

The image features a woman in a white dress standing in a field of golden wheat, holding a dandelion seed head. The background is a blue sky with a network of glowing blue lines and dots, symbolizing connectivity and technology. The Siemens logo is positioned in the top left corner.

SIEMENS

Sostenibilità e futuro.
Costruiamoli insieme.

Siemens S.p.A. - Relazione e Bilancio 2013

www.siemens.it

<p>3</p> <p>Siemens: il miglior partner con cui affrontare il futuro</p>	<p>44</p> <p>Mercati e soluzioni</p>	<p>46 Settore Industry</p>
<p>4</p> <p>Relazione degli Amministratori sulla Gestione</p>	<p>73</p> <p>Attività cross-settoriali</p>	<p>56 Settore Energy</p>
<p>8</p> <p>Board locale</p>	<p>74</p> <p>Altre attività</p>	<p>60 Settore Healthcare</p>
<p>10</p> <p>Prospetto rapporti con parti correlate</p>	<p>80</p> <p>Attività di Ricerca e Sviluppo</p>	<p>64 Settore Infrastructure & Cities</p>
<p>14</p> <p>Dati principali Mondo</p>	<p>82</p> <p>Analisi dei risultati reddituali, della situazione patrimoniale e finanziaria</p>	
<p>16</p> <p>Dati principali Siemens S.p.A.</p>	<p>88</p> <p>Previsioni per l'esercizio 2013/2014</p>	
<p>18</p> <p>Pensare nel lungo termine</p>	<p>90</p> <p>Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2012/2013</p>	
<p>21 Il futuro dell'energia</p> <p>23 Software e IT</p>	<p>92</p> <p>Proposte di delibera all'Assemblea</p>	
<p>24</p> <p>One Siemens - Per la creazione di valore sostenibile</p>		
<p>26 Focus sui mercati guidati dall'innovazione</p> <p>32 Essere sempre più vicini al cliente</p> <p>34 Dispiegare la forza di Siemens</p>		



Siemens: il miglior partner con cui affrontare il futuro.

Prepararsi al futuro richiede visione e grande esperienza, che solo un partner affidabile può offrire. E' proprio quello che fa Siemens, con un patrimonio di innovazione ed eccellenza in grado di sfidare le incertezze del presente e del futuro. Guardare a prospettive di lungo termine vuol dire avere profonde conoscenze degli scenari attuali e solida esperienza.

Dal globale all'individuale, dal network alle persone, Siemens offre soluzioni innovative che garantiscono valore aggiunto. Prodotti e soluzioni per clienti in ogni parte del mondo, capaci di fissare nuovi standard di tecnologia e affidabilