overlaid on this are several white, wavy, line-art patterns that resemble stylized mountains or sound waves. In the top left corner, the Siemens logo is displayed in a white box.

SIEMENS

Vision 2020

We make real what matters.

Relazioni e Bilancio 2014

Siemens S.p.A.

pag. 3 | Introduzione: la nostra
mission

pag. 4 | Relazione degli Amministratori
sulla Gestione

pag. 8 | Board, management locale e altri
organi societari

pag. 10 | Prospetto rapporti
con parti correlate

pag. 16 | Dati principali 2014
(Mondo)

pag. 18 | Dati principali 2014
(Italia)

pag. 20 | Vision 2020

pag. 23 | Governance e modello
di management

pag. 27 | La cultura che fa
la differenza

pag. 31 | Focus su clienti e business

- 32 Il Settore Industry in Italia
- 38 Il Settore Energy in Italia
- 42 Il Settore Healthcare in Italia
- 46 Il Settore Infrastructure and Cities in Italia

pag. 57 | Attività cross-settoriali

pag. 59 | Altre attività

pag. 64 | Attività di Ricerca
e Sviluppo

pag. 66 | Analisi dei risultati
redditali, della situazione
patrimoniale e finanziaria

pag. 70 | Altre informazioni

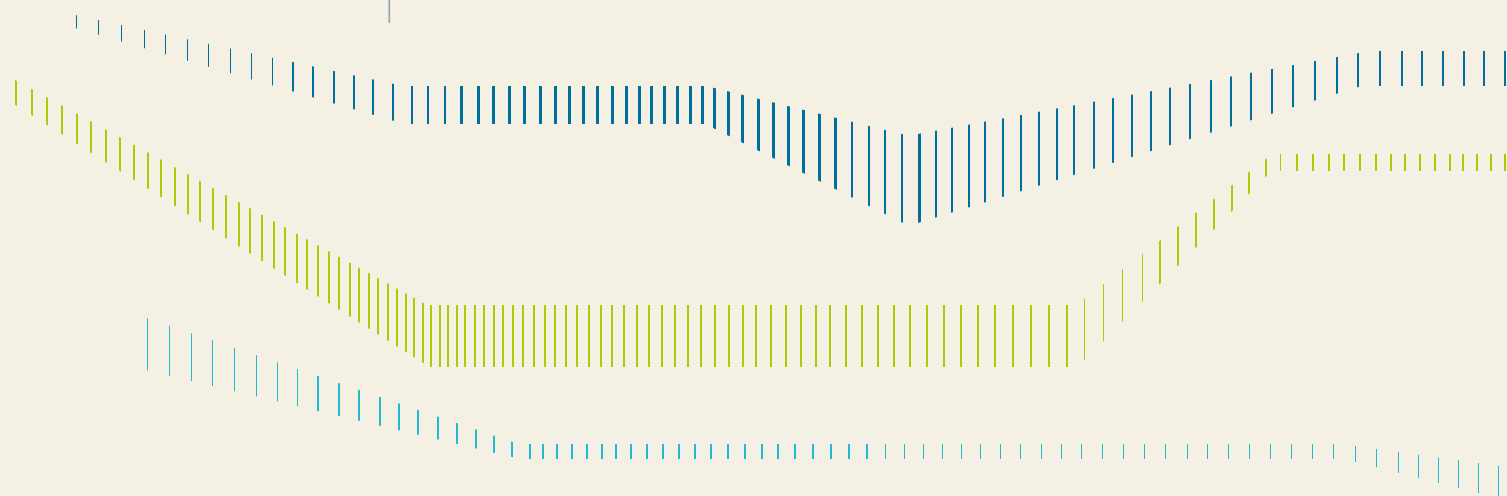
pag. 76 | Previsioni per l'esercizio
2014/2015

pag. 79 | Fatti di rilievo avvenuti dopo
la chiusura dell'esercizio
2013/2014

pag. 81 | Proposte di delibera
all'Assemblea

Introduzione: la nostra *mission*

Trasformiamo in realtà ciò che davvero conta definendo nuovi standard nel modo di elettrificare, automatizzare e digitalizzare il mondo che ci circonda. L'ingegno ci guida e ciò che creiamo è vostro. Insieme realizziamo.



Relazione degli Amministratori sulla Gestione

Elettrificazione, automazione e digitalizzazione sono le forze che spingono l'evoluzione industriale del pianeta. Catene del valore che oggi convergono per esprimere il massimo del potenziale. Siemens è al centro di questa convergenza e intende trarne il massimo vantaggio. In coerenza con questa visione di lungo termine, Siemens Italia ha prontamente ri-orientato la propria struttura organizzativa eliminando i Settori e raggruppando il business in sole nove Divisioni. Una struttura già operativa dal 1° ottobre 2014 e allineata con il programma di crescita Vision 2020, lanciato a livello globale per presidiare il futuro con l'eccellenza e l'innovazione, nello spirito pionieristico di sempre.

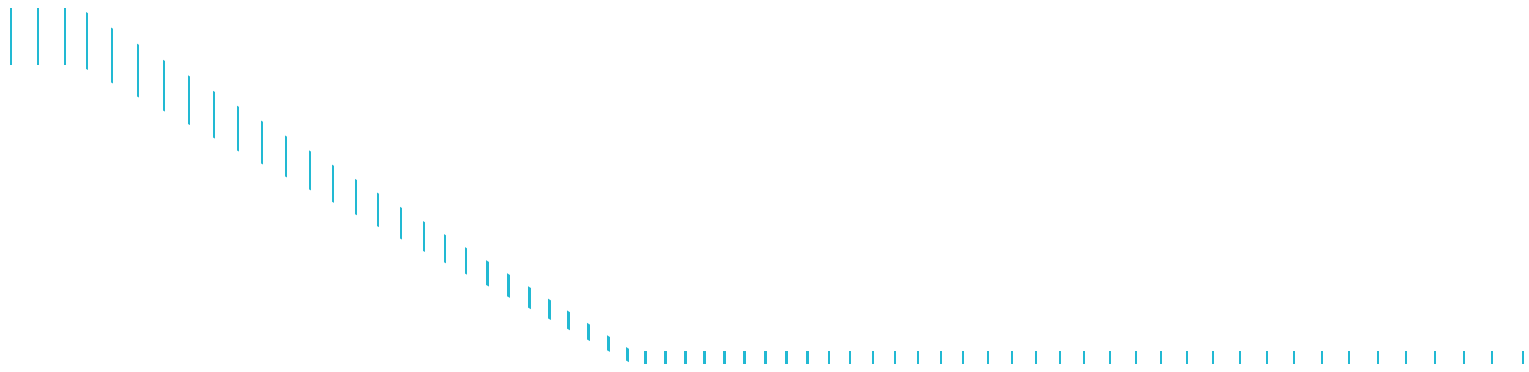
II | Alla ricerca del valore nel lungo termine

Da oltre 150 anni l'elettrificazione è il potente *driver* dell'industrializzazione del mondo. Dalla seconda metà del secolo scorso altre due grandi forze si sono affiancate: la digitalizzazione, che ha consentito la nascita dell'economia dell'informazione, e l'automazione, che ha determinato un balzo senza precedenti della produttività. Oggi questi trend dell'era moderna stanno convergendo, la produzione e la distribuzione di energia diventano digitali e quindi intelligenti, l'automazione è al comando nei siti produttivi e permea ogni aspetto della vita economica e sociale. Come nel suo DNA, Siemens gioca d'anticipo alla conquista del futuro e si colloca al centro di questa convergenza destinata a plasmare in tutto il pianeta la produzione di beni e servizi nei prossimi decenni. Siemens Italia coglie il segnale di proiezione futura contenuto in Vision 2020, che fornisce un chiaro indirizzo strategico delle aree a maggior potenziale, con l'obiettivo di crescere, migliorare la profittabilità e continuare a puntare sull'innovazione per creare valore nel lungo termine.

II | Un anno di stabilizzazione per proiettarsi nel futuro

L'esercizio fiscale al 30 settembre 2014 si è chiuso nel segno della stabilizzazione e del consolidamento in un contesto di economia italiana più difficile rispetto alle attese. Fatturato e ordinativi, cifrati rispettivamente a 1.481 milioni di Euro e 1.460 milioni di Euro, evidenziano comunque una buona performance nell'area dell'automazione industriale - che conferma una discreta crescita a dispetto di un perdurante contesto difficile - e più in generale un'attenzione costante dei clienti e del mercato verso le tematiche dell'innovazione, nel cui ambito hanno continuato a distinguersi i progetti e le attività dei centri di competenza di livello internazionale.

Nel dettaglio dei Settori, Industry ha chiuso l'esercizio con fatturato e ordini in crescita, confermandosi best performer di Siemens Italia, con tutte le Business Unit che hanno



registrato un buon andamento. La crescita maggiore è stata messa a segno nei Large Drives mentre anche dalle attività di software industriale è venuto un contributo positivo. E' proseguita in modo molto soddisfacente l'attività con i costruttori di macchine automatiche e utensili con l'acquisizione di importanti ordini: con il gruppo L'Oreal, con Chiesi Farmaceutici di Parma, con Marangoni, con Nidec per Tenaris, con SMS Meer. Il Settore Energy, in un mercato caratterizzato in tutto il Sud Europa da domanda in declino, eccesso di capacità, frenata delle rinnovabili e - in Italia - dall'incertezza legislativa e dalla riduzione degli investimenti, ha chiuso l'esercizio con fatturato e ordinato in contrazione, ma anche con successi conseguiti grazie al rapporto consolidato con clienti che operano all'estero - come nel caso dell'accordo quadro con Enel per la fornitura di trasformatori, della fornitura di un gruppo di generazione destinato all'Est Europa - e da progetti di ammodernamento su centrali esistenti. L'estero ha giocato un ruolo positivo anche per Infrastructure & Cities, che si è distinto nel supporto di società italiane in progetti oltre confine: Siemens Italia sbarcherà in Sud America dove ben sei città adotteranno sistemi di telecontrollo e supervisione della rete di media tensione, fornirà sottostazioni per l'elettificazione di una tratta ad alta velocità in Algeria e fornirà in Austria software per nuove colonnine di ricarica per e-car sviluppato in Italia. La mobilità urbana è rimasta un filone importante anche nel 2014 con l'avvio dell'estensione della metropolitana di Torino dove viaggia il VAL (Veicolo Automatico Leggero) senza conducente. Combinazione di eccellenza anche nella tecnologia per la gestione del building per il nuovo insediamento della gestione sportiva Ferrari, fiore all'occhiello della produzione Italiana, nell'efficientamento energetico di uno dei più prestigiosi CED di Telecom Italia e nella protezione dello storico edificio delle Procuratorie Vecchie di Venezia. Per quanto riguarda Healthcare, anche nel 2014 ha saputo interpretare le trasformazioni in atto attraverso cambiamenti organizzativi, programmi di formazione ed efficaci strategie di posizionamento. Tra i principali risultati si segnala la fornitura al Gruppo San Donato di Milano, il più importante privato in Italia e tra i primi in Europa, di due risonanze magnetiche da 1,5 tesla, tre Tac 64 slide, un angiografo a soffitto, quattro diagnostiche digitali e un mammografo digitale. Siemens installerà inoltre la terza MR-PET, massima espressione tecnologica nell'imaging diagnostico, che consente di produrre, nell'ambito della stessa scansione del paziente, immagini combinate sia di tipo funzionale (PET) che di tipo morfologico (Risonanza Magnetica). Con questa installazione l'Italia si posiziona, in Europa, dietro solo alla Germania, per numero di sistemi installati appunto. Nel segmento degli ultrasuoni sono arrivati riconoscimenti soprattutto in ambito cardiologico, come l'aggiudicazione nel distretto di Salerno di undici piattaforme top di gamma per l'ecocardiografia.

|| | Partner strategico di Enel in EXPO Milano 2015

Il 2015 è l'anno di EXPO e Siemens Italia è Partner Strategico di Enel per la tecnologia Smart Grid, che sarà una colonna portante dell'infrastruttura tecnologica dell'intera esposizione. Siemens fornirà il software per il funzionamento della Smart Grid ed i servizi correlati per gli utenti della rete EXPO. La fornitura include le apparecchiature di media tensione, dai quadri di distribuzione primaria agli apparecchi per la misurazione dei consumi energetici fino al sistema di controllo da remoto, così come l'innovativo centro di controllo che sarà perfettamente integrato con Enel. Siemens svilupperà per Enel il sistema di Energy Management della rete di EXPO basato su tecnologia Cloud, fornendo inoltre i servizi per la gestione del sistema per l'intera durata dell'esposizione e l'Energy Storage System per Palazzo Italia.

Verso il 2020 con una nuova struttura

Per beneficiare di una migliore copertura dei mercati potenziali nel quadro dell'impostazione strategica di medio-lungo termine delineata da Vision 2020, Siemens si è rapidamente dotata in Italia di una nuova struttura organizzativa, eliminando i Settori e varando una struttura basata su nove Divisioni. Dal 1° ottobre 2014 Power and Gas include il portafoglio delle grandi turbine a gas e vapore, compressori e turbine per la generazione di energia. Wind Power and Renewables è focalizzata sul mercato della generazione eolica onshore e offshore. Power Generation Services comprende il business del service per l'ampia base installata di Siemens. Le soluzioni e i prodotti per la trasmissione e la distribuzione di energia fino alle tecnologie per le smart grid rientrano nella Divisione Energy Management. In Building Technologies si concentra l'offerta di soluzioni di automazione integrata e tecnologie intelligenti per gli edifici. Mobility include le attività legate alla tecnologia dei treni e all'automazione ferroviaria per il mercato della Smart Mobility. Digital Factory ha l'obiettivo di dare forma al futuro del manufacturing, attraverso la fusione di mondo reale e digitale. Process Industries and Drives parte con una solida posizione di mercato nell'ambito dell'industria di processo. Resterà gestito con un modello organizzativo indipendente il business di Healthcare per operare con maggior flessibilità in un mercato fortemente innovativo come quello della diagnostica molecolare, dell'imaging e delle life sciences.

Guardare al futuro con una visione di medio-lungo termine vuol dire puntare sull'attività scientifica e di ricerca. Infatti, anche nel 2014, è stata importantissima la collaborazione di Siemens Italia con il mondo accademico, con attenzione ai filoni di business più importanti. E' proseguito il lavoro con Fondazione Politecnico di Milano su digitalizzazione e elettrificazione, mentre in ambito automazione industriale, Siemens ha supportato la didattica del polo di Piacenza del Politecnico di Milano con il Centro Tecnologico Macchine Utensili (TAC) di Piacenza. "Smart Grid", "IoT- Internet of Things" ed "Efficienza Energetica" sono i titoli degli osservatori a cui la Società aderisce ormai da diversi anni.

Federico Golla

CEO Siemens S.p.A.

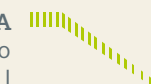


*Federico Golla
Presidente e Amministratore Delegato Siemens S.p.A.
Country Speaker Siemens Italia*

Board, management locale e altri organi societari

|| | Consiglio di Amministrazione

FEDERICO GOLLA
Presidente e Amministratore Delegato



JOHANNES BIBERACHER
Amministratore



MIGUEL ANGEL LOPEZ
Vice Presidente non esecutivo



|| | Collegio Sindacale

STEFANO MORRI
Presidente

LUIGI GARAVAGLIA
Sindaco Effettivo

ALBERTO MARCHESE
Sindaco Effettivo

CLAUDIO MAUGERI
Sindaco Supplente

MARCO DE RUVO
Sindaco Supplente

|| | Organismo di vigilanza

STEFANO PUTINATI
Presidente

GIORGIO LAMANNA
Competente esterno

PIERFRANCESCO DE ROSSI
Componente interno

|| | I Settori (FY 2014, fino al 30/09/2014)

||||| **GIULIANO BUSETTO**
Industry Sector Lead

||||| **ROSSELLA FORNI**
Industry Sector Controller



||||| **LUIGI VELATI**
Energy Sector Lead

||||| **MASSIMO GILARDONI**
Energy Sector Controller



||||| **EMILIO GIANNI**
Healthcare Sector Lead

||||| **MAURO MASSAROTTO**
Healthcare Sector Controller



||||| **FEDERICO GOLLA**
Infrastructure and Cities Sector Lead

||||| **ANDREAS NICKL**
Infrastructure and Cities Sector Controller



Prospetto rapporti con parti correlate

La Società è controllata, per il tramite della società Siemens International Holding BV - Amsterdam, da Siemens AG, società di diritto tedesco capogruppo del Gruppo Siemens, che esercita l'attività di direzione e coordinamento ai sensi dell'art. 2497 e seg. del Codice Civile. Come richiesto dall'art. 2497 bis del Codice Civile, in Nota Integrativa sono riportati i dati essenziali riferiti all'ultimo bilancio approvato della Siemens AG.

I rapporti con parti correlate si riferiscono principalmente alle transazioni concluse nell'esercizio con la società che esercita direzione e coordinamento nonché con le società appartenenti al Gruppo Siemens. Tali operazioni non sono qualificabili né come atipiche né come inusuali, rientrando invece nell'ordinario corso degli affari delle società del Gruppo. Dette operazioni, quando non concluse a condizioni standard o dettate da specifiche condizioni normative, sono comunque regolate a condizioni comparabili a operazioni simili poste in essere con terzi.

I rapporti con le Società del gruppo consistono principalmente in:

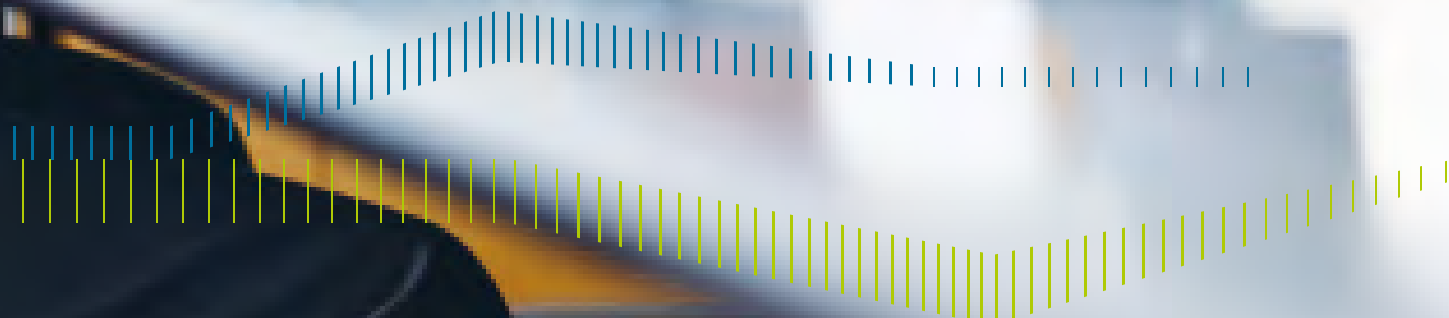
- rapporti di natura finanziaria con la capogruppo Siemens AG e con Siemens Finance BV legati da un lato all'implementazione del meccanismo di *cash pooling* centralizzato e dall'altro all'erogazione di finanziamenti infragruppo;
- rapporti di natura commerciale e di servizio che consistono principalmente nell'acquisto e vendita di beni e servizi alle società del Gruppo;
- rapporti di natura fiscale legati all'implementazione del regime di consolidato fiscale nonché all'adozione dell'istituto dell'IIVA di Gruppo.

Le tabelle che seguono evidenziano i rapporti, sia di natura economica, sia di natura finanziaria e patrimoniale, con le società del Gruppo Siemens per il periodo chiuso al 30 settembre 2014.

RAZIONE SOCIALE	PAESE	CREDITI COMMERCIALI	DEBITI COMMERCIALI	POSIZIONE FINANZIARIA	POSIZIONE FISCALE
Siemens Ltd.	Arabia Saudita	211.707			
Alarmcom Pty. Ltd.	Australia		-1		
Trench Austria GmbH	Austria	80.750			
Siemens Ltda.	Brasile	5.491			
Dasan Networks, Inc.	Corea del Sud		-123		
Siemens Wind Power A/S	Danimarca	38.468			
Siemens S.A.S.	Francia		-742.801		
Siemens AG	Germania		-30.089		
Siemens AG - SFS CFT München	Germania			110.491.434	-20.688.724
Yaskawa Siemens A & D	Giappone		-54		
Siemens Industrial Turbo	Gran Bretagna		-1.904		
Siemens plc	Gran Bretagna	783			
Siemens Ltd.	India		-5.151		
Siemens Limited	Irlanda	68			
Seabridge Ltd.	Israele		-7		
Siemens Israel Ltd.	Israele		-568.089		
HV-Turbo Italia S.r.l.	Italia		-17.337		21.102
Siemens Renting S.p.A.	Italia		-40.000		-431.237
TurboCare S.p.A.	Italia				
Trench Italia S.r.l.	Italia				-1.051.763
Siemens Industry Software	Italia			2.043.042	-968.873
S'Transformers	Italia			2.747.380	-356.216
Siemens PP & AL S.r.L.	Italia			39.655	-1.325.000
Siemens, S.A. de C.V.	Messico	388			
Siemens AS	Norvegia		-7.007		
Siemens Nederland N.V.	Olanda	468			
Siemens Finance B.V.	Olanda			-465.127.294	
Siemens Sp. z o.o.	Polonia	1			
Siemens S.R.L.	Romania		-872		
Siemens S.A.	Spagna	237			
Siemens Industry, Inc.	Stati Uniti	80			
Siemens Demag Delaval Turbo	Stati Uniti	7			
Siemens Government Technologies	Stati Uniti		-10		
Siemens Energy & Automation	Stati Uniti		-53		
Siemens Corporate Research	Stati Uniti		-474		
Siemens Schweiz AG	Svizzera		-29.735		
Siemens Zrt.	Ungheria		-3.342.136		
TOTALI	TOTALI	338.448	-4.785.840	-349.805.782	-24.800.711

RAZIONE SOCIALE	PAESE	ACQUISTI E ALTRI ONERI	VENDITE E ALTRI PROVENTI
Siemens Spa, Algier	Algeria	326.475	
Siemens Ltd., Riyadh	Arabia Saudita	255.243	122.542
AEL E, Jeddah	Arabia Saudita		9.650
Siemens Buenos Aires	Argentina	5.168	284.604
Siemens Ltd., Bayswater, AUS	Australia	-4.504	448.039
Siemens AG Österreich, Wien	Austria	1.873.342	940.152
SAGOE, dARE Plant Rail Systems	Austria	44.418	
SAGÖ, dARE Plant Transformers	Austria		27.530
ETM PC GmbH, Eisenstadt	Austria	265.670	
SVAI MT GmbH, Linz	Austria	6.439.670	2.120.254
Trench Austria, Leonding	Austria	18.048	
Siemens WLL, Manama Bahrain	Bahrain	123.394	808.234
Siemens BGD, Dhaka - SBL	Bangladesh	37.752	
Siemens S.A. Brüssel (RG BEL)	Belgio	952.314	542.563
Siemens São Paulo	Brasile	123.403	81.872
S' ISW Ltda.	Brasile	30.225	8.350
Siemens EOOD , Sofia (RG BUL)	Bulgaria	3.100	
SCL - PI, Oakville	Canada	655	
S'Canada, Oakville (RG KAN)	Canada	2.249	
SCL - I IA SC CI, Oakville	Canada		
Siemens Santiago de Chile	Cile	7.038	75.721
S' Int. Trad., Shanghai - SITL	Cina	94.266	6.216
S' Elect. App., Suzhou - SEAL	Cina	944	
Siemens Ltd., Beijing - SLC	Cina	70.212	
S' Ind. Autom, Shanghai - SIAS	Cina	2.798	
S' High Volt., Hangzhou - SHVC	Cina		13.800
S' Fact. Autom, Beijing - SFAE	Cina	145.088	
S' Num. Contr., Nanjing - SNCL	Cina	500	
S'VAI MT Ltd., Shanghai - SMTS	Cina	11.394.517	207.073
S' Ind. Soft., Shanghai - SISW	Cina		69.876
Siemens Tenjo	Colombia		142.663
Siemens Ltd., Seoul	Corea	47.068	66.550
Siemens d.d., Zagreb	Croazia		3.450
S' A/S, Ballerup	Danimarca		3.325
S' A/S Flow Instruments	Danimarca	13.023	
S' Wind Power, Brande	Danimarca	1.249.184	1.621.997
Siemens Quito	Ecuador	1.328	11.762
Siemens S.A.E., Kairo	Egitto	11.788	76
Siemens LLC, Abu Dhabi	Emirati Arabi	38.809	21.160
S' OY, Espoo	Finlandia	102.200	1.737
S'S.A.S., Saint-Denis (RG FKR)	Francia	2.756.186	175.614
S' SAS Usine de H., Haguenau	Francia	416.821	
Trench France, St. Louis	Francia	455.150	
SH Diagnostics S.A.S, St.Denis	Francia	1.593	
Siemens T&D SAS, Grenoble	Francia		49.726
S'VAI MT SAS, Savigneux	Francia		88.680
FL SAS, Illkirch-Graffenstaden	Francia	22.017	
S' Industry Software, Vélizy	Francia	26.147	182.573
Weiss Spindeltechnologie GmbH	Germania	1.691.222	
VVK GmbH	Germania	18.366	
messMa GmbH	Germania	53.790	
Siemens Industriegetriebe GmbH	Germania	2.400.653	
Siemens Wind Power GmbH	Germania	55.003	
SHD Holding GmbH, Eschborn	Germania	564.132	
S'Ind. Software GmbH & Co. KG	Germania		93.033
Trench Germany GmbH	Germania		44.475
Siemens Bank GmbH	Germania	1.435	

RAZIONE SOCIALE	PAESE	ACQUISTI E ALTRI ONERI	VENDITE E ALTRI PROVENTI
Siemens s.r.o., Bratislava	Slovacchia		4.108
Siemens d.o.o., Ljubljana	Slovenia	17.212	179
Siemens, Madrid (RG SPA)	Spagna	473.101	405.279
S' Holding S.L., Madrid	Spagna	3.665.521	1.718.632
Siemens Energy, Inc, Wilmington	Stati Uniti D'America		
S'Government Tech, Wilmington	Stati Uniti D'America		1.498.611
Siemens Corp - Wilmington, DE	Stati Uniti D'America	2.479	111.128
S Industry, Inc., Wilmington	Stati Uniti D'America	403.415	615.349
SWT LLC - Wilmington	Stati Uniti D'America		
PETNET SolutionsInc, Knoxville	Stati Uniti D'America	35.315	
S' PLMS, Wilmington	Stati Uniti D'America	540.162	1.164.848
SMS Med. Solutions, Wilmington	Stati Uniti D'America	10.009.277	43.901
SMS Inc. - Customer Solutions	Stati Uniti D'America		166.425
S' (Pty) Ltd. Johannesburg	Sud Africa		86.451
S' AB, Upplands Väsby	Svezia	18.560	67.214
S' Ind. Turbo. AB, Finspong	Svezia	270.627	74.170
Siemens, Security Products	Svezia	1.133.671	608.705
S' Schweiz AG, HQ BT	Svizzera	44.318.950	7.877.332
Huba Control AG, Würenlos CH	Svizzera	54.451	
Siemens Schweiz AG, Zürich	Svizzera	2.054.143	280.084
S'Schweiz AG BT Level 3, Zürich	Svizzera	380.362	13.492
Siemens Limited, Bangkok - SLT	Tailandia	850	1.634
Siemens Ltd., Taipei	Taiwan	1.438	966
S' Sanayi ve Ticaret, Istanbul	Turchia	2.436.763	164.602
Siemens Zrt., Budapest	Ungheria	7.484.640	3.316
Siemens Caracas	Venezuela		3.509
Siemens Ltd., Ho Chi Minh City	Vietnam	2.796	179
	TOTALE	916.544.969	193.724.336



Dati principali 2014 (Mondo)

Siemens è uno dei principali gruppi tecnologici al mondo: un sinonimo di eccellenza e innovazione nell'ingegneria, di qualità e affidabilità, di creatività e impegno personali, di stabilità e solidità finanziaria e – ultimo ma non ultimo – di responsabilità sociale. Lanciata nell'esercizio 2014, la Vision 2020 è una strategia di medio-lungo termine che definisce il percorso di crescita verso un futuro di successo.

Per trasformare questa vision in realtà, puntiamo sul commitment dei nostri circa 343.000 dipendenti globali, che hanno consentito il raggiungimento di un fatturato complessivo di 71,9 miliardi di Euro e un utile netto di 5,5 miliardi di Euro nell'anno fiscale 2014 (in Nota Integrativa sono riportati i dati essenziali riferiti all'ultimo bilancio approvato della Siemens AG).

Un percorso possibile anche grazie ai risultati di Siemens S.p.A., realtà italiana che da sempre rappresenta un pilastro in termini di valore aggiunto e performance, che le consentono di rimanere stabilmente nella *top ten* di gruppo a livello mondiale.

10.9 €
115,000
69

Americhe

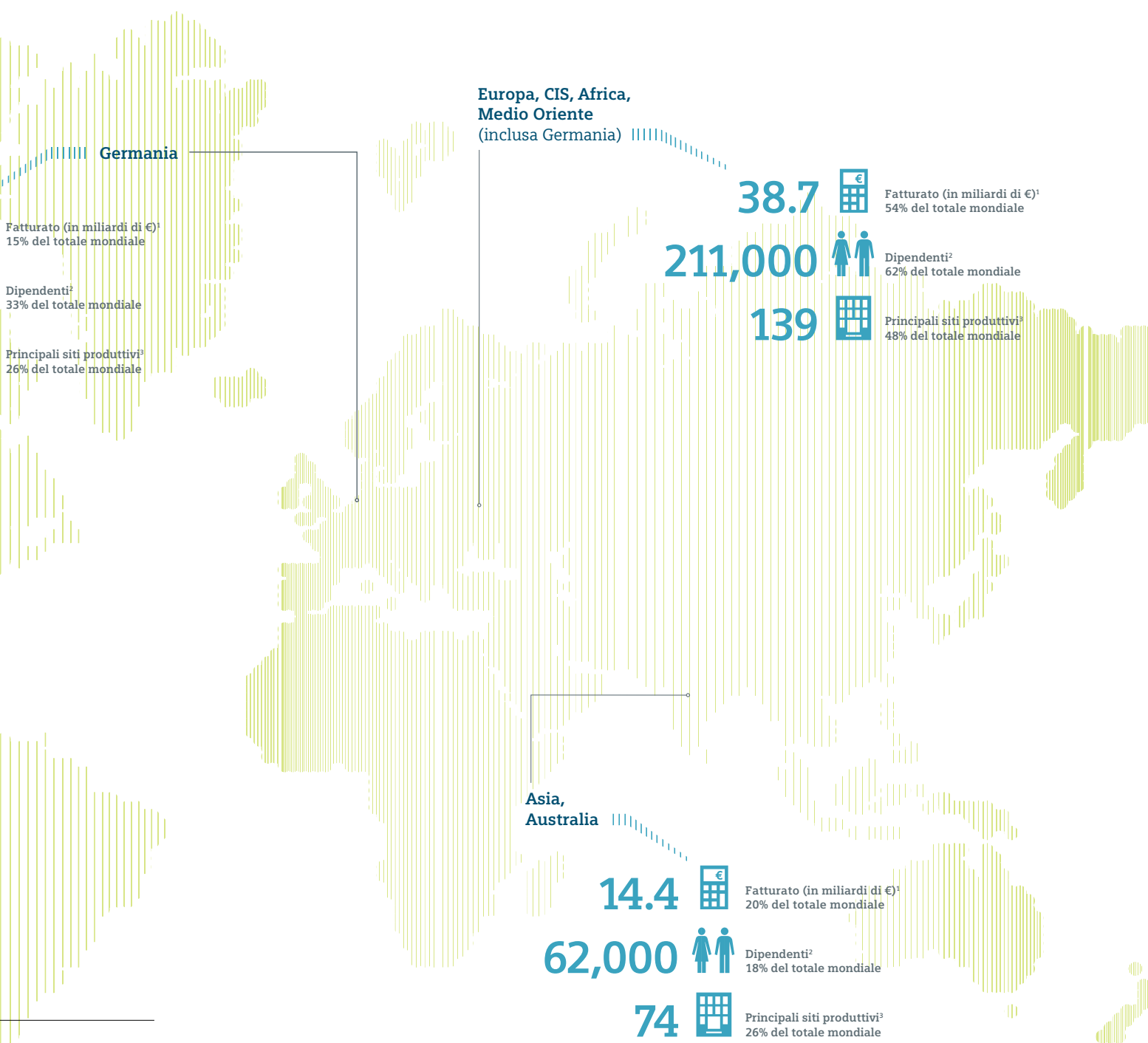
18.8 €
70,000
76

Fatturato (in miliardi di €)¹
26% del totale mondiale

Dipendenti²
20% del totale mondiale

Principali siti produttivi³
26% del totale mondiale

- 1 Per localizzazione dei clienti
- 2 Al 30 settembre 2014
- 3 Quindici dipendenti o più



Dati principali 2014 (Italia)

Per poter continuare ad assicurare all'intero Gruppo il proprio solido contributo ed essere pronta a cogliere le opportunità di business anche Siemens Italia ha condiviso e declinato una visione di medio-lungo termine per consentire di creare valore sostenibile cavalcando e anticipando i trend e le esigenze che guidano l'economia globale e locale. In termini di risultati la *Region* italiana ha archiviato un esercizio di stabilizzazione, mantenendo la sua posizione nella *Top Ten* mondiale, per poi guardare al 2015 con una focalizzazione ancora maggiore sui *driver* dell'attesa ripresa economica. A seguito della chiusura dell'esercizio al 30 settembre 2014 è stata implementata una nuova struttura organizzativa, non più basata sui quattro Settori ma su nove Divisioni per ottenere processi decisionali più diretti e rapidi.

Sono proseguiti nel frattempo il forte impegno sull'innovazione - grazie anche alla presenza di 6 centri di competenza, che si affiancano a 2 siti produttivi localizzati sul territorio nazionale - e la stretta collaborazione con il mondo accademico, in linea con lo spirito pionieristico che dalla sua fondazione contraddistingue l'Azienda, presente nel nostro Paese da oltre 115 anni. In Italia e nel mondo Siemens ha giocato d'anticipo alla conquista del futuro cogliendo il segnale di proiezione futura contenuto nella Vision 2020.

Dati Principali Siemens S.p.A.	2014	2013
Ordinato	1.460.000	1.596.889
Fatturato netto	1.481.848	1.469.837
Valore aggiunto	240.304	250.831
Risultato operativo	17.102	31.836
Utile (perdita) dell'esercizio	(8.040)	(41.563)
Capitale investito netto	596.558	689.390
Patrimonio Netto	68.770	76.810
Indebitamento finanziario netto	363.832	445.005
Cash flow (flusso monetario)	(81.173)	1.691
Dipendenti (*)	2.491	2.712

(*) Nr. dipendenti alla fine dell'esercizio

I commenti alle principali voci di bilancio sono sinteticamente riportati nel successivo paragrafo "Analisi dei risultati reddituali, della situazione patrimoniale e finanziaria" cui si rimanda.



Vision 2020

Per orientarsi realmente al futuro è fondamentale per un'azienda dare risposte ad alcune domande. Cosa effettivamente rappresenti? Cosa ti differenzia realmente? Come riuscirai ad assicurarti il successo nel lungo termine? E' proprio quello che abbiamo fatto. Vision 2020 prepara il terreno per un futuro di successo appunto. E per far sì che diventi realtà ci stiamo focalizzando su tre punti.

1. Una chiara mission

La *mission* esprime l'auto-percezione di un'azienda e definisce le sue aspirazioni. "Trasformiamo in realtà ciò che davvero conta". Questa è la nostra aspirazione. Questo è ciò che ci rappresenta. Questo è ciò che ci differenzia. Un riflesso del nostro forte brand. E' la *mission* che ci ispira al successo.

2. Una sentita ownership culture

Uno dei motori del nostro business sostenibile è rappresentato dalla nostra *ownership culture*, quella che porta ognuno ad assumersi responsabilità personali per il successo della società. "Agisci sempre come se fosse la tua Azienda": questa massima si applica ad ogni dipendente, dal Managing Board fino ai collaboratori.

3. Una strategia consistente

Con il nostro posizionamento lungo la catena del valore dell'elettrificazione, abbiamo un know-how che si estende dalla generazione alla trasmissione di energia, passando per distribuzione e *smart grid* fino ad applicazioni elettriche intelligenti. E con la nostra forza straordinaria nell'automazione siamo ben preparati per l'era della digitalizzazione. Vision 2020 definisce un concetto imprenditoriale che consentirà alla nostra azienda di presidiare in modo consistente queste aree di crescita, rafforzare in modo sostenibile il nostro *core business* e superare i nostri concorrenti in termini di efficienza e performance. E' il nostro percorso di successo nel lungo termine.

Per avere successo un' Azienda non ha solamente bisogno di obiettivi finanziari concreti ma anche di un *framework* strategico completo che allinei strettamente i campi centrali della gestione societaria, ovvero appunto: cultura d'appartenenza, focus su clienti e business, governance e modello di management.



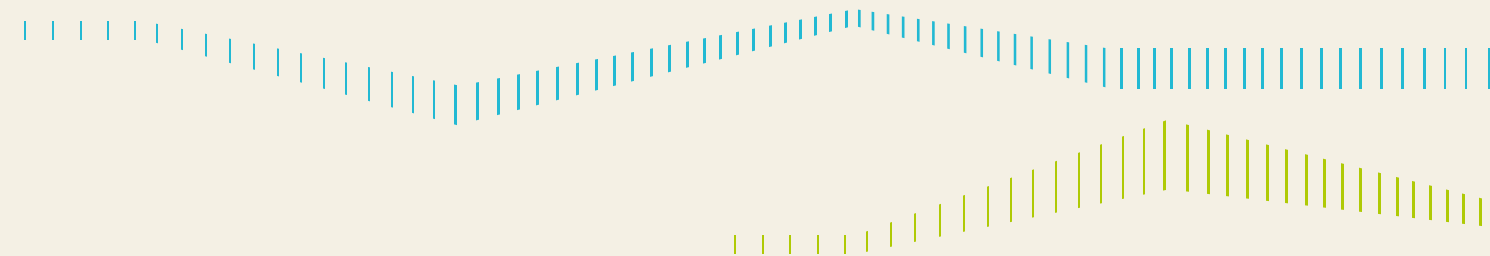


Governance e modello di management

Intendiamo guidare Siemens in modo da poter assicurare un costante focus sui nostri clienti e ampliare ulteriormente la nostra penetrazione sul mercato mantenendo nel contempo strutture agili e flessibili. Per questo è stato varato un set-up integrato che combina un'organizzazione regionale con un approccio verticale coordinato. Su questa base sono state rimodellate le strutture e le responsabilità dei business, delle Region stesse e delle funzioni di corporate governance.

Una strategia indica la direzione da seguire. Alla fine tuttavia è l'implementazione a fare la differenza. Per consentire al management di gestire l'azienda in modo più efficace, il modello One Siemens è stato ampliato in uno ancor più completo che combina sotto un unico tetto i principali obiettivi e le priorità per l'attuazione della strategia aziendale: framework finanziario, sistema operativo e di gestione della conoscenza attraverso il Corporate Memory, sostenibilità e cittadinanza.

Fattori che daranno un contributo decisivo per il successo del Gruppo, grazie ad un approccio olistico e condiviso, non individualistico o isolato. In questo modo One Siemens ci aiuterà a raggiungere i target della nostra Vision 2020.



|| Il valore aggiunto dell'eccellenza

Business Excellence

La **Business Excellence**, creata nel corso dell'esercizio 2013 per migliorare ulteriormente processi e risultati aziendali, ha adempiuto nel 2014 alla missione di sfruttare appieno le sinergie tra le funzioni che la compongono: Quality Management, PM@Siemens, Innovation, Mergers&Acquisition, Regional Account Management Office, EU & Public Funds e Sustainability.

In particolare, **Quality Management** ha indirizzato le proprie attività con l'obiettivo di apportare valore aggiunto alle organizzazioni di business attraverso un sensibile miglioramento delle performance nei processi aziendali grazie anche a una sistematica semplificazione degli stessi. Un particolare focus è stato dedicato inoltre al mantenimento della certificazione ISO 9001:2008, confermando il completo allineamento ai requisiti normativi e così permettendo continuità in termini di accesso al mercato dei vari business di Siemens. Grazie alle implementazioni previste dal modello "*Mandatory Elements of Siemens Quality Management*", sono stati preservati livelli di eccellenza operativa garantendo elevate performance dei fornitori e conseguente soddisfazione dei clienti. Le attività di "*Technical Standardization and Regulation*" hanno consentito di diffondere la conoscenza degli standard normativi pertinenti al business garantendo il rispetto dei requisiti e la conformità dei nostri prodotti immessi sul mercato.

In linea con il programma di Casa Madre, che pone le sue basi su Processi, Persone e Trasparenza, **PM@Siemens** in Italia ha sviluppato una serie di azioni per una maggiore aderenza nella gestione dei progetti ai requisiti definiti, basati sull'esperienza maturata dalla Società a livello

globale e su standard internazionali riconosciuti come PMI e IPMA. PM@Siemens ha inoltre portato avanti azioni per lo sviluppo delle competenze tecniche necessarie per la conduzione di tematiche trasversali nell'ambito dei progetti, per la semplificazione di alcuni processi e per il miglioramento della redditività del portfolio progetti, in linea con le strategie globali di Siemens. Il percorso di carriera di *Project Management* in Siemens continua a essere elemento fondamentale e differenziante per far crescere le persone e ancor di più fornire ai clienti un servizio di eccellenza, attraverso valutazione, sviluppo e certificazione dei PM.

Innovation ha supportato le diverse organizzazioni di business nell'attivare e gestire con continuità progetti di Ricerca e Sviluppo in collaborazione con il Politecnico di Milano e altri atenei italiani. La funzione ha inoltre attivato nuovi percorsi di innovazione basati su specifiche esigenze di business e sfide per la generazione di idee. Tra le attività svolte: il programma aziendale globale 3i, che ha l'obiettivo di dare a tutti i collaboratori l'opportunità di contribuire con le proprie idee al successo dell'Azienda; lo *scouting* di *start-up* e *spin-off* con l'obiettivo di innovare attraverso partnership e collaborazioni; la gestione delle tematiche di tutela dei diritti di proprietà intellettuale.

M&A ha supportato Casa Madre garantendo al business il coordinamento nella realizzazione di numerose operazioni. In particolare, ha coordinato i progetti di *carve out* di TurboCare e di Siemens Metal Technologies, in linea con le strategie del Gruppo.



Regional Account Management Office ha implementato il programma Siemens One continuando le attività di sviluppo dei propri Key Account Manager e dei relativi Clienti Strategici in Italia. Nonostante la situazione economica non favorevole, il crescente orientamento di Siemens al cliente ha permesso di mantenere e consolidare la relazione con i clienti stessi, riportando un importante impatto positivo sui risultati aziendali. La funzione si è inoltre dedicata allo sviluppo del cross-business attraverso il coordinamento ed il supporto di progetti interni che vedevano il coinvolgimento di diverse strutture organizzative.

EU & Public Funds è stata creata con l'obiettivo di sostenere le diverse organizzazioni di Siemens Italia a cogliere le opportunità derivanti dalla nuova

programmazione comunitaria (2014-2020), che possono nascere non solo all'interno di partenariati nazionali o europei in collaborazione con altre imprese, università e pubbliche amministrazioni su progetti di innovazione, ma anche supportando i clienti nell'attingere a co-finanziamenti pubblici su progetti basati su tecnologia Siemens.

La funzione **Sustainability** italiana ha contribuito al raggiungimento degli obiettivi globali che hanno confermato l'Azienda come leader mondiale nelle soluzioni *eco-friendly*. I prodotti sostenibili del "Green Portfolio" hanno raggiunto target di vendita pari a oltre il 43% del fatturato totale, con una riduzione a livello globale di 377 milioni di tonnellate di emissioni di CO² cumulate, pari a circa l'1% delle emissioni mondiali.

|| | Comunicare i successi per supportare il business

Communications and Government Affairs

Costantemente impegnata nella valorizzazione del patrimonio di competenze ed eccellenze del Gruppo, anche in quest'esercizio la Comunicazione di Siemens Italia si è confermata risorsa preziosa a supporto del business, a partire dal progetto *Proud to be Italian*, sviluppato con successo nell'esercizio 2014 in collaborazione con RCS Corriere della Sera SETTE e già raccontato nel precedente bilancio con il suo focus su alcuni dei clienti di spicco per i quattro Settori del Gruppo.

I mesi successivi hanno visto un'evoluzione coerente di attività e progetti. In un panorama italiano spesso dipinto a tinte fosche, hanno fatto da contraltare le inaugurazioni della nuova sede genovese del Gruppo presso il Parco Scientifico e Tecnologico degli Erzelli, che ospita anche il centro Ricerca e Sviluppo dei software industriali MES (Manufacturing Execution Systems), e della prima Smart Polygeneration Microgrid a livello europeo, realizzata presso il Campus universitario di Savona.

Un percorso contraddistinto da idee, innovazioni e gestioni tipicamente *"made in Italy"*, che hanno portato anche alla posa delle prime pietre miliari del grande capitolo di EXPO 2015. Per anticipare la vetrina internazionale, che vedrà Siemens in mostra con il ruolo di Partner Strategico di Enel per la tecnologia Smart Grid, è stata completata con dieci mesi d'anticipo una *control room* in grado di sviluppare, monitorare e controllare la rete intelligente in funzione nel sito. Oltre alle fondamentali funzionalità tecniche, il progetto ha visto anche la realizzazione di un originale e puntuale programma di comunicazione in quattro fasi, presentati per la prima volta durante la visita del CEO mondiale Joe Kaeser a fine giugno e, due settimane più tardi, nel corso di una conferenza stampa internazionale. Un programma di grande rilevanza, parte di un più ampio lavoro in corso destinato proprio alla valorizzazione dei rilevanti contributi Siemens alla ormai prossima kermesse internazionale.

In un esercizio caratterizzato da un totale di oltre 90 comunicati stampa (tra business e trade), 60 video aziendali, 40 tra fiere ed eventi, è stata soprattutto la qualità del supporto ad emergere nuovamente per specificità ed

efficacia. Come dimostrano ad esempio i successi Healthcare con il SIRM e in ambito Industry, presso i Top Customers Drive Technologies riuniti a Piacenza a "toccare con mano" il futuro del manufacturing, e presso i Top Distributors coinvolti a Monza a fine settembre nell'ennesimo *step* di un percorso che ha visto crescere i 14 principali *player* oltre la media dal 2008 in poi. Per non dire della SPS IPC Drives Italia di Parma, che ha nuovamente certificato la supremazia Siemens nel mondo dell'automazione in senso lato, anche in termini di impatto Social grazie al primato di azienda con più tweet all'attivo.

Una performance coerente con la costante crescita di Siemens Italia sulle piattaforme Social appunto, che contano oltre 10.000 tra *fan* e *follower* - considerando i canali LinkedIn, Facebook, Twitter e Pinterest. In questo ambito spicca in particolare il + 50% di aumento dei *follower* del canale Twitter Corporate di Siemens Italia nel breve volgere di otto mesi da marzo 2014 in poi.

Al focus esterno si è come sempre accompagnato un importante focus interno, tradottosi in una continua attività di aggiornamento della intranet (con oltre 170 news pubblicate), oltre che in appuntamenti di forte coinvolgimento di management e dipendenti ma non solo, partendo dalla Siemens Italia Business Conference e dal già celebre Bimbi in Ufficio per arrivare alle conference di settore o divisione, come quelle per Industry, Energy e Smart Grid.

Alla luce dell'importante cambio organizzativo annunciato da Siemens AG nel mese di maggio 2014, particolare rilevanza ha assunto il dialogo diretto tra il CEO Federico Golla e i dipendenti, con lo svolgimento di quattro Town Hall Meeting (Genova, Padova, Firenze e Roma) che hanno visto coinvolti più di 600 colleghi e culminato a fine giugno con l'incontro presso la sede di Milano, con la partecipazione straordinaria del CEO mondiale Joe Kaeser. Il ruolo rivestito dall'Italia - sia come Paese sia come Regional Company - nel panorama tedesco, le future strategie di business e di sviluppo e l'importanza dell'ownership culture sono stati alcuni tra i temi più significativi degli incontri.

La cultura che fa la differenza

Anche la miglior strategia può fallire se non si fonda su una forte cultura. Per questo in Siemens è viva e incoraggiata una cultura d'appartenenza, che spinga ogni persona del Gruppo a dare il meglio per costruire il successo di Siemens nel lungo termine.

Un approccio chiaramente riflesso nelle parole del Presidente e CEO di Siemens AG, Joe Kaeser: "agisci sempre come se fosse la tua Azienda".



|| | Lavorare in Siemens Italia: più protezione, più formazione

Human Resources

In un contesto sociale di rinnovata incertezza Siemens Italia ha strategicamente scelto di continuare ad investire in attività e iniziative rivolte alle proprie risorse umane anche nel 2014. Un obiettivo che si è concretizzato in termini organizzativi nell'ampliamento dei servizi di Welfare per i propri dipendenti, offrendo una risposta concreta alle problematiche sociali emergenti ed esprimendo in questo modo una volontà decisa di impegno etico e sociale in un'ottica di Corporate Social Responsibility. Il Welfare per Siemens è anche occuparsi del benessere individuale e familiare dei dipendenti, offrire modalità di lavoro flessibile, dare risposte concrete ad esigenze sociali. Consolidando il percorso di eccellenza avviato negli anni, Siemens Italia ha continuato con coraggio e determinazione ad investire in attività di Welfare con numerose iniziative di *Employer Branding* interno.

Con l'iniziativa *We care about you* una parte rilevante della popolazione aziendale è stata coinvolta in un programma di prevenzione gratuito in grado di identificare un rischio, quello della sindrome metabolica, che presenta una percentuale di diffusione molto alta nella fascia di età media più rappresentativa. Inoltre è stato introdotto per la prima volta *Siemens Flex*, un piano di Welfare che ha permesso ai collaboratori di scegliere servizi sulla base delle proprie esigenze personali e familiari nelle aree di spese sanitarie, di istruzione e per versamenti aggiuntivi ai fondi di previdenza complementare.

Assumere comportamenti socialmente responsabili vuol dire anche rispondere alle aspettative economiche e sociali del territorio, investendo sulla risorsa più preziosa per il futuro: le giovani generazioni, a cui occorre garantire prospettive di innovazione e sostenibilità. Un contributo che intende partire dai giovani che sono più vicini: i figli dei collaboratori di Siemens, per i quali sono nate e si sono ampliate le iniziative *Siemens Orienta Giovani*. Siemens organizza annualmente attività di orientamento con un duplice obiettivo: offrire un servizio ai dipendenti organizzando per i loro figli momenti di incontro con il mondo del lavoro, ma anche fare orientamento professionale sul territorio, stimolando l'interesse verso percorsi tecnico-scientifici coerenti con il contesto internazionale e utili ai futuri business. A sostegno delle nuove generazioni anche il programma *English for your Kids* che offre ai figli dei dipendenti tra i 13 e i 16 anni - iscritti al I, II e III anno delle secondarie superiori - la possibilità di frequentare un corso di inglese *online* di 9 mesi. Lo scorso anno ne hanno usufruito circa 100 ragazzi per 2.500 ore di studio. L'obiettivo che Siemens persegue con questi investimenti è quello di cogliere un vantaggio competitivo nel lungo periodo.

In questo senso, e con lo scopo di inserire i talenti più adeguati ai bisogni del nostro business, si sono sviluppate e consolidate numerose attività di *Employer Branding* esterno che sono state riconosciute e accreditate come tra le migliori del mercato, posizionando il *brand* Siemens tra i più attrattivi per profili tecnici. Nella selezione del personale l'Azienda ha utilizzato tecniche di reclutamento innovative, ampliando e rafforzando la rete dei *social network* più accreditati a livello internazionale, definendo strategie per ogni specifico target di utenza e attivando ricerche dirette dei profili richiesti. La spinta ad operare in un contesto internazionale di eccellenza molto complesso e competitivo ha portato a rafforzare il network e la collaborazione nel mondo Siemens, in termini di ricerca e selezione a livello globale, consolidando in parallelo la visibilità dell'Azienda in scuole e università di orientamento tecnico nel

territorio italiano. Per il terzo anno consecutivo Siemens ha anche promosso i *Summer Stage*, per aiutare gli studenti a fare scelte consapevoli nel proprio futuro scolastico e professionale ma anche offrire ai dipendenti Siemens la possibilità di allenarsi a gestire la diversità generazionale diventando *tutor* dei giovani. Studenti internazionali e italiani del Politecnico di Milano, sono invece stati i protagonisti dei corsi *Thank you Siemens!*, consolidati appuntamenti di formazione linguistica offerti agli universitari del prestigioso ateneo con cui Siemens Italia sviluppa numerosi *Career Event*.

Un altro elemento chiave della strategia Siemens nel campo dell'investimento in capitale umano è la diversità, intesa come fattore che - in modo scientificamente provato - aumenta la ricchezza di idee e la loro circolazione nell'ambito di una grande organizzazione. Il programma di *Diversity Management* si arricchisce ogni anno di nuove iniziative volte a facilitare una più ampia comprensione e consapevolezza delle caratteristiche di ogni risorsa. Il 2014 ha anche registrato una nuova edizione di *LeaderSHEp* al femminile, che ha coinvolto nuove giovani donne manager con forte potenziale, attraverso un percorso dedicato di *workshop*, *coaching* e *mentoring*. Un'attenzione particolare è stata anche rivolta a supportare la crescita reale delle donne manager nell'organizzazione, attraverso focus sul *Succession Plan* ed il monitoraggio delle azioni attraverso specifici KPI. L'attenzione verso differenti categorie di risorse umane non preclude certo il focus ormai consolidato di Siemens verso i suoi giovani talenti. Nel 2014 è proseguito il programma di *ExpeHrtise System a KMO* con l'offerta di diverse tipologie di *assessment* rivolte all'individuazione del potenziale delle giovani risorse. In particolare, gli *Assessment UP KMO* sono dedicati ai giovani entro i 30 anni di età e con un massimo di 3 anni di anzianità, mentre gli *Assessment KEY PEOPLE KMO* sono finalizzati all'identificazione del potenziale di risorse tra i 32 e i 38 anni di età, con posizioni di *middle management* e mirano a costruire per loro percorsi di crescita veloci verso posizioni di vertice. Anche nel 2014 tutti gli *assessment* richiesti sono stati gestiti interamente da HR, che ha contribuito a rendere sostenibili, anche in periodo di crisi, le iniziative di sviluppo e di crescita delle risorse nell'Azienda. Il 2014 si è anche caratterizzato da un nuovo e più ampio approccio all'*Apprendimento Permanente*, sia in termini di contenuti che di risorse. Tutta la prima linea di management è stata coinvolta in un percorso di *Finestre*, sessioni serali tenute da *opinion leader* della società italiana. A tutta la popolazione aziendale sono state poi dedicate le sei edizioni serali di *Spotlight*, un programma di respiro più leggero e esperienziale per riflettere su se stessi e sul proprio essere nel mondo. Anche nel 2014 è proseguita, con gli stessi elevati livelli di soddisfazione da parte dei partecipanti, l'offerta di *Formazione a catalogo* che affronta le più diverse tematiche professionali - General Management, Communication, PM@Siemens, Language, Sales - coinvolgendo più di 1.000 persone. Che diventano oltre 1.500 comprendono i programmi di *Finestre* e *Spotlight*, con un incremento del 16% rispetto al 2013.

Sul versante delle relazioni industriali, sono state condotte le procedure di consultazione sindacale relative alla costituzione, con decorrenza 1° ottobre 2014, della Società Siemens VAI Metals Technologies S.r.l.. Sono stati anche raggiunti accordi con le Organizzazioni Sindacali, per l'uscita incentivata di dipendenti tramite gli strumenti del pensionamento per anzianità e/o vecchiaia, della mobilità e delle dimissioni volontarie. Al fine di attualizzare la normativa in corso e supportare la competitività aziendale, sono stati rivisti con accordo sindacale i trattamenti di trasferta per le missioni sul territorio nazionale del personale con normativa Siemens S.p.A..

A supporto del trasferimento presso la nuova sede degli Erzelli e a seguito dei colloqui con il Comune di Genova e la Regione Liguria, è stata attivata una convenzione con la locale Azienda Mobilità e Trasporti, per l'acquisto di abbonamenti urbani annuali a tariffa agevolata.

Ambiente, salute e sicurezza sul lavoro

Nel corso dell'esercizio sono stati svolti gli audit interni ed il riesame con la direzione previsti dai sistemi di gestione ambientale (ISO 14001) e di tutela della salute e sicurezza sul lavoro (OHSAS 18001), mentre è proseguita l'attività di informazione e di formazione arricchita con i nuovi corsi per i bid manager. Nell'ambito della Politica Health Management-Health Promotion (pubblicata nel precedente esercizio e che abbraccia i temi Ambiente di lavoro salutare, Benessere psicosociale, Attività fisica, Alimentazione sana e Assistenza sanitaria) sono proseguite nel 2014 le campagne di prevenzione e benessere con una particolare attenzione per le donne lavoratrici. A testimonianza del focus di Azienda e Management sul tema della Health Promotion, si sono aggiunte nell'esercizio l'emoglobina glicata e la campagna sindrome metabolica. Sono proseguite anche le attività sportive, ricreative e culturali promosse dal CRAL con altre in fase di esame e di valutazione.

|| | Siemens Italia: trasparenza correttezza, rispetto delle norme

Corporate Governance

Il sistema di governo d'impresa di Siemens S.p.A. è costantemente allineato ai più evoluti standard nazionali ed internazionali, in modo da poter garantire massima efficacia ed efficienza delle attività aziendali in un'ottica di trasparenza, correttezza e rispetto delle norme. Il Regional Compliance Officer di Siemens S.p.A. guida e coordina le attività di Compliance delle numerose aziende di Siemens presenti sul territorio italiano, garantendo un sistema di controllo uniforme nel Gruppo.

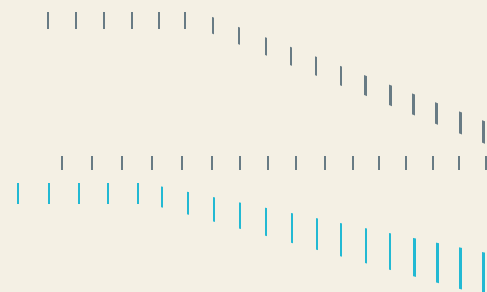
Il **Modello Organizzativo** adottato da Siemens S.p.A. è stato aggiornato nel corso dell'esercizio per disciplinare le fattispecie di reato presupposto di cui alla legge 190/2012 (corruzione per l'esercizio della funzione – concussione – induzione indebita a dare o promettere utilità – corruzione tra privati). È stato, inoltre, avviato il progetto per aggiornare ulteriormente il Modello in base alla nuova organizzazione aziendale in essere dal 1° ottobre 2014. Il Modello Organizzativo prevede tra i suoi elementi chiave: l'individuazione delle aree sensibili a violazioni o reati; la valutazione dei rischi cui l'organizzazione potrebbe essere esposta; la formalizzazione del sistema organizzativo, delle procedure e dei poteri autorizzativi; precisi standard di controllo e sanzione.

Per controllare il funzionamento e l'osservanza del Modello Organizzativo, l'Organismo di Vigilanza di Siemens S.p.A. ne ha monitorato l'efficacia attraverso audit e procedure specifiche, segnalando al Consiglio di Amministrazione gli eventuali casi di mancato rispetto delle procedure interne. Il Modello Organizzativo 231 comprende il Codice Etico, adottato da Siemens S.p.A. nel 2002 e rivisto nel corso degli esercizi successivi, che raccoglie principi etici e valori che devono ispirare la condotta e il comportamento di coloro che operano nell'interesse della Società, sia all'interno sia all'esterno dell'organizzazione aziendale.

Nel corso dell'esercizio la Società ha eseguito i controlli per il monitoraggio dei processi aziendali, con particolare riferimento ad attività sensibili per aspetti di corruzione e anti-trust. Come previsto dal programma di **Compliance**, inoltre, sono state svolte attività di formazione in aula a circa 1.500 dipendenti in tema di anti-corruzione e anti-trust. E' anche proseguita la collaborazione con le associazioni non governative per la promozione e la diffusione delle *collective action* e dei patti di integrità. In particolare, Siemens AG ha finanziato il progetto triennale di Transparency International Italia *Sustainable Procurement - Protecting the green sector market from Corruption and Fraud*, coordinato da Siemens S.p.A.

Il Modello Organizzativo, unitamente alle *rule* ed ai sistemi di Compliance Control Framework (CFF) è parte del sistema di controllo interno integrato adottato da Siemens.

Si tratta di un presidio importante della Corporate Governance per assicurare il principio *Only clean business is Siemens business* e, oltre che strumento per mitigare i rischi di commissione di reati, è parte della nostra cultura aziendale. Durante l'esercizio l'Organismo di Vigilanza si è riunito periodicamente e ha inviato le relazioni previste dal Modello, dalle quali non sono emerse situazioni di criticità.





Per beneficiare di una migliore copertura dei mercati potenziali Siemens si è rapidamente dotata, nel nostro Paese come a livello internazionale, di una nuova struttura organizzata per Divisioni: **Power and Gas**, comprendente tra l'altro grandi turbine a gas e vapore, compressori e turbine per la generazione di energia distribuita; **Wind Power and Renewables**, concentrata sulla generazione eolica *onshore* e *offshore*; **Power**

Generation Services, relativa al service per l'ampia base installata di Siemens; **Energy Management**, con focus su trasmissione e distribuzione di energia fino alle tecnologie per Smart Grid; **Building Technologies**, con soluzioni d'automazione integrata per la gestione intelligente degli edifici; **Mobility**, con tecnologia per treni e automazione ferroviaria per il mercato della Smart Mobility; **Digital Factory**, volta a modellare e dare concreta attuazione al futuro del *manufacturing*, attraverso la fusione di mondo reale e digitale; **Process Industries and Drives**, orientata all'industria di processo. Infine, **Healthcare** verrà gestita con un modello organizzativo indipendente e più flessibile a fronte di un contesto fortemente innovativo come quello della diagnostica molecolare, dell'*imaging* e delle *life sciences*.

Queste nove Divisioni, operative dal 1° ottobre 2014, hanno sostituito la struttura per Settori, in essere fino al 30 settembre scorso e il cui andamento di business nell'esercizio appena trascorso viene illustrato nelle pagine seguenti.

Il Settore Industry in Italia

Anche nell'esercizio chiuso al 30 settembre 2014 Industry si è confermato best performer di Siemens Italia, con tutte le Business Unit che hanno registrato un buon andamento. Il Settore ha chiuso l'anno fiscale con fatturato e ordini in crescita; l'incremento maggiore è stato messo a segno nei Large Drives. E' proseguita con piena soddisfazione anche l'attività con i costruttori di macchine automatiche e utensili. Con il gruppo L'Oreal è andata avanti la collaborazione sui magazzini automatici che ha portato all'acquisizione di un importante ordine per l'impianto di Karlsruhe, in Germania, mentre da Chiesi Farmaceutici S.p.A. di Parma è arrivato un ordine per il sistema completo di automazione a logica distribuita per il nuovo reparto Opocrin presso lo stabilimento di Corlo Formigine (Modena). A Marangoni S.p.A. saranno forniti i sistemi di automazione e controllo delle macchine per la produzione di pneumatici per veicoli movimento terra. Sempre nel 2014 è stato acquisito un contratto da Nidec S.p.A. per sistemi drives ed automazione per il tubificio Tenaris del gruppo Techint in Texas - Bay City, mentre da SMS Meer è stato acquisito un ordine relativo a sistemi drives e motori principali per realizzare un laminatoio in India.

Come per gli altri Settori, anche Industry ha vissuto una trasformazione organizzativa a cavallo del nuovo esercizio: il 30 settembre 2014 ha cessato di esistere per dare vita, dal 1° ottobre, a due nuove Divisioni: Digital Factory e Process Industries and Drives, focalizzati rispettivamente sul futuro del manufacturing e sull'industria di processo.

A seguire l'andamento dell'esercizio al 30 settembre 2014 rendicontato secondo il vecchio modello organizzativo.



Il primo semestre di **Industry Automation**, al contrario del precedente esercizio, è stato estremamente positivo superando nel risultato la crescita di mercato di pari periodo. Il buon trend è proseguito poi nei mesi successivi trainato da un export positivo influenzato dall'ottimo lavoro fatto dagli OEM e dai costruttori italiani. Questa fase positiva, nonostante un mercato domestico estremamente complesso per difficoltà finanziarie e privo di importanti investimenti, ha creato

i presupposti per uno sviluppo di tutte le famiglie di prodotto della Divisione IA, che ha dimostrato anche di avere un team determinato e decisivo come si evince dall'ottimo risultato ottenuto nell'indagine di Customer Satisfaction. A fine anno fiscale, Industry Automation ha mantenuto buoni livelli di redditività in termini di margini e profitto mentre i volumi sono cresciuti mediamente di alcuni punti percentuali per un risultato conclusivo superiore al budget.

La Business Unit "Prodotti di Automazione" (AS) ha contribuito decisamente portando un notevole incremento nei volumi rispetto al precedente esercizio ed un cospicuo risultato finanziario. La famiglia SIMATIC è sempre la locomotiva instancabile e si è ulteriormente arricchita con l'introduzione sul mercato delle nuove tecnologie TIA PORTAL e SIMATIC S7-1500 e il completamento di alcune altre nuove gamme di prodotto come la periferia SIMATIC ET200SP. La famiglia relativa alla Human Machine Interface (HMI) con i nuovi Basic Panel e soprattutto con una gamma straordinaria di affidabili e performanti Industrial PC ha dato un contributo determinante con crescita anche a due cifre. Nonostante i davvero scarsi investimenti a livello nazionale, l'Automazione di Processo ha mantenuto un trend costante ed in leggera crescita a fine esercizio nella vendita delle soluzioni basate su PCS7. Sempre per la Business Unit AS, la Distribuzione ha portato un ottimo contributo incrementando le vendite e la diffusione sul segmento di Microautomazione con nuovi importanti volumi della famiglia SIMATIC S7-1200 che aumenta la sua leadership nel comparto.

Con il nuovo anno fiscale, a partire dal 1° ottobre, alla Business Unit AS si è unito il segmento PMA (Production Machines), con la famiglia di prodotti SIMOTION, formando così nell'ambito della divisione DF (Digital Factory), la nuova business unit DF FA. Le nuove sinergie porteranno ulteriori opportunità nel mercato per le macchine di produzione.

La Business Unit CE Control Components and Systems Engineering continua a guadagnare quote in un mercato stabile grazie al consolidamento della linea SIRIUS INNOVATION ed al supporto normativo fornito al cliente in temi di Sicurezza e Mercato Nord America. Un punto di eccellenza è dato dall'evoluzione dell'approccio di prodotto verso un coinvolgimento totale nella soluzione dell'applicazione del cliente.

Nel prossimo anno fiscale la business unit CE porterà avanti le proprie strategie nel nuovo contesto organizzativo della divisione Digital Factory.

La Business Unit Sensors & Communication (SC) ha raggiunto i target definiti da Casa Madre consolidando i propri volumi di ordinato e fatturato rispetto al precedente anno fiscale. In particolare il segmento delle reti industriali Industrial Communication & Identification (CI) ha realizzato la miglior performance a livello europeo

con una crescita del 17 % rispetto i volumi dell'anno precedente. Parallelamente sia il segmento Power Supply Products (PP) che il segmento della strumentazione Process Instrumentation (PI) hanno segnato crescita guadagnando quote di mercato in un mercato stagnante. Il quarto segmento Process Analytics (PA) che completa la Business Unit SC ha raggiunto gli obiettivi previsti seppur in presenza di un forte calo di investimenti e progetti.

A partire del prossimo anno fiscale la BU SC sarà accorpata in toto nella nuova BU PD PA (Process Automation), che è stata creata ad hoc nella Divisione Process Industries and Drives per approcciare in modo univoco e strutturato l'industria di processo, grazie ad un portafoglio completo che spazia dai singoli prodotti ai sistemi, dalle soluzioni "chiavi in mano" ai servizi di Post-vendita/Service.

Nell'ambito della Divisione **Drive Technologies (DT)**, nel 2014 Motion Control si è confermata la Business Unit maggiore - anche rispetto all'intero Settore - registrando un significativo incremento dei volumi di fatturato e dei nuovi ordini (+8%) superando il budget. Il *book-to-bill* positivo è un ulteriore conferma del buon andamento di Motion Control, che opera in un contesto macro-economico che a livello mondiale non mostra crescita così significative. La continua innovazione del portafoglio azionamenti elettrici e delle soluzioni Motion offerte - abbinate alla reale integrazione sia hardware che software in un concetto di automazione che abbraccia l'intera catena del valore della produzione industriale - sono stati il principale motore di crescita. I principali OEM nazionali con una quota di export di anno in anno sempre più vicina al 90% del loro fatturato, trovano nelle nostre soluzioni e nella competenza tecnica delle nostre persone una risposta veloce ed affidabile alle loro esigenze d'innovazione. I tre principali segmenti - Machine Tool Systems, General Motion Control e Production Machines - sono cresciuti accompagnando i propri clienti sulla strada del successo in una competizione internazionale su mercati sempre più esigenti in termini di efficienza, produttività e flessibilità. L'interazione continua con le esigenze dei clienti stessi e dei mercati in cui operano, ha fatto maturare in Siemens la consapevolezza che due sono i fattori strategici con cui confrontarsi, il manifatturiero e la digitalizzazione. Anche da questa consapevolezza nasce la nuova Divisione DF Digital Factory nella quale si va a posizionare la Business Unit Motion Control, garantendo il proprio contributo alla modernizzazione e allo sviluppo del settore manifatturiero appunto.

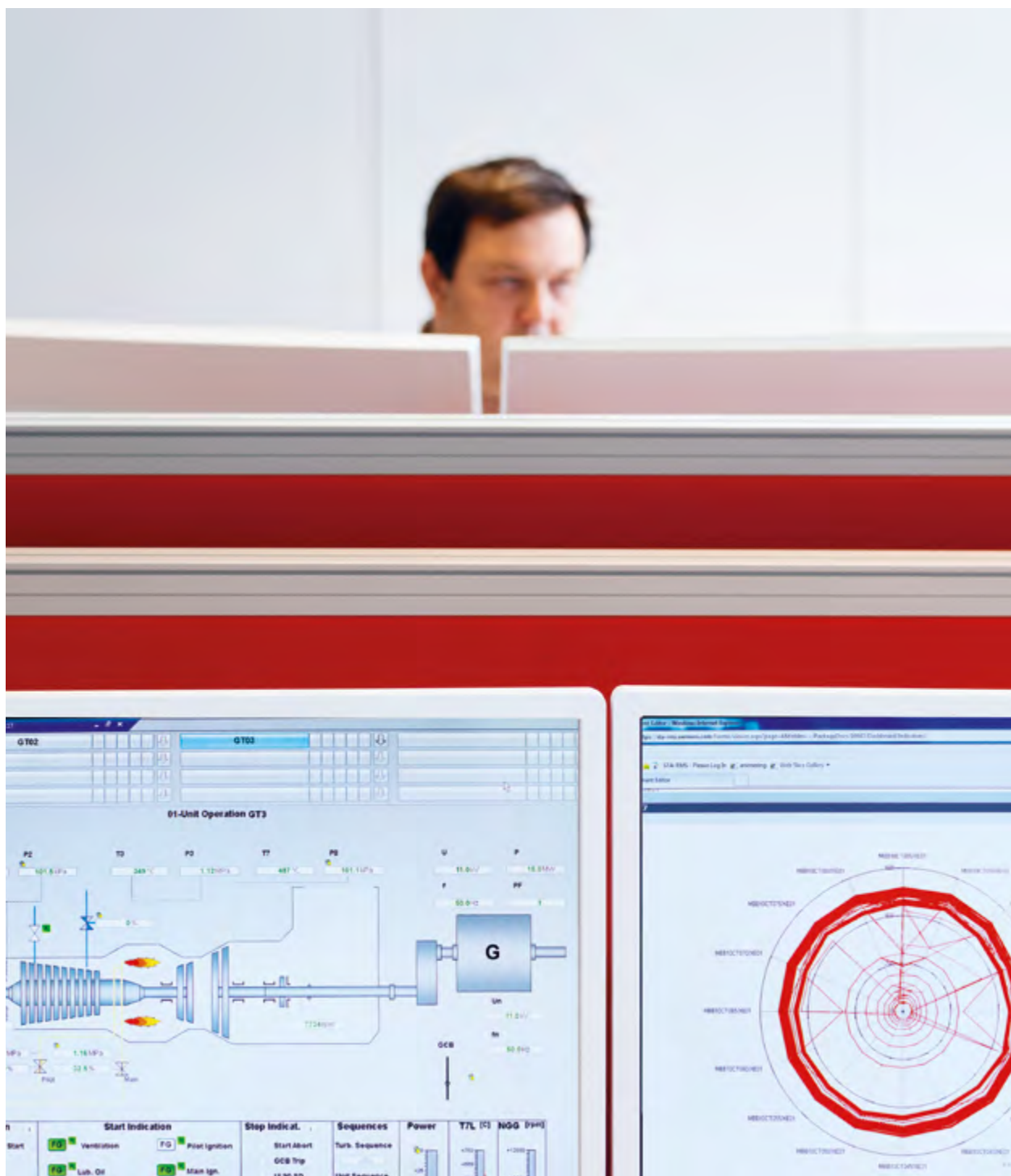


Restando in DT, Large Drives ha saputo superare nuovamente i target indicati da Casa Madre, proseguendo in un percorso di crescita che l'ha portata, nell'arco di pochi anni, a diventare la terza Business Unit per dimensioni in Industry. Al successo hanno contribuito sinergicamente tanto il tradizionale business di prodotto - per cui è opportuno citare la commessa JINDAL STEEL di SMS Meer nel Metal - quanto l'acquisizione di importanti progetti nel Metal e nell'Oil & Gas, come ad esempio la commessa Tenaris Bay City Texas di Nidec ASI. Dal 1° Ottobre 2014 Large Drives è entrata a far parte della nuova Divisione Process Industries and Drives in una veste rinnovata grazie all'implementazione della Siemens Vision 2020, che prevede l'integrazione dei segmenti Geared Motors e Traction Drives, con l'obiettivo del consolidamento ulteriore della crescita soprattutto nell'ambito dell'industria di processo. Sarà indispensabile a tale scopo una sempre più stretta collaborazione sia con la tradizionale e solida organizzazione basata sulle Macro-aree, sia con la rinnovata organizzazione di vendita creata per promuovere il portfolio Siemens sui mercati verticali.

Ancora in DT Mechanical Drives - Business Unit responsabile per le piattaforme di riduttori industriali, motoriduttori e giunti - ha registrato un trend positivo di ordinato e fatturato. Dopo un inizio anno in flessione, dal secondo trimestre le iniziative impostate hanno generato i risultati attesi. Le attività di promozione hanno portato all'acquisizione di nuovi clienti in settori tecnologici diversi, ed hanno intensificato i progetti nel comparto del metal e dei tubifici. Con il nuovo anno fiscale la riorganizzazione di Mechanical Drives prevede l'attribuzione del segmento dei motoriduttori e dei riduttori per il ferroviario all'interno della Business Unit Large Drives nei segmenti Geared Motors e Traction Drives. La nuova organizzazione permetterà ulteriori sinergie nella fornitura dell'intero portafoglio per il *Drive Train* di Siemens.

Customer satisfaction, innovazione, velocità e qualità sono le sfide affrontate nel 2014 con successo da **Customer Services** in ambito Industry grazie a una cultura di proattività e cura della relazione verso il cliente. La missione di CS è infatti assicurare il miglioramento della produttività nell'intero ciclo di vita degli impianti industriali, grazie a servizi e soluzioni che aumentano la disponibilità della produzione e allo stesso tempo riducono i costi di manutenzione. Customer Services offre servizi per la manutenzione dei prodotti e servizi specifici di consulenza per la pianificazione, il funzionamento e l'ammodernamento degli interi impianti industriali e opera dal 1° ottobre 2014 all'interno di entrambe le attuali Divisioni - Digital Factory (DF) e Process Industries and Drives (PD) - in perfetta allineamento con gli obiettivi di sviluppo, che vedono l'offerta di servizi come leva fondamentale di crescita.

In quest'ottica, nel corso dell'esercizio 2014, sono stati realizzati interventi importanti per mettere a fattor comune le risorse disponibili, uniformare i processi e standardizzare il portfolio dei servizi offerti, con il risultato di un miglioramento della comunicazione dell'offerta verso il mercato e del grado di soddisfazione generale dei clienti. La *value proposition* si articola in servizi dedicati all'intero ciclo di vita dei prodotti, e comprende tematiche innovative quali quelle legate al miglioramento dell'efficienza energetica ed al monitoraggio a distanza dello stato degli impianti con il fine di predire tempestivamente i potenziali guasti. I servizi *Lifecycle* includono un portale *online* fruibile gratuitamente, un gruppo dedicato al supporto tecnico che fornisce risposte personalizzate sia via accesso remoto che tramite supporto *onsite* presso il cliente, la messa in servizio e i contratti di manutenzione personalizzabili sull'intero ciclo di vita dei prodotti, il servizio riparazione e ricambi, la scuola di automazione per acquisire nuovi strumenti e consolidare le competenze. I *Value Services* sono sempre più focalizzati sui contratti di manutenzione integrata di fabbrica con clienti direzionali. Inoltre sono stati introdotti nuovi servizi tecnologici legati alla raccolta ed all'analisi dei Big Data in ambiente produttivo. In questo ambito i più significativi successi commerciali sono costituiti da un ordine per un contratto *Integral Plant Maintenance* per un cliente del fotovoltaico (59 MW) e da un programma di *Motor Management* per una delle più importanti Utility italiane. L'analisi dei Big Data in ambito produttivo al fine di migliorare l'efficienza energetica



ha invece visto un importante ordine da uno dei più importanti clienti del settore Food&Beverage.

Customer Services ha anche investito molto internamente nel sostenere una cultura del servizio come reale valore aggiunto nel presentarsi al cliente come interlocutore unico per tutte le tematiche relative agli impianti tecnologici, un elemento importante di differenziazione rispetto alla concorrenza. Intenso il lavoro svolto nel 2014 per incrementare la sinergia con i canali di vendita di Industry al fine di sviluppare un approccio sistematico e integrato al mercato, che

si è rivelato vincente nel raggiungimento dei risultati commerciali. I valori di ordinato e fatturato hanno segnato un andamento positivo per tutti gli elementi di portfolio relativi alla manutenzione ed al mantenimento del ciclo di vita degli impianti, anche se leggermente inferiori rispetto al budget. La congiuntura economica generale negativa ha causato un rinvio da parte dei clienti di importanti investimenti per il rinnovo degli impianti soprattutto nel Metal, con una conseguente ripercussione sull'ordinato. Infine, grazie ad oculate misure di intervento sui costi strutturali, si è avuto un eccellente risultato in termini di EBIT, in crescita in termini percentuali rispetto allo scorso anno.

Il Settore Energy in Italia

Nell'esercizio 2014 il mercato è stato caratterizzato da problemi strutturali con domanda in declino in tutto il Sud Europa, eccesso di capacità produttiva, difficoltà del comparto termoelettrico, frenata delle rinnovabili.

Anche lo scenario italiano risulta in linea con questa situazione. Il 2014 è stato infatti segnato da incertezza legislativa e riduzione degli investimenti, come anche da una riduzione della domanda di elettricità superiore al 3% nei primi otto mesi del 2014 rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente.

In questo contesto, che ha visto tra l'altro l'approdo di nuovi top manager nel ruolo di CEO di alcuni tra i principali clienti come ENI ed ENEL, vendite e ordinato del Settore Energy sono risultati in contrazione rispetto all'anno precedente.

Non sono mancati tuttavia i successi.





Le maggiori soddisfazioni sono venute dal rapporto consolidato con clienti che operano all'estero. Tra i principali risultati conseguiti infatti si distingue la conclusione di un accordo quadro con Enel per la fornitura di trasformatori destinati ai mercati Italia, Spagna e America Latina. Da segnalare anche l'assegnazione della fornitura di un treno di generazione destinato all'est Europa con un EPC italiano. Sono stati inoltre acquisiti diversi progetti di ammodernamento su centrali esistenti al fine di garantire maggiore efficienza e flessibilità e, sul fronte trasmissione, sono state affidate da parte di Terna importanti sottostazioni con soluzioni chiavi in mano.

A testimoniare ulteriormente il coinvolgimento del Settore in progetti di grande rilevanza per le infrastrutture del Paese, c'è sicuramente la prosecuzione dell'elettrodotto in fase di realizzazione da parte di Terna Rete Italia tra Calabria e Sicilia, con una lunghezza complessiva di 105 chilometri: un "ponte elettrico" in corrente alternata posato sotto lo stretto di Sicilia che segnerà record mondiali come quello del cavo sottomarino più lungo e consentirà risparmi energetici stimati in 600 milioni di euro l'anno in bolletta energetica e di emissioni per 670.000 tonnellate di CO².

Nelle stazioni intermedie cruciali per il funzionamento di questo straordinario impianto si trovano i "blindati" Siemens, cuore e cervello dell'elettrodotto, fondamentali per la gestione di qualsiasi eventuale anomalia. Una collaborazione, quella con Terna, testimoniata anche dalla presenza dei rappresentanti del gruppo all'appuntamento

Siemens presso l'importante manifestazione internazionale CIGRE di Parigi.

Guardando in dettaglio al Service Energy, il mercato Italiano è stato impattato dall'instabilità più generale del comparto. In particolare le ore di funzionamento negli impianti di generazione a Gas e Vapore sono state inferiori o uguali a quello dell'anno scorso. Questo basso livello di utilizzo ha generato minore richiesta di servizi di manutenzione. Nonostante questo trend, la parte Service Fossil ha chiuso un esercizio positivo, caratterizzato soprattutto dall'acquisizione di un importante contratto per parti di ricambio delle turbine SGT-4000F. Per quello che riguarda il Service Oil and Gas, il mercato è stato stabile e contraddistinto da significativi rinnovi contrattuali a dimostrazione della fiducia dei clienti per le tecnologie e i servizi Siemens. Nel Service in ambito Wind è stata consolidata la presenza del

Gruppo attraverso il supporto dei clienti con i contratti di manutenzione a lungo termine.

A conclusione dell'esercizio, dal 1° ottobre 2014, come gli altri Settori anche Energy è stato eliminato come tale in conseguenza della riorganizzazione in Divisioni il cui numero totale è stato portato a nove.

Diverse fra queste afferiscono all'ambito energia: la Divisione Power and Gas, con il portafoglio delle grandi turbine a gas e vapore, compressori e turbine per la generazione di energia; Wind Power and Renewables, che si concentra sul mercato della generazione eolica *onshore* e *offshore*; Power Generation Services, che comprende il business del service per la consistente base installata Siemens. Soluzioni e prodotti per la trasmissione e la distribuzione di energia concludono infine nella Divisione Energy Management insieme alle tecnologie per le Smart Grid.



Il Settore Healthcare in Italia

Il contenimento e la riduzione della spesa sanitaria hanno modificato gli scenari di mercato, determinando numerosi cambiamenti, quali tagli ai finanziamenti per l'acquisto di nuove tecnologie, centralizzazione dei processi d'acquisto, che sempre più frequentemente sono gestiti tramite centrali di acquisto regionali (non più con gare d'appalto) più orientate al prezzo che ai contenuti innovativi. Il Settore Healthcare ha saputo leggere e reagire a queste trasformazioni agendo con cambiamenti organizzativi, interventi formativi e strategie di posizionamento delle proprie soluzioni. In un contesto certamente non facile non sono certamente mancati nell'esercizio 2014 i frutti di questo approccio, con ordini di rilievo e primati internazionali.





Il sistema Sanitario Nazionale è stato soggetto anche nel 2014 a una costante pressione per il contenimento e la riduzione della spesa in conseguenza della difficile congiuntura economica che sta vivendo il Paese. Una pressione che si traduce in tagli lineari ai finanziamenti per l'acquisizione di nuove tecnologie. La continua innovazione delle metodiche di *imaging* diagnostico, frutto del progresso medico-scientifico, e la conseguente disponibilità di nuove apparecchiature più avanzate, migliorano la capacità diagnostica, riducono i tempi di esecuzione dell'esame e possono contribuire al contenimento dei costi dell'intero sistema. Un recente studio di Assobiomedica ha evidenziato che, per le tecnologie di diagnostica per immagini, non solo il sistema sanitario pubblico e privato convenzionato

sta subendo un allarmante invecchiamento, ma a preoccupare è soprattutto il fatto che tra la fine del 2011 e la fine del 2013, ovvero nei periodi delle *Spending Review*, questo fenomeno si è fortemente accentuato. Viceversa l'adozione di moderne soluzioni potrebbe portare ad una maggiore efficienza sia nella pratica clinica che nel modello organizzativo.

In campo radiologico, per esempio, le nuove tecnologie consentono di ridurre, ottimizzandola, la dose di radiazioni, con evidenti benefici per i pazienti (in particolare per quelli più vulnerabili come bambini, anziani e persone con malattie croniche) e garantiscono sistemi più produttivi che permettono di ammortizzare l'investimento in tempi più rapidi. Notevoli sono i



possibili vantaggi per il Sistema Sanitario, sul piano economico e organizzativo, nonché per il cittadino in termini di possibilità diagnostiche e di sicurezza. In questo senso, possiamo oggi accedere a prestazioni di diagnostica tempestiva, mirata e diversificata (per organo, piuttosto che per distretto attraverso tecnologie diverse), con riduzione dei tempi di degenza e un più accurato controllo diretto dell'efficacia della terapia. Al contempo, fatto salva l'appropriatezza prescrittiva, una miglior gestione del tempo e delle prestazioni potrebbe consentire nuovi percorsi diagnostici e di prevenzione, con minori costi sociali ed economici rispetto ad una terapia non precoce.

COCIR stima che, in Italia, il valore annuale delle forniture di nuove apparecchiature di *imaging* è di circa 230 milioni di Euro, oltre un terzo in meno del valore di solo tre anni fa. I processi di acquisto, storicamente gestiti attraverso gare d'appalto a livello di struttura locale, si vanno sempre più consolidando attraverso centrali d'acquisto regionali o nazionali. Questa centralizzazione riduce il focus sui bisogni specifici delle strutture di cura che adotteranno le tecnologie, a favore di una marcata focalizzazione sui prezzi e a discapito dei contenuti innovativi.

Siemens Healthcare ha saputo interpretare le trasformazioni in atto attraverso cambiamenti organizzativi, programmi di formazione e strategie di posizionamento delle proprie soluzioni cogliendo importanti successi. A titolo d'esempio, vale la pena citarne alcuni:

- presso il Gruppo San Donato di Milano - il più importante a livello privato in Italia e tra i primi in Europa - sono stati forniti nei diversi presidi ospedalieri, due Risonanze Magnetiche da 1,5 t, tre Tac 64 slide, un angiografo a soffitto, quattro diagnostiche digitali e un mammografo digitale;

- è in corso di installazione la terza MR-PET, massima espressione tecnologica nell'*imaging* diagnostico, che consente di produrre, nell'ambito della stessa scansione del paziente, immagini combinate sia di tipo funzionale (PET) sia di tipo morfologico (Risonanza Magnetica), potenziando di fatto il valore delle informazioni fornite alla clinica per una migliore decisione terapeutica. Con questa installazione l'Italia si posiziona, in Europa, dietro solo alla Germania per numero di sistemi installati;
- nel segmento degli ultrasuoni abbiamo registrato importanti riconoscimenti soprattutto in ambito cardiologico, ad esempio l'aggiudicazione nel distretto di Salerno di 11 piattaforme top di gamma per l'ecocardiografia;
- anche in tema di salute della donna sono state intraprese azioni mirate che stanno portando alla diffusione sul territorio di tecnologie innovative basate sull'acquisizione ecografica automatizzata e la scansione radiologica con tecniche di tomo sintesi, entrambe tecniche "salvavita" perché facilitano una diagnosi precoce. Il risultato nel 2014 è stato una maggiore penetrazione sia nel mercato privato, ad esempio presso il CDC di Torino, sia nel mercato pubblico, ad esempio presso il CPO di Torino.

Anche dopo la conclusione dell'esercizio 2014 e la conseguente riorganizzazione, Healthcare avrà una gestione basata su un modello indipendente, affidata a una delle nove nuove Divisioni, funzionale a garantire la necessaria flessibilità in un mercato fortemente innovativo come quello della diagnostica molecolare, dell'*imaging* e delle *life sciences*.

Il Settore Infrastructure and Cities in Italia

Nell'esercizio 2014 i progetti esteri hanno prodotto un effetto positivo anche per Infrastructure and Cities, che si è distinto nel supporto di società italiane in progetti oltre confine. In Sud America ben sei città adotteranno sistemi di telecontrollo e supervisione della rete elettrica di media tensione. Siemens Italia fornirà inoltre sottostazioni per l'elettificazione di una tratta ad alta velocità in Algeria e fornirà in Austria software per la gestione di colonnine di ricarica per e-car sviluppato in Italia. La mobilità urbana è rimasta un filone importante anche nel 2014 con l'avvio dell'estensione della metropolitana di Torino dove viaggia la metropolitana VAL (Veicolo Automatico Leggero) senza conducente. Sistemi di eccellenza anche per la gestione intelligente nel nuovo building per la gestione sportiva Ferrari, fiore all'occhiello della produzione Italiana, e nell'efficientamento energetico di uno dei più prestigiosi CED di Telecom Italia, oltre che nella protezione dello storico edificio delle Procuratorie Vecchie di Venezia.

A seguito della chiusura dell'esercizio, a partire dal 1° ottobre 2014, anche il Settore Infrastructure and Cities ha lasciato il posto a una struttura per Divisioni. In Building Technologies si concentra l'offerta di soluzioni di automazione integrata e tecnologie intelligenti per gli edifici, mentre la Divisione Mobility include le attività legate alla tecnologia dei treni e all'automazione ferroviaria per il mercato della Smart Mobility, precedentemente organizzate in Rail Systems e Mobility and Logistics. Low and Medium Voltage e Smart Grid, insieme all'Alta Tensione di provenienza Energy, danno vita alla Divisione Energy Management.

Di seguito l'andamento del 2014 rendicontato secondo la precedente struttura organizzativa.





La **Divisione Building Technologies** ha vissuto con successo il nuovo riassetto organizzativo con la costituzione delle Zone, a livello europeo, e delle Aree, Milano e Roma, a livello di *Country*. Nell'anno fiscale 2014 BT ha operato ancora in un mercato particolarmente sofferente, dominato da un'importante crisi del settore immobiliare con effetti negativi diretti sul business. Sia l'ordinato, sia il fatturato hanno registrato sensibili diminuzioni rispetto all'esercizio precedente. In un mercato non favorevole, con un *outlook* ancora incerto la Divisione è in ogni caso riuscita a consolidare la propria leadership nel mercato dei prodotti e delle soluzioni per gli impianti HVAC e di *building automation* e ad aumentare la *market share* per il settore della protezione incendio. Una nota di merito particolare va al service che ha registrato, rispetto all'esercizio precedente, un aumento di oltre il 7% come revenue, con un profit del 23%, e a tutta la linea prodotti, che oltre a consolidare il fatturato ha registrato un aumento del profit di due punti percentuali.

Tra i principali ordini acquisiti nell'esercizio, che prevedono la fornitura di prodotti, sistemi e soluzioni di Building Technologies, si segnalano: la Torre Isozaky di Milano, con l'offerta Total Building Solution, la nuova sede della Gestione Sportiva Ferrari a Maranello, il nuovo Ospedale di Este e Monselice, l'intervento in Energy Saving Performance Contracting del Data Center di Telecom a Bari, con un *pay-back* inferiore ai tre anni.

La **Divisione Low Medium Voltage** ha vissuto ancora un anno difficile nel contesto di un mercato in crisi, con particolare negatività in termini di domanda interna italiana legata al mondo delle infrastrutture. Nonostante questo quadro avverso è riuscita comunque a superare gli obiettivi del Budget 2014 per ordinato e fatturato. La Business Unit Low Voltage (LP), dopo un 2013 dominato dalle difficili condizioni di mercato, migliora la sua performance in termini di Fatturato con un +3,4% mentre denuncia ancora un calo nell'ordinato perdendo 4,9 punti percentuali rispetto al precedente anno fiscale. Il decremento degli ordinativi è dovuto, da un lato, al calo consistente del Business *intra-company* (-87%), dall'altro, anche alla leggera flessione (-1,7%) nel business veicolato attraverso il canale Industry, segno inequivocabile di una ripresa del settore industriale che nel 2014 ha stentato ancora a manifestarsi in maniera convincente. La performance di LP valutata in un contesto di mercato in flessione, mostra comunque un incremento della quota di mercato rispetto all'anno precedente. Nonostante le difficoltà del mercato, il fatturato della BU, al netto di un effetto di ordinato inevaso proveniente dall'anno fiscale precedente, ha segnato un consistente incremento supportato dalle azioni di *Sales Increase* poste in essere, tra cui un posto di rilievo e' senza altro occupato dal *Sivacon Alpha Network*. La creazione di un network di 27 quadristi/*panel builder* partner su tutto il territorio nazionale ha permesso, infatti, di migliorare la prossimità al mercato del marchio Siemens per i prodotti di bassa tensione operando in partnership appunto con quadristi certificati Siemens. Oltre alla certificazione (sulla base di requisiti tecnici e commerciali) sono state poi condotte ulteriori attività di *training* su prodotti e tematiche attinenti al business della bassa tensione con specialisti Siemens dedicati. A conferma di ciò, il fatturato mostra una crescita del 41,2% rispetto al precedente anno fiscale sui *panel builder* coinvolti nella partnership.

Nel marzo 2014 è stata lanciata la nuova serie di interruttori SENTRON 3VA, dispositivi tecnologicamente avanzati che consentiranno non solo di colmare il gap con i maggiori competitor ma anche di esplorare e penetrare nuovi segmenti di mercato, soprattutto nel settore industriale. Il quadro generale dell'economia italiana durante il corrente anno ha continuato ad avere un impatto sulle condizioni di mercato portando ad un ulteriore incremento della competitività in termini di prezzi. Il segmento dell'infrastruttura costituito prevalentemente da *system integrator* e installatori ha evidenziato, in particolare, le difficoltà di posizionamento dei prezzi di Low Voltage in questo segmento. Non ha aiutato il persistente *credit crunch* che ha colpito particolarmente il segmento delle infrastrutture, contraddistinto anche dalla quota rilevante di commesse nel settore pubblico, scontando l'annoso problema dei ritardi nei pagamenti della pubblica amministrazione. Ritardi che hanno acuito le difficoltà finanziarie delle imprese e generato rilevanti crediti insoluti. Il rischio di credito e la pressione crescente sui prezzi sono fattori che hanno limitato sensibilmente la crescita di LP in questo segmento.



La Business Unit Medium Voltage & System - a sua volta a chiusura di un altro anno difficile per l'economia italiana che ha impattato considerevolmente la domanda dei prodotti e sistemi elettromeccanici di distribuzione dell'energia elettrica nel mercato domestico - è riuscita a segnare risultati interessanti, con una crescita di ordinato e fatturato, a fronte di una flessione a due cifre del mercato. Estremamente positivo l'aumento dell'ordinato, un +10% assolutamente in controtendenza

con gli andamenti di mercato. Il successo è legato alla capacità di comprendere e soddisfare i bisogni dei clienti con l'utilizzo di tecnologie innovative. In particolare è stato introdotto l'utilizzo dell'elettronica di potenza per i sistemi di accumulo, compensazione e *power quality* nella rete di media e bassa tensione a sostituzione dei sistemi convenzionali. E' stata inoltre confermata la presenza sul mercato di sistemi di accumulo dell'energia con tecnologia *li-ion* con l'acquisizione di nuovi ordini con

la soluzione Sistorage per Enel Gem (isola di Ventotene), Enel distribuzione (Expo 2015 Palazzo Italia) e Aeroporti di Roma ADR. Da segnalare anche la fornitura di due sistemi di compensazione dinamica e *power quality* per piattaforme *offshore* Saipem. Nel corso dell'esercizio MV&S ha confermato la presenza e la competenza nella realizzazione di sistemi integrati come stazioni mobili ed *E-House* per la distribuzione dell'energia, con importanti forniture in Italia e all'estero. La strategica e continua capacità di innovare e diversificare ha permesso di consolidare la crescita in vista delle future sfide del mercato italiano.

Le **Divisioni Rail Systems** e **Mobility and Logistics** hanno chiuso l'esercizio nel segno del consolidamento: l'attesa ripresa non si è manifestata, la situazione macro-economica dei mercati di riferimento è rimasta difficile,

gli investimenti sono risultati molto limitati e il numero delle gare ridotto. In questa situazione si è verificato lo slittamento di alcuni importanti progetti.

Per Rail Systems, l'ordinato è stato impattato dai ritardi subiti dalle opere civili del prolungamento della linea metropolitana di Torino mentre positivi risultati sono stati conseguiti nelle aree di business del Service. In crescita le attività di manutenzione dei locomotori, per le quali c'è stata una forte focalizzazione sulla gestione delle competenze tecniche e sulla loro certificazione. Anche il progetto metropolitana VAL di Torino per la verità ha contribuito al buon risultato del service con l'acquisizione del contratto per la revisione generale dei veicoli. Per quanto concerne i locomotori, sono stati venduti i primi modelli Vectron equipaggiati con il modulo diesel per la manovra nell'ultimo miglio. Sempre per tali



locomotori, è entrato nella fase conclusiva il processo di omologazione. Passando ai bus elettrici, è stato ridefinito il portafoglio di offerta arricchendola con stazioni a ricarica veloce e intensificando la collaborazione con qualificati costruttori nazionali. In prospettiva non vi sono dubbi che i temi legati alla mobilità e ai trasporti resteranno centrali, in quanto fondamentali per lo sviluppo delle città, che sempre più richiederanno mobilità sostenibile, spostamento efficiente delle persone e costante riduzione dell'impatto ambientale. La situazione dei mercati di riferimento sta mostrando timidi segnali di ripresa e la fiducia degli operatori sta

crescendo soprattutto nel settore del trasporto delle merci. Questo dovrebbe portare, nonostante il perdurare della criticità di accesso al credito, ad una crescita degli investimenti e ad un aumento della domanda.

Per il prossimo anno fiscale la Divisione Mobility Italia sarà strutturata in cinque Business Unit che copriranno l'intero portafoglio di prodotti e servizi legati alla mobilità delle persone e delle cose sia in ambito metropolitano che ferroviario. La mobilità moderna, interconnessa e basata sull'IT è il cardine delle cinque BU: gestione della mobilità, elettrificazione e progetti chiavi in mano,



trasporto su linee di grande comunicazione, trasporto urbano e servizi per i clienti. Le Business Unit possiedono le competenze e l'esperienza necessarie a proporre e a realizzare progetti e soluzioni per migliorare la mobilità urbana, oltre che per favorire l'efficienza e la sicurezza dei treni, l'affidabilità degli orari ferroviari e delle spedizioni di merci. Il tutto nel massimo rispetto della sostenibilità ambientale. Ogni BU sarà suddivisa in Business Segment per meglio servire il mercato di riferimento.

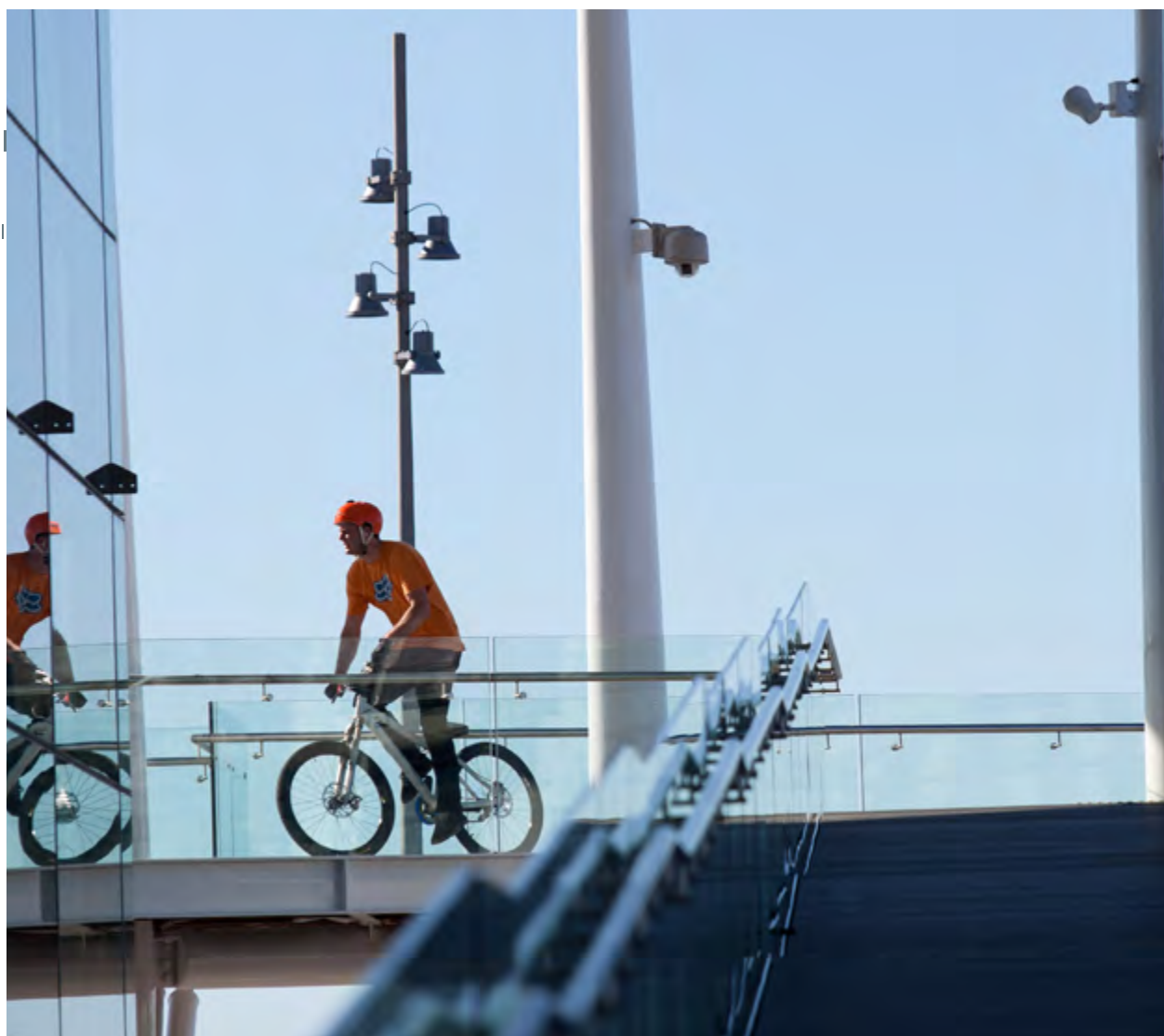
La **Divisione Smart Grid** ha concluso l'esercizio con volumi di ordinato in linea con il 2013 andando a consolidare la propria posizione in un mercato particolarmente sofferente a causa del trend negativo che ha interessato l'economia italiana nel 2014. Come per lo scorso esercizio, la mancata crescita ed il clima di recessione hanno impattato mercati di primaria importanza, in primis il settore legato alla trasmissione di energia, favorendo al contempo la contrazione degli investimenti legati al mondo delle infrastrutture ferroviarie e delle principali utilities italiane. Di fronte ad un'industria nazionale che fatica ad uscire dalla crisi, la Divisione Smart Grid di Siemens ha garantito una continuità in termini di risultati rispetto all'anno 2013 confermando il proprio impegno in progetti innovativi legati allo sviluppo del sistema elettrico italiano, consolidando il proprio ruolo



di partner tecnologico e fornitore di soluzioni innovative per le principali utilities, rafforzando la propria posizione nel mercato dell'elettrificazione ferroviaria nazionale ed internazionale, mantenendo ottime performance nel mondo del service per le apparecchiature di alta tensione e proponendosi come centro di competenza per lo sviluppo di nuovi business legati all'e-mobility e ai prodotti per il monitoraggio dei trasformatori.

Non sono mancate le acquisizioni di progetti innovativi. Smart Grid, in collaborazione con Energy Transmission, si è aggiudicata la gara per la realizzazione della stazione 150kV Terna Lab di Codrignano fornendo un sistema di controllo in *shelter* in grado di interfacciarsi con diversi sistemi di *battery storage*. Nell'ambito del progetto SCADA LAB, la collaborazione con Low and Medium Voltage ha garantito l'aggiudicazione del sistema di controllo del *battery storage power intensive* da 1MW commissionato da Terna basato su batterie Litio il quale consentirà, tra l'altro, di migliorare la gestione della qualità delle grandezze di rete. Sempre in ambito Terna, Smart Grid svilupperà un progetto di *Cyber Security* per testare e certificare dei sistemi anti-intrusione nelle unità SCADA delle sottostazioni.

Accanto ai progetti innovativi nel campo della trasmissione, grazie alla partnership consolidata con il



principale DSO Italiano, Enel Distribuzione, il sistema Siemens per il telecontrollo e la supervisione della rete elettrica di media tensione è sbarcato in Sud America con l'obiettivo sfidante di migliorare gli indici di qualità del servizio tecnico in ben sei capitali del sub-continente. A livello nazionale, la divisione Smart Grid di Siemens Italia ha confermato il proprio ruolo di partner strategico di Enel per EXPO 2015 aprendo alla stampa e alle istituzioni la propria sede in occasione dello Smart Energy EXPerience Press Tour, per presentare la *control room* dove si sta sviluppando l'*Energy Management System*, la piattaforma tecnologica innovativa basata su tecnologia *cloud* per il monitoraggio, controllo e ottimizzazione dei flussi energetici di una Smart Grid, Microgrid o Smart City. Sempre nel campo delle microgrid, la Divisione ha inaugurato a febbraio 2014 dopo due anni di lavoro e collaborazione con l'Università di Genova la *Smart Polygeneration Microgrid*, uno dei primi progetti a livello europeo e il primo in assoluto a livello nazionale all'interno del quale è stata utilizzata la tecnologia Siemens per la gestione e l'ottimizzazione dei carichi di rete. Il caso del campus di Savona rappresenta il punto di partenza per lo sviluppo del business delle microgrid che la Divisione segue con interesse.

Anche il mercato legato ai sistemi e alle soluzioni per l'elettrificazione ferroviaria ha offerto spunti di interesse: dopo una prima fase di start-up, la BU ha infatti consolidato la propria posizione raggiungendo ottimi risultati a livello nazionale e non solo. In Italia, in ATI con Kone e Sirti, Smart Grid si è aggiudicata i lavori per gli impianti tecnologici (tra cui ventilazione e sistema SCADA) di una tratta della Circumetnea a Catania mentre a livello internazionale la tecnologia Siemens verrà utilizzata per la realizzazione delle sottostazioni elettriche e SCADA per la linea ferroviaria Ouled - Tlelat in Algeria. Anche con riferimento al parco installato e alle attività di manutenzione sulle apparecchiature di alta tensione, Siemens ha mantenuto ottimi risultati grazie al rinnovo dei contratti quadro in essere e allo sviluppo del business legato alle soluzioni di *Monitoring and Diagnostics*, proponendo come riferimento l'I-con TXM, un prodotto per il monitoraggio del trasformatore interamente sviluppato in Italia ed ufficialmente entrato a far parte del portfolio Siemens già nel 2013. Sempre all'interno del portfolio Siemens a livello globale è stata inserita a partire dal 2014 la soluzione sviluppata nei laboratori di Siemens Italia a Milano per il monitoraggio dell'infrastruttura di ricarica dell'auto elettrica. La



piattaforma, basata su tecnologia *cloud* consente, sia in ambito domestico che semi-pubblico o pubblico, la ricarica dei veicoli elettrici garantendo allo stesso tempo l'erogazione di servizi ai clienti finali e a tutti gli *stakeholder* del processo di ricarica. Una soluzione già utilizzata da diverse utilities italiane, prima tra tutte Enel Distribuzione, che ha permesso alla Divisione Smart Grid di Siemens Italia di ottenere il riconoscimento di Centro di Competenza Globale Siemens per la mobilità elettrica a partire dall'ottobre 2013. Grazie al lavoro del team Italiano, che si è proposto come interfaccia diretta a livello globale per lo sviluppo del business *e-car*, ad oggi il sistema ha ampliato il numero di colonnine di

ricarica monitorate andando ad aggiungere, al panorama nazionale, il controllo di sistemi in Sud America, Spagna, Austria, Finlandia.

Nonostante la difficile situazione economica, la Divisione Smart Grid Italia conferma anche quest'anno la propria posizione nell'ambito dello sviluppo delle reti intelligenti - dalla *substation automation*, al service su apparati per la trasmissione e distribuzione di energia, al controllo della quasi totalità della rete elettrica nazionale di distribuzione, dalle soluzioni per l'elettificazione di linee ferroviarie, alle applicazioni IT volte a rendere sempre più smart le reti di trasmissione e distribuzione.



Attività cross-settoriali

|| | Siemens Real Estate

La missione di SRE consiste nel fornire a tutte le realtà del Gruppo soluzioni “chiavi in mano”: siano esse magazzini, posti di lavoro completi di tutti i servizi o sedi produttive attrezzate e in grado di adempiere le necessità specifiche cui sono destinate.

La gestione centralizzata degli spazi operativi consente di ottimizzare la spesa immobiliare complessiva rispondendo alla crescente necessità di dotarsi di siti ed edifici che permettano di contenere i consumi energetici, attraverso l'adozione delle stesse soluzioni di gestione intelligente appunto che Siemens già propone ai propri clienti.

Nel corso dell'esercizio è stata ristrutturata la sede di Milano Via Vipiteno consentendo così il trasferimento di 350 dipendenti dalla sede di Bicocca e il rilascio di una porzione dello stesso edificio.

In particolare, Real Estate gestisce circa 91.600 metri quadrati di cui 12.500 a uso magazzino, 16.000 a uso produzione e 63.100 a uso ufficio (di proprietà o in locazione). Questi spazi ospitano 3.000 posti di lavoro, per un fatturato complessivo di 9,2 milioni di Euro.

Altre attività



Siemens Industry Software S.r.l.

Siemens Renting S.p.A. in liquidazione

HV Turbo Italia S.R.L.

Siemens Transformers S.p.A.

Trench Italia S.r.l.

Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l.

Altre attività

|| | Siemens Industry Software S.r.l.

La società opera nel settore dell'Information Technology ed è focalizzata nello sviluppo delle applicazioni software nel campo "PLM" (Product Lifecycle Management – gestione del ciclo di vita del prodotto). Tali applicazioni consentono alle imprese una maggiore facilità di scambio di informazioni relative a prodotti e processi utilizzati in ambito produttivo, fornendo un valore aggiunto alle società che adottano tali applicazioni.

Come noto, Siemens ha acquisito il gruppo belga LMS, leader di settore nel mercato di Testing e Mechatronics Simulation. L'integrazione delle due strutture locali Italiane, realizzata con atto Notaio Claudio Gangitano del 21/03/2014 rep. 9790/2562 ed esplicitante i suoi effetti giuridici a decorrere dal primo aprile 2014, con l'effetto contabile e fiscale retroattivo della fusione dal primo ottobre 2013, consente sinergie significative in tutti i mercati di riferimento ed apportando valore alla nostra offerta per tutti i clienti che si occupano di "Discrete Manufacturing".

Segnaliamo inoltre che nel corso dell'esercizio la società ha trasferito le proprie sedi di Milano e Torino. A seguito di tali spostamenti, anche la Sede Legale della società è stata trasferita.

Nonostante nell'esercizio in esame gli investimenti nel segmento di riferimento siano stati sostanzialmente stabili, Siemens Industry Software S.r.l. ha chiuso l'esercizio con un significativo incremento (+16%) sul fatturato totale rispetto all'esercizio precedente, grazie ovviamente all'incorporazione di LMS Italiana S.r.l. In particolare, le licenze software sono cresciute del 20% rispetto all'esercizio precedente, la manutenzione del 11% e i servizi di oltre il 6%. Comunque, anche al netto del risultato LMS, SISW ha incrementato il fatturato nei tre segmenti principali di software, manutenzione e servizi per valori rispettivamente pari al 6%, 5% e 4%.

Si ritiene che l'attuale situazione macroeconomica non sia ancora tale da poter prevedere ulteriori significativi incrementi nei risultati della vendita di licenze software, anche in considerazione delle prospettive di crescita del mercato industriale italiano. Alla luce di questi fatti, la previsione per l'esercizio 2014/2015 è di raggiungere il piano concordato, con attese di crescita significativa in rapporto al mercato per i tre segmenti software, manutenzione e servizi. L'offerta integrata di soluzioni PL e testing (LMS) beneficia di sinergie significative dovute a professionalità complementari all'interno di SISW e di conseguenza permette di offrire un portfolio esteso di soluzioni per i clienti.

D'altra parte, in un mercato a crescita zero o in leggera contrazione, la concorrenza diventa sempre più agguerrita. Infatti sia Dassault Systèmes che Parametric Technology perseguono politiche di espansione, agendo sui principali clienti italiani attualmente utilizzatori delle nostre soluzioni. Così come Autodesk e Dassault Systèmes con Solidworks mantengono la loro posizione di leadership a scapito dell'offerta della società di Mainstream Engineering.

Infine, in data 20 Novembre 2014, si è conclusa la verifica fiscale relativa all'esercizio 2010 che non ha evidenziato rilievi da parte dei funzionari dell'Agenzia delle Entrate – Direzione Provinciale di Milano.



II | Siemens Renting S.p.A. in liquidazione

La Società ha operato nel campo del noleggio di apparecchiature di office automation e del Project Export Finance fino della decisione di messa in liquidazione della società con effetto 30 novembre 2009. Da tale data non sono più stati stipulati nuovi contratti e, pertanto, l'operatività aziendale si è ridotta alla mera finalizzazione dei contratti in essere.

Con decorrenza 1 ottobre 2010 la società ha incorporato mediante fusione la consociata Siemens Finanziaria S.p.A. in Liquidazione.

L'esercizio al 30 settembre 2014 si è chiuso con un totale ricavi di produzione pari a Euro 3.186 migliaia, costi di produzione per Euro 1.598 migliaia e con un utile netto di Euro 1.291 migliaia dopo aver contabilizzato imposte per Euro 853 migliaia.

II | HV Turbo Italia S.R.L.

L'esercizio 2013/2014 ha visto la società confrontarsi con un mercato stabile per quanto riguarda il comparto industriale e in fase stagnante per le applicazioni di depurazione delle acque, registrando ordini per un totale di Euro 7.400 migliaia e ricavi per Euro 8.400 migliaia, in crescita del 13% rispetto all'esercizio precedente. La società continua ad operare sul mercato nazionale per il segmento dei compressori per il trattamento acque (che rappresentano circa il 25% del volume di business) e sta consolidando il proprio posizionamento sui mercati esteri per il segmento dei compressori destinati al trattamento degli scarichi sulfurei e alle applicazioni di power generation.

Il risultato ante imposte si è attestato a Euro 818 migliaia (contro Euro 938 migliaia del precedente esercizio) pari al 9% del fatturato, mentre quello netto ammonta a Euro 489 migliaia, dopo aver contabilizzato imposte nette per Euro 329 migliaia.

Il numero di dipendenti della società a fine settembre 2014 era di 9 unità (1 dirigente, 5 impiegati, 3 operai) rispetto alle 11 del precedente esercizio (1 dirigente, 7 impiegati, 3 operai).

Nel periodo in esame inoltre è stata completata l'acquisizione delle quote della società da parte di Siemens S.p.A., con un conseguente cambiamento dell'organizzazione aziendale e dei membri del Consiglio di Amministrazione.

Siemens Transformers S.p.A.

Nonostante la società abbia continuato una strategia rivolta al consolidamento della crescita aziendale, imprerniata in un'ottica di qualità, produttività ed incremento del mercato, anche il 2014 è stato caratterizzato da alcuni eventi negativi quali, ad esempio, il proseguimento della crisi economica in Europa particolarmente accentuata in paesi molto importanti quali Italia e Spagna. Il fatturato è passato da Euro 90.900 migliaia del 2013 a Euro 86.400 migliaia del 2014, il risultato economico a livello operativo ha evidenziato anch'esso un decremento, attestandosi, dopo ammortamenti per Euro 1.165 migliaia ed accantonamenti a rischi per 1.658 migliaia, a Euro 5.109 migliaia rispetto a quello di Euro 6.083 migliaia del 2013. Il bilancio d'esercizio 2014 chiude con un decremento del risultato economico dell'esercizio rispetto a quello del 2013, passando da un utile di Euro 3.626.631 ad un utile di Euro 2.810.048. Il management della società ha mantenuto stabile il numero dei dipendenti, con una media di 172 unità durante l'anno 2014.

Per quanto riguarda l'evoluzione dei prezzi di vendita è da sottolineare una relativo decremento dei prezzi delle materie prime (in particolare del rame) nel corso del corrente anno, che comunque non ha permesso l'allineamento con il decremento sempre maggiore dei prezzi di vendita.

Nonostante il perdurare della crisi economica mondiale, vi sono previsioni stabili per il settore energetico, essendo tale settore il fulcro necessario alla costruzione ed espansione di nuove infrastrutture nei Paesi emergenti e in quelli industrializzati, e allo sviluppo delle energie rinnovabili. Le previsioni per il 2015 prevedono una stabilizzazione della cifra d'affari. La società si inserisce a pieno titolo in questo scenario, avendo ottenuto sui mercati esteri il 94% del valore totale dell'acquisito annuo.

Trench Italia S.r.l.

L'esercizio sociale chiuso al 30 settembre 2014, a fronte del calo già avvertito nell'esercizio precedente e dopo il positivo andamento degli ultimi anni, ha registrato una ulteriore contrazione dei risultati economici rispetto al passato, portando la redditività per la prima volta in negativo nella storia di Trench Italia. In particolare il Fatturato Prodotti è stato di Euro 31.600 migliaia contro gli Euro 37.400 migliaia dell'esercizio precedente.

L'attività industriale del periodo in esame ha dunque visto concretizzarsi un totale di nuovi ordini di vendita acquisiti pari a Euro 30.700 migliaia ed un fatturato come sopra indicato.

A tali valori sopra indicati, come già a partire dall'esercizio 2011/2012, sono da aggiungere circa Euro 2.000 migliaia relativi alla attività di ricerca e sviluppo addebitata alla società capogruppo Siemens AG a seguito dell'impostazione dei progetti R&D data dalla business unit EM HP cui fa parte Trench Italia. A contropartita di tali ricavi, vengono ricevuti costi da parte della stessa

capogruppo come diritti di brevetto sulle vendite di prodotto relative consuntivate e che sono pari a circa Euro 1.150 migliaia per l'esercizio appena conclusosi.

Vi sono inoltre circa Euro 500 migliaia di rivendita di prodotti realizzati da altre unità del Gruppo sui quali si realizza il margine dato dal trasferimento. I nuovi ordini relativi a tali prodotti sono stati invece circa Euro 1.400 migliaia.

Il risultato di esercizio in termini di redditività è stato quindi negativo per Euro 750 migliaia, chiaramente peggiore di quanto previsto nell'ambito di un budget realizzato prima delle tendenze più recenti del business e pure rispetto a quello dell'esercizio precedente (positivo per Euro 1.100 migliaia), sempre a seguito del calante andamento relativo ai volumi di produzione e fatturato. Tale risultato è al netto degli effetti fiscali, positivi per Euro 100 migliaia.

Sulla definizione di una redditività negativa hanno influito diversi fattori, tra i più importanti dei quali:

- la sensibile riduzione sopra citata dei volumi di vendita e produzione tale da avvicinare il livello del punto di pareggio, che si è sostanzialmente nell'ulteriormente diminuito assorbimento dei costi indiretti industriali e di struttura, nonostante le azioni possibili esercitate in un'ottica di loro contenimento (vedi riduzione dei costi per servizi ricevuti, passati da Euro 11.600 migliaia a Euro 10.200 migliaia); tale riduzione, oltre che alla difficile congiuntura a livello mondiale e quindi nei tradizionali mercati di riferimento quali South West Europe e Northern Africa, è dovuta anche alla ricaduta della decisione di Gruppo di fermare la produzione dei trasformatori di misura per applicazioni GIS per concentrarla in Trench Germania. A compensazione di questo si era previsto il nuovo accesso a nuovi mercati quali Australia, Sud Africa e Russia per i trasformatori di tipo capacitivo ed isolati in SF6 per esterno, ma il cui sviluppo è stato rallentato nelle tempistiche rispetto alle previsioni;
- la conferma dell'andamento dato dal contesto di mercato del settore, che ha proseguito la progressione nel tempo dei prezzi unitari in calando e i cui recuperi di costo a compensazione si realizzano con difficoltà via via maggiore, senza poter più contare sulle produttività consentite dalla crescita e a fronte delle attività di produttività e design-to cost già realizzate e consuntivate nel corso degli anni trascorsi.
- l'effetto "una tantum" relativo agli oneri straordinari conseguenti al piano di ristrutturazione deciso all'inizio dell'esercizio e rivolto alla messa in mobilità del personale volontariamente aderente ad esso o che è rientrato in un periodo massimo di 48 mesi dai requisiti per l'ottenimento del trattamento pensionistico.

Gli investimenti industriali effettuati nell'esercizio 2013/2014 ammontano a circa Euro 1.050 migliaia ed hanno nuovamente riguardato la miglioria e/o il mantenimento dei sistemi di produzione, con particolare riguardo alla realizzazione di una nuova parte della linea di assemblaggio per i trasformatori di corrente per installazione outdoor (GIF TAG 420-550 KV), alla realizzazione di un nuovo impianto per la preparazione e la distribuzione delle miscele gassose (SF6+N2), impiegate per la realizzazione di trasformatori di futura installazione negli Stati del mondo dove si raggiungono bassissime temperature (-50 °C) , alla modifica dei forni di trattamento esistente, con l'installazione di un nuovo impianto da vuoto (nuove pompe da vuoto), che ha permesso di aumentare la capacità produttiva potenziale.

La previsione per l'anno successivo degli investimenti industriali ammonta a circa Euro 1.200 migliaia. La posizione finanziaria netta della Società alla fine dell'esercizio riporta un saldo di Euro 2.500 migliaia, con un peggioramento di Euro 1.500 migliaia rispetto al periodo precedente. Su tale valore ha inciso, in particolare, la distribuzione di Euro 800 migliaia al Socio a titolo di dividendo, oltre appunto alla perdita di esercizio. Il capitale impiegato è rimasto sostanzialmente invariato, ma nonostante il calo del fatturato si è registrato l'incremento dei crediti verso clienti, sintomo della difficoltà congiunturale. Per contro, le rimanenze di magazzino pur in presenza dei ridotti volumi di fatturato sono lievemente calate, e ciò si accompagnano a un incremento dei debiti verso fornitori.

Successivamente alla chiusura dell'esercizio in esame, con effettività a partire dal 1 Novembre 2014, il Segmento di Business cui appartiene Trench Italia, denominato EM HP IC, è stato interessato da una revisione organizzativa che ha portato alla sua ripartizione in 3 sub-segmenti, definiti in Prodotti in Olio, Prodotti in Gas (entrambi realizzati anche in Trench Italia) e Reattori (Coils). In questo ambito è stata affidata all'Amministratore Delegato di Trench Italia, Sergio Rossi, la responsabilità esecutiva sul Sub-segmento Prodotti in Olio, in aggiunta a quelle già ricoperte.

|| Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l.

La società offre prodotti e soluzioni per la logistica portuale, aeroportuale e postale, dai nastri trasportatori ai sorter per i servizi postali. In particolare, possiede know how tecnico, esperienza tecnologica, risorse adatte per mettere a disposizione delle compagnie aeree e degli operatori aeroportuali processi integrati altamente affidabili. A partire dal momento del check-in fino alla rampa di carico dell'aereo, è in grado di progettare, simulare con adeguati test funzionali e di sistema, implementare, gestire, fornire, installare, mettere in servizio, fornire il service adeguato, per qualsiasi impianto BHS e HBS nel settore aeroportuale così come nel settore Cargo Handling System.

Nel contempo la società, insieme al Gruppo di cui fa parte, è presente in tutta Italia e in molteplici nazioni con impianti di produzione, vendita e service predisposti al fine di permettere ad ogni prodotto postale di passare dal mittente al destinatario in modo rapido, affidabile ed economico. La società ha realizzato complessi impianti chiavi in mano, utilizzando le più recenti tecnologie per lo smistamento postale, che



comprendono sistemi di lettura e riconoscimento indirizzi anche di tipo interattivo, sistema di video codifica ed innovativi software per la gestione dell'impianto.

Nel corso del 2014, la società ha continuato la strategia di penetrazione del mercato nei suoi tradizionali settori di attività e ha rafforzato la propria posizione nel settore, mediante la realizzazione di commesse per importanti gruppi societari. A tal fine si possono menzionare: la fornitura, l'installazione e la messa in servizio dell'area arrivi dell'aeroporto di Milano Malpensa, la prosecuzione

delle attività di ampliamento e miglioramento del sistema di smistamento bagagli dell'aeroporto di Copenaghen ed i contratti di manutenzione per numerosi aeroporti italiani.

Nell'ambito postale e dei pacchi da segnalare le attività di manutenzione, sviluppo e miglioramento degli impianti di smistamento pacchi della società SDA Express Courier (Gruppo Poste italiane) e del sistema centralizzato di gestione del repertorio indirizzi di Poste Italiane.

Attività di Ricerca e Sviluppo

Le attività di ricerca e sviluppo si sono focalizzate nel rafforzamento dell'offerta di software per la produzione, studiati per gli specifici bisogni dei clienti industriali. Ciò è accaduto specialmente nel campo del software MES (Manufacturing Execution Systems).

Il MES è l'insieme di quei programmi software che permettono ad un'azienda di produzione di gestire efficacemente le proprie fabbriche, legando il livello di business (ERP) dove si ricevono e gestiscono gli ordini, con il livello di fabbrica (Automazione), dove questi ordini si trasformano in veri prodotti.

Proprio per servire le esigenze delle aziende manifatturiere, nell'ambito del settore Industry di Siemens, è presente una specifica divisione dedicata all'automazione industriale. A questa divisione appartiene il gruppo MES con sede a Genova, headquarter mondiale dei software per la gestione dei processi produttivi.

L'obiettivo di Siemens è costituire a Genova un polo tecnologico sempre più specializzato in tutti i prodotti e servizi che ruotano intorno alla gestione dei processi produttivi.

Il centro è volto a generare positive ricadute tecnico-scientifiche e tecnologico-industriali:

Dal punto di vista tecnico-scientifico, il centro di ricerca impiegherà e svilupperà tecnologie informatiche che rappresentano l'avanguardia a livello mondiale, creando opportunità di crescita tecnologica sia per l'Università, sia per le Aziende informatiche sul territorio. Il centro collabora in particolare con l'Università degli Studi di Genova - Dipartimento di Informatica Sistemistica e Telematica (DIST).

In un'ottica tecnologico-industriale, i software per la gestione della produzione nelle aziende manifatturiere rappresentano una tecnologia cruciale per garantire flessibilità della produzione, tracciabilità e qualità dei prodotti, ottimizzazione delle rese produttive e minimizzazione dei consumi energetici. La presenza a Genova del più grande centro MES a livello mondiale ha già oggi consentito a primarie aziende italiane di sviluppare avanzatissime soluzioni informatiche per la gestione della produzione, tali da fornire indubbi vantaggi competitivi rispetto ai grandi competitor mondiali.

Si evidenzia che dal 1 ottobre 2014, con la nuova riorganizzazione, tutto il portafoglio Software Industriale di Siemens è stato accorpato all'interno della divisione Digital Factory, con lo scopo di uniformare e integrare le soluzioni offerte ai clienti



ANALISI STRUTTURA PATRIMONIALE	30.09.2014	30.09.2013	variazione
A) Immobilizzazioni			
- immateriali	50.526.060	65.732.363	-15.206.303
- materiali	17.019.279	18.416.570	-1.397.291
- finanziarie	44.670.331	47.004.000	-2.333.669
	112.215.670	131.152.933	-18.937.263
B) Capitale circolante netto			
- rimanenze di magazzino	229.158.915	250.213.635	-21.054.720
- crediti commerciali	597.956.005	568.496.570	29.459.435
- altre attività	86.606.210	178.569.766	-91.963.556
- debiti commerciali	-271.937.737	-278.907.293	6.969.556
- altre passività	-157.440.791	-160.135.787	2.694.996
	484.342.602	558.236.891	-73.894.289
C) Capitale investito netto (a+b)	596.558.272	689.389.824	-92.831.552
D) Altre passività non finanziarie			
- trattamento di fine rapporto	-37.693.587	-41.441.974	3.748.387
- fondi per rischi e oneri	-126.262.869	-126.132.524	-130.345
	-163.956.456	-167.574.498	3.618.042
E) Capitale investito, al netto delle passività	432.601.816	521.815.326	-89.213.510
coperto da:			
F) Capitale proprio			
- capitale	80.000.000	80.000.000	0
- riserve e risultati a nuovo	-3.189.950	38.373.117	-41.563.067
- utile (perdita) dell'esercizio	-8.040.101	-41.563.067	33.522.966
	68.769.949	76.810.050	-8.040.101
G) Indebitamento finanziario a medio termine	-	-	-
H) Indebitamento finanziario netto a breve termine			
- debiti finanziari a breve	477.699.474	512.486.057	-34.786.583
- disponibilità finanziarie a breve	-113.867.606	-67.480.782	-46.386.824
	363.831.868	445.005.275	-81.173.407
I) Indebitamento finanziario complessivo (g+h)	363.831.868	445.005.275	-81.173.407
L) Totale (f+i)	432.601.817	521.815.325	-89.213.508

ANALISI CONTO ECONOMICO	30.09.2014	30.09.2013	variazione
A) Ricavi	1.481.847.557	1.469.836.801	12.010.756
- variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	(5.676.192)	5.832.944	(11.509.136)
- incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	458.628	25.313	433.315
B) Valore della produzione	1.476.629.993	1.475.695.058	934.935
- consumi di materie e servizi	(1.235.934.972)	(1.224.057.476)	(11.877.496)
- variazione di rimanenze di materie prime, sussidiarie di consumo e di merci	(390.664)	(806.284)	415.620
C) Valore aggiunto	240.304.357	250.831.298	(10.526.941)
- costo del lavoro	(205.638.335)	(212.660.190)	7.021.855
D) Margine operativo lordo	34.666.022	38.171.108	(3.505.086)
- ammortamenti	(20.707.210)	(21.876.699)	1.169.489
- Svalutazione crediti	(11.291.176)	(10.432.056)	(859.120)
- Stanziamenti a fondi rischi e oneri	(4.973.505)	(13.308.152)	8.334.647
- Saldo proventi e oneri diversi	40.352.327	39.282.038	1.070.289
E) Risultato operativo	38.046.458	31.836.239	6.210.219
- proventi e oneri finanziari e valutari	(5.439.162)	(3.458.938)	(1.980.224)
- rettifiche di valore di attività finanziarie	(390.694)	(8.454.389)	8.063.695
F) Risultato prima dei componenti straordinari e delle imposte	32.216.602	19.922.912	12.293.690
- proventi e oneri straordinari	(15.114.701)	(51.784.978)	36.670.277
G) Risultato prima delle imposte	17.101.901	(31.862.066)	48.963.967
- imposte sul reddito d'esercizio	(25.142.000)	(9.701.001)	(15.440.999)
H) Utile (perdita) dell'esercizio	(8.040.099)	(41.563.067)	33.522.968

RENDICONTO FINANZIARIO	30.09.2014	30.09.2013
A) Indebitamento finanziario netto a breve di inizio periodo	445.005.275	443.314.137
B) Flusso monetario da attività di esercizio		
- utile (perdita) dell'esercizio	(8.040.099)	(41.563.067)
- ammortamenti	20.707.210	21.876.699
- variazione del capitale d'esercizio (circolante)	73.894.289	(62.642.566)
- variazione fondi per rischi ed oneri	130.345	39.242.982
- variazione netta del trattamento di fine rapporto	(3.748.387)	(450.638)
	82.943.358	(43.536.590)
C) Flusso monetario da attività di investimento in immobilizzazioni		
- immateriali	(1.510.016)	(81.283.346)
- materiali	(7.730.559)	(4.583.964)
- finanziarie	2.333.669	175.212.765
- disinvestimenti di beni materiali (al netto dei fondi)	5.136.956	167.815
- disinvestimenti di beni immateriali (al netto dei fondi)	-	-
	(1.769.950)	89.513.270
D) Flusso monetario da attività di finanziamento		
- variazione finanziamenti a medio termine	-	-
E) Variazione capitale proprio		
- effetto fusione Siemens Holding S.p.A.		-
- effetto fusione Nuova Margini Galileo S.p.A. in liquidazione		-
- utile da incorporata Siemens Holding S.p.A.		-
- pagamenti dividendi (compensazione vs incorporata Siemens Holding S.p.A.)		-
- pagamento dividendi e distribuzione riserve	-	(47.667.818)
	-	(47.667.818)
F) Flusso monetario del periodo	81.173.408	(1.691.138)
G) Indebitamento finanziario netto a breve di fine periodo (A-F)	363.831.867	445.005.275

Ad integrazione dei dati sopra esposti, nella seguente tabella sono esposti i principali indici economico finanziari:

Principali indici economico finanziari		2013/2014	2012/2013
ROE	RN/Cap proprio	-11,69%	-54,11%
	Risultato netto	-8.040.099	-41.563.067
	Patrimonio netto	68.769.949	76.810.050
ROI	Reddito operativo/CIN	6,38%	4,62%
	Reddito operativo	38.046.458	31.836.239
	Capitale investito netto	596.558.272	689.389.824
ROS	Redditi OP/Ricavi di vendita	2,57%	2,17%
	Reddito operativo	38.046.458	31.836.239
	Ricavi dalle vendite	1.481.847.557	1.469.836.801
Incidenza OF	Oneri finanziari/Fatturato	-0,37%	-0,24%
	Oneri finanziari	-5.439.162	-3.458.938
	Ricavi dalle vendite	1.481.847.557	1.469.836.801

|| | Azioni proprie

Il capitale sociale risulta composto da n. 80.000 azioni di valore nominale Euro 1 cadauna. Ai sensi dell'art. 2428 del Codice Civile si precisa che la Società non possiede e non ha nel corso dell'esercizio né acquistato né alienato, direttamente o per tramite di società fiduciaria o per interposta persona, azioni proprie.

Piani di Stock Option

Lo Share Matching Plan è il piano di azionariato lanciato nel 2009 da Siemens AG per consentire ai dipendenti di acquistare azioni Siemens AG a condizioni preferenziali e diventare così azionisti dell'Azienda. È un piano annuale, ovvero ogni anno il dipendente avente diritto può scegliere se aderire o meno all'offerta. I Senior Manager (posizioni apicali all'interno dell'azienda) possono investire fino al 50% del loro bonus annuo lordo nello "Share Matching Plan". Per questa categoria l'investimento è fatto mediante un'unica trattenuta dal bonus stesso, mentre gli altri dipendenti possono scegliere un piano di investimento mensile della durata di 12 mesi, il limite massimo di investimento è pari al 5% dello stipendio lordo. Se il dipendente non vende per almeno 3 anni le azioni acquisite con il piano, allo scadere del terzo anno, vengono assegnate delle azioni gratuite con il criterio di una gratuita ogni 3 azioni possedute.

|| | Sedi secondarie

Nel prospetto che segue sono elencate le sedi secondarie della società come previsto dall'articolo 2428 del Codice Civile.

Elenco sedi secondarie

Bologna	Via Trattati Comunitari Europei
Firenze	Via D. L. Perosi 4/A
Genova	Corso Europa, 799
Marnate	Via Luigi Pomini, 92
Milano	Via Vipiteno, 4
Napoli	Via F. Imparato, 198
Palermo	Via U. La Malfa, 46
Roma	Via Laurentina, 455
Salzano	Via Cornarotta, 65
Siracusa	Viale Santa Panagia, 141
Udine	Via Nimis, 46
Verona	Corso Francia 12
Padova	Via Prima strada 35
Torino	Strada del drosso

11 | Descrizione dei principali rischi

La Società, nell'esercizio della propria attività operativa in generale risulta soggetta all'esposizione verso le seguenti tipologie di rischio.

Rischi finanziari

Come richiesto dall'art. 2428, comma 6, del Codice Civile, vengono fornite di seguito informazioni relative: (i) agli obiettivi e alle politiche della Società in materia di gestione del rischio finanziario, (ii) all'esposizione della Società alle diverse fattispecie di rischio, nonché (iii) alle principali tecniche di copertura dei rischi stessi.

Rischio di tasso di interesse

Le oscillazioni sui tassi di interesse influiscono sul valore di mercato delle attività e passività finanziarie e sul livello degli oneri finanziari netti. L'obiettivo di un accurato risk management è la minimizzazione del tasso d'interesse nel perseguimento degli obiettivi di struttura finanziaria e di business approvati dal management. Viene infatti valutato, ove venga ritenuto opportuno, gestire il rischio di oscillazione dei tassi di interesse mediante operazioni di Interest Rate Swap (IRS). Eventuali contratti di copertura vengono stipulati con Siemens AG la quale a sua volta gestisce direttamente la negoziazione con gli istituti di credito.

Rischio di cambio

La società regola una parte degli acquisti e delle vendite in valuta e, di conseguenza, è esposta al rischio derivante dall'oscillazione dei tassi di cambio tra la data in cui avviene l'operazione di acquisto o di vendita e la corrispondente data di pagamento o di incasso. Al fine di limitare tale rischio, la società pone in essere, tramite i responsabili della tesoreria della capogruppo e con riferimento all'esposizione netta di gruppo in ogni valuta diversa da quella di conto, una serie di operazioni finanziarie derivate (principalmente acquisti e vendite a termine di valuta) a copertura e totale neutralizzazione degli effetti dell'oscillazione dei cambi riferiti alle attività e passività in valuta iscritte in bilancio.

Per quanto concerne i pagamenti in valute monetarie diverse dall'Euro effettuati a favore di altre Società del Gruppo, il rischio di cambio appare non significativo in quanto la Società regola le proprie transazioni infragruppo principalmente in Euro.

Si ritiene pertanto che la Società non sia significativamente esposta al rischio di fluttuazione dei tassi di cambio. Nel caso in cui dovessero emergere potenziali rischi di cambio la Società ricorre alle relative coperture mediante acquisto o vendita a termine di valuta da/a Siemens Financial Services GmbH.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità rappresenta il rischio che, a causa dell'incapacità di reperire nuovi fondi o di liquidare attività sul mercato, l'impresa non riesca a far fronte ai propri impegni di pagamento, determinando un impatto sul risultato economico nel caso in cui l'impresa sia costretta a sostenere costi aggiuntivi per fronteggiare i propri impegni o, come estrema conseguenza, una situazione di insolvibilità che pone a rischio l'intera attività aziendale.

Per quanto riguarda tale rischio, la Società non presenta difficoltà nel reperire i fondi necessari a fronteggiare gli impegni assunti grazie alla possibilità di ottenere finanziamenti da parte del Gruppo.

Rischio di credito

Il rischio che una controparte non adempia alle obbligazioni finanziarie in essere al 30 settembre 2014 risulta limitato in considerazione del fatto che non esistono



significative concentrazioni del credito. Perdurando le difficoltà di accesso al credito per una parte della clientela, la Società mantiene un'elevata attenzione, mediante controlli su base mensile, delle esposizioni nei confronti dei propri clienti per individuare le posizioni più critiche. Laddove necessario si procede ad integrare il fondo svalutazione crediti per approssimare i crediti commerciali al presumibile valore di realizzo.

II | Rischio connessi all'attività caratteristica

Rischi relativi alle commesse per progetti a lungo termine

La particolarità legata al business oggetto dell'attività della Società, la assoggetta a potenziali contenziosi con i propri clienti per questioni di merito legate alla qualità ed al funzionamento delle commesse sviluppate. Un'attenta predisposizione della contrattualistica da parte dell'ufficio legale, e particolare attenzione nella fase di approvazione interna dei progetti, nonché di predisposizione delle specifiche tecniche progettuali permettono alla Società di ridurre e adeguatamente monitorare tale rischio.

Rischi relativi alla salute e sicurezza dei lavoratori

La Società sostiene oneri e costi per le azioni necessarie a garantire un pieno rispetto degli obblighi previsti dalle normative in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro. La normativa relativa alla salute e sicurezza sul luogo di lavoro (D. Lgs. 81/08) e i successivi aggiornamenti (D. Lgs. 106/09) hanno introdotto nuovi obblighi che hanno impatto sulla gestione delle attività e sui modelli di allocazione delle responsabilità. Il mancato rispetto delle norme vigenti comporta sanzioni di natura penale e/o civile a carico dei responsabili e, in alcuni casi di violazione della normativa sulla salute e sicurezza a carico delle Aziende, secondo un modello europeo di responsabilità oggettiva dell'impresa recepito anche in Italia (D. Lgs. 231/01).

Rischi connessi a contenziosi

La Società, nell'esercizio delle sue attività, può incorrere in contenziosi di natura legale, fiscale, commerciale o giuslavoristica e adotta le misure necessarie a prevenire e attenuare eventuali sanzioni che possono derivare da tali procedimenti.

II | Consolidato fiscale

Dall'esercizio 2004/2005 è applicato il regime del consolidato fiscale nazionale previsto dagli articoli da 117 a 129 del nuovo T.U.I.R., cui Siemens S.p.A. partecipa in qualità di capogruppo, unitamente alle controllate Siemens Transformers S.p.A., Trench Italia S.r.l., Siemens Renting S.p.A. in liquidazione, HV Turbo S.r.l, Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l. e Siemens Industry Software S.r.l..

I rapporti economici, oltre che le responsabilità e gli obblighi reciproci, fra la società consolidante e le predette società controllate sono definiti nel contratto di consolidato fiscale.

L'adozione di tale regime ha comportato la determinazione di un'unica base imponibile per il gruppo di imprese che hanno aderito all'istituto del consolidato fiscale nazionale e l'attribuzione alla sola consolidante degli obblighi connessi alla determinazione ed alla liquidazione dell'IRES, nonché al versamento dei saldi e degli acconti della medesima imposta.

II | IVA di Gruppo

Si segnala inoltre che la Società aderisce all'istituto dell'IVA di Gruppo con la controllate indiretta Siemens AG alla quale trasferisce i propri saldi IVA.



Previsioni per l'esercizio 2014/2015

A fronte di una situazione economica nazionale che continua a rimanere difficile - nonostante la debole crescita (+0,6%) prevista per il nostro Paese nel 2015 dalla Commissione UE grazie soprattutto all'accelerazione della domanda esterna - le aspettative per il nuovo esercizio vanno riposte soprattutto nel nuovo programma strategico da poco varato.

Dove non basteranno i tiepidi segnali di ripresa, sarà ancor più importante poter contare sulla Vision 2020, con il suo chiaro indirizzo strategico verso le aree a maggior potenziale, con il suo focus su crescita appunto, profittabilità e innovazione per poter puntare a creare valore anche nel lungo termine.

Tutto questo in un esercizio, il 2015, che si preannuncia già di grande richiamo per Siemens e per la sua realtà italiana, protagonista annunciata nella prossima EXPO Milano 2015 grazie al ruolo ufficiale di Partner Strategico di Enel per la Tecnologia Smart Grid. Un importante progetto - cui se ne affiancherà uno architettonico-culturale - perfettamente in linea con il posizionamento lungo le direttrici elettrificazione, automazione e digitalizzazione, da cui il Gruppo e la Region locale dovranno cercare di beneficiare quanto più possibile presso clienti e stake-holder più generale, per evidenziare concretamente competenze esclusive e creare opportunità di business.





Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2013/2014

|| | Vi segnaliamo i seguenti fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio:

- con efficacia 1 ottobre 2014, si è perfezionata l'operazione di conferimento del ramo di azienda "Metals" nella *newco*, necessaria per la finalizzazione della creazione di una Joint Venture tra Siemens AG e Mitsubishi delineata a livello di Gruppo nel maggio 2014. Nell'ambito di tale operazione, nel mese di dicembre 2014, si è reso necessario un versamento in conto capitale a favore della *newco* per Euro 4,4 milioni, che la Società ha prontamente effettuato. Nel mese di gennaio 2015, a seguito della finalizzazione della Joint Venture, la partecipazione nella *newco* è stata ceduta a International Metals Technologies Limited a un prezzo di cessione definito sulla base degli accordi sottoscritti dalla società che esercita direzione e coordinamento. Alla luce della natura dell'operazione, gli effetti di tali operazioni sono stati riflessi nella situazione economico e patrimoniale al 30 settembre 2014;
- in data 8 gennaio 2015 la società ha ricevuto gli avvisi di accertamento relativi ai periodi d'imposta 01/10/2007 – 30/09/2008 e 01/10/2008 – 30/09/2009 ai fini IRES e ai fini IRAP. Tali avvisi di accertamento si riferiscono alla verifica fiscale che la Direzione Regionale della Lombardia, Settore Controlli dell'Ufficio Grandi contribuenti, ha concluso in data 7 ottobre 2013, con l'emissione di un Processo Verbale di Constatazione ("PVC"). La verifica era stata intrapresa al fine di controllare l'adempimento delle disposizioni in materia di imposte dirette (IRES ed IRAP) e delle problematiche connesse alla materia del Transfer Pricing relativamente al periodo d'imposta 01/10/2007 – 30/09/2008, 01/10/2008 – 30/09/2009 e 01/10/2009 – 30/09/2010 e in materia di IVA e degli obblighi dei sostituiti d'imposta per l'anno 2007, 2008 e 2009. Alla data di approvazione del Bilancio, e in relazione al P.V.C. consegnato, la Società non ha ancora ricevuto gli avvisi di accertamento relativi al periodo d'imposta 01/10/2009 – 30/09/2010. La società ritiene che l'accantonamento relativo ad imposte, sanzioni ed interessi effettuato nel precedente esercizio non debba essere oggetto di rettifica.



Proposte di delibera all'Assemblea

|| | *Signore Azionista,*

il progetto di bilancio dell'esercizio 2013/2014 che sottoponiamo alla Vostra approvazione, predisposto secondo le norme del Codice Civile, chiude con una perdita di Euro 8.040.101,18 che vi proponiamo di riportare a nuovo.

Il presente bilancio è accompagnato, oltre che dalla relazione dei sindaci, anche da quella della società di revisione da Voi nominata con delibera assembleare del 27 gennaio 2012.

Vi invitiamo pertanto a voler provvedere alle delibere di Vostra competenza, Vi ringraziamo del contributo che ci avete sempre dato nell'esercizio delle nostre attività.

Milano, 28 gennaio 2015

Siemens S.p.A.

L'Amministratore Delegato

Ing. Federico Golla

SIEMENS S.P.A.	30-09-2014	30-09-2013
Stato patrimoniale		
Attivo		
A) Crediti verso soci per versamenti ancora dovuti		
Parte richiamata		
Parte da richiamare		
Totale crediti verso soci per versamenti ancora dovuti (A)		
B) Immobilizzazioni		
<i>I - Immobilizzazioni immateriali</i>		
1) costi di impianto e di ampliamento		
2) costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità		
3) diritti di brevetto industriale e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno		
4) concessioni, licenze, marchi e diritti simili	12.733	94.685
5) avviamento	48.278.736	64.541.648
6) immobilizzazioni in corso e acconti		
7) altre.	2.234.591	1.096.030
Totale immobilizzazioni immateriali	50.526.060	65.732.363
<i>II - Immobilizzazioni materiali</i>		
1) terreni e fabbricati	6.811.791	4.598.519
2) impianti e macchinario	6.802.130	7.036.613
3) attrezzature industriali e commerciali	614.748	654.368
4) altri beni	2.386.822	2.194.153
5) immobilizzazioni in corso e acconti.	403.788	3.932.917
Totale immobilizzazioni materiali	17.019.279	18.416.570
<i>III - Immobilizzazioni finanziarie</i>		
1) partecipazioni in		
a) imprese controllate	44.659.580	46.962.555
b) imprese collegate	10.751	41.445
c) imprese controllanti		
d) altre imprese		
Totale partecipazioni	44.670.331	47.004.000
2) crediti		
a) verso imprese controllate		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso imprese controllate		
b) verso imprese collegate		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso imprese collegate		
c) verso controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso controllanti		
d) verso altri		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso altri		
Totale crediti		
3) altri titoli		
4) azioni proprie		
azioni proprie, valore nominale complessivo (per memoria)		
Totale immobilizzazioni finanziarie	44.670.331	47.004.000
Totale immobilizzazioni (B)	112.215.670	131.152.933
C) Attivo circolante		
<i>I - Rimanenze</i>		
1) materie prime, sussidiarie e di consumo	1.216.517	1.724.154
2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	1.420.667	1.374.852
3) lavori in corso su ordinazione	198.452.157	222.798.433
4) prodotti finiti e merci	16.255.146	17.440.318
5) acconti	11.814.428	6.875.878
Totale rimanenze	229.158.915	250.213.635

II - Crediti		
1) verso clienti		
esigibili entro l'esercizio successivo	586.634.792	557.718.534
esigibili oltre l'esercizio successivo	11.321.213	10.778.036
Totale crediti verso clienti	597.956.005	568.496.570
2) verso imprese controllate		
esigibili entro l'esercizio successivo	4.830.077	29.945.175
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso imprese controllate	4.830.077	29.945.175
3) verso imprese collegate		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso imprese collegate		
4) verso controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	21.102	1.691.081
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso controllanti	21.102	1.691.081
4-bis) crediti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	13.605.941	22.451.860
esigibili oltre l'esercizio successivo	22.286.852	20.381.760
Totale crediti tributari	35.892.793	42.833.620
4-ter) imposte anticipate		
esigibili entro l'esercizio successivo	38.961.153	46.203.839
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale imposte anticipate	38.961.153	46.203.839
5) verso altri		
esigibili entro l'esercizio successivo	117.100.190	75.289.802
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale crediti verso altri	117.100.190	75.289.802
Totale crediti	794.761.320	764.460.087
III - Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni		
1) partecipazioni in imprese controllate		
		46.871.484
2) partecipazioni in imprese collegate		
	41.316	41.316
3) partecipazioni in imprese controllanti		
4) altre partecipazioni		
5) azioni proprie		
azioni proprie, valore nominale complessivo (per memoria)		
6) altri titoli.		
	1.055	1.055
Totale attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	42.371	46.913.855
IV - Disponibilità liquide		
1) depositi bancari e postali		
	2.454.643	223.733
2) assegni		
3) danaro e valori in cassa.		
	644	1.491
Totale disponibilità liquide	2.455.287	225.224
Totale attivo circolante (C)	1.026.417.893	1.061.812.801
D) Ratei e risconti		
Ratei e risconti attivi		
	1.170.843	2.947.952
Disaggio su prestiti emessi		
Totale ratei e risconti (D)	1.170.843	2.947.952
Totale attivo	1.139.804.406	1.195.913.688

Passivo		
A) Patrimonio netto		
I - Capitale.	80.000.000	80.000.000
II - Riserva da sovrapprezzo delle azioni.		
III - Riserve di rivalutazione.		
IV - Riserva legale.	16.000.000	16.000.000
V - Riserve statutarie		
VI - Riserva per azioni proprie in portafoglio.		
VII - Altre riserve, distintamente indicate.		
Riserva straordinaria o facoltativa		
Riserva per rinnovamento impianti e macchinari		
Riserva ammortamento anticipato		
Riserva per acquisto azioni proprie.		
Riserva da deroghe ex art. 2423 Cod. Civ		
Riserva azioni (quote) della società controllante		
Riserva non distribuibile da rivalutazione delle partecipazioni		
Versamenti in conto aumento di capitale		
Riserva di rivalutazione		
Versamenti in conto capitale		
Versamenti a copertura perdite		
Riserva da riduzione capitale sociale		
Riserva avanzo di fusione		
Riserva per utili su cambi		
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro		
Riserve da condono fiscale:		
Riserva da condono ex L. 19 dicembre 1973, n. 823;		
Riserva da condono ex L. 7 agosto 1982, n. 516;		
Riserva da condono ex L. 30 dicembre 1991, n. 413.		
Riserva da condono ex L. 27 dicembre 2002, n. 289.		
	Totale riserve da condono fiscale	
Varie altre riserve	22.373.117	22.373.117
	Totale altre riserve	22.373.117
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo.	-41.563.067	
IX - Utile (perdita) dell'esercizio.		
Utile (perdita) dell'esercizio.	-8.040.101	-41.563.067
Acconti su dividendi		
Copertura parziale perdita d'esercizio		
	Utile (perdita) residua	-8.040.101
Totale patrimonio netto	68.769.949	76.810.050
B) Fondi per rischi e oneri		
1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili	8.265.633	8.029.370
2) per imposte, anche differite	19.708.582	21.284.786
3) altri	98.288.653	96.818.368
Totale fondi per rischi ed oneri	126.262.868	126.132.524
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.	37.693.587	41.441.974
D) Debiti		
1) obbligazioni		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
	Totale obbligazioni	
2) obbligazioni convertibili		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
	Totale obbligazioni convertibili	
3) debiti verso soci per finanziamenti		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
	Totale debiti verso soci per finanziamenti	
4) debiti verso banche		
esigibili entro l'esercizio successivo	12.299.019	11.693.132
esigibili oltre l'esercizio successivo		
	Totale debiti verso banche	12.299.019

5) debiti verso altri finanziatori		
esigibili entro l'esercizio successivo	400.454	792.925
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti verso altri finanziatori	400.454	792.925
6) acconti		
esigibili entro l'esercizio successivo	121.571.367	111.491.654
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale acconti	121.571.367	111.491.654
7) debiti verso fornitori		
esigibili entro l'esercizio successivo	149.656.916	166.564.294
esigibili oltre l'esercizio successivo	709.454	851.345
Totale debiti verso fornitori	150.366.370	167.415.639
8) debiti rappresentati da titoli di credito		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti rappresentati da titoli di credito		
9) debiti verso imprese controllate		
esigibili entro l'esercizio successivo	57.337	13.350
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti verso imprese controllate	57.337	13.350
10) debiti verso imprese collegate		
esigibili entro l'esercizio successivo		
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti verso imprese collegate		
11) debiti verso controllanti		
esigibili entro l'esercizio successivo	470.211.357	504.898.772
esigibili oltre l'esercizio successivo	20.688.724	17.510.995
Totale debiti verso controllanti	490.900.081	522.409.767
12) debiti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	13.235.565	18.359.291
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti tributari	13.235.565	18.359.291
13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale		
esigibili entro l'esercizio successivo	5.755.421	5.872.492
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	5.755.421	5.872.492
14) altri debiti		
esigibili entro l'esercizio successivo	103.411.047	105.470.063
esigibili oltre l'esercizio successivo		
Totale altri debiti	103.411.047	105.470.063
Totale debiti	897.996.661	943.518.313
E) Ratei e risconti		
Ratei e risconti passivi	9.081.341	8.010.824
Aggio su prestiti emessi		
Totale ratei e risconti	9.081.341	8.010.824
Totale passivo	1.139.804.406	1.195.913.685
Conti d'ordine		
Fidejussioni e garanzie prestate	281.597.633	301.348.066
Altri conti d'ordine rischi e impegni	7.327.775	9.503.351
Totale conti d'ordine	288.925.408	310.851.417

SIEMENS S.P.A.

Conto economico

A) Valore della produzione:

	30-09-2014 input	30-09-2013 input
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	1.481.847.557	1.469.836.801
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	-16.530.301	9.637.091
3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione	10.854.109	-3.804.147
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	458.628	25.313
5) altri ricavi e proventi		
contributi in conto esercizio		
altri	66.234.037	61.607.860
Totale altri ricavi e proventi	66.234.037	61.607.860

Totale valore della produzione

1.542.864.030 1.537.302.918

B) Costi della produzione:

6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	1.078.153.805	1.043.028.688
7) per servizi	144.940.477	168.091.747
8) per godimento di beni di terzi	12.840.690	12.937.041
9) per il personale:		
a) salari e stipendi	143.927.207	146.794.594
b) oneri sociali	54.487.036	57.025.502
c) trattamento di fine rapporto	1.579.109	2.574.214
d) trattamento di quiescenza e simili		
e) altri costi	5.644.983	6.265.880
Totale costi per il personale	205.638.335	212.660.190

10) ammortamenti e svalutazioni:

a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	16.716.317	17.397.784
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	3.990.893	4.478.915
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni		
d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	11.291.176	10.432.056
Totale ammortamenti e svalutazioni	31.998.386	32.308.755

11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	390.664	806.284
12) accantonamenti per rischi	4.973.505	13.308.152
13) altri accantonamenti		
14) oneri diversi di gestione	25.881.710	22.325.822

Totale costi della produzione

1.504.817.572 1.505.466.679

Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)

38.046.458 31.836.239

C) Proventi e oneri finanziari:

15) proventi da partecipazioni		
da imprese controllate	4.790.422	7.933.795
da imprese collegate		
altri		
Totale proventi da partecipazioni	4.790.422	7.933.795

16) altri proventi finanziari:

a) da crediti iscritti nelle immobilizzazioni		
da imprese controllate		
da imprese collegate		
da imprese controllanti		
altri		

Totale proventi finanziari da crediti iscritti nelle immobilizzazioni

b) da titoli iscritti nelle immobilizzazioni che non costituiscono partecipazioni		
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni		
d) proventi diversi dai precedenti		
da imprese controllate		
da imprese collegate		
da imprese controllanti		
altri	1.060.770	1.070.306
Totale proventi diversi dai precedenti	1.060.770	1.070.306
Totale altri proventi finanziari	1.060.770	1.070.306

17) interessi e altri oneri finanziari		
a imprese controllate		
a imprese collegate		
a imprese controllanti	6.896.377	8.222.883
altri	4.280.914	4.120.522
	Totale interessi e altri oneri finanziari	11.177.291
		12.343.405
17-bis) utili e perdite su cambi	-113.063	-119.634
Totale proventi e oneri finanziari (15 + 16 - 17 + - 17-bis)	-5.439.162	-3.458.938
D) Rettifiche di valore di attività finanziarie:		
18) rivalutazioni:		
a) di partecipazioni		
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni		
c) di titoli iscritti all'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni		
	Totale rivalutazioni	
19) svalutazioni:		
a) di partecipazioni	40.694	8.454.389
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni		
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	350.000	
	Totale svalutazioni	390.694
		8.454.389
Totale delle rettifiche di valore di attività finanziarie (18 - 19)	-390.694	-8.454.389
E) Proventi e oneri straordinari:		
20) proventi		
plusvalenze da alienazioni i cui ricavi non sono iscrivibili al n 5	59.421	2.530
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro		
altri	10.991.595	7.734.495
	Totale proventi	11.051.016
		7.737.025
21) oneri		
minusvalenze da alienazioni i cui effetti contabili non sono iscrivibili al n 14		
imposte relative ad esercizi precedenti		
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro		
altri	26.165.719	59.522.003
	Totale oneri	26.165.719
		59.522.003
Totale delle partite straordinarie (20 - 21)	-15.114.703	-51.784.978
Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D + - E)	17.101.899	-31.862.066
22) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		
Imposte correnti	19.477.000	18.598.001
Imposte differite		
Imposte anticipate	5.665.000	-8.897.000
proventi (oneri) da adesione al regime di consolidato fiscale / trasparenza fiscale		
Totale delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	25.142.000	9.701.001
23) Utile (perdita) dell'esercizio	-8.040.101	-41.563.067

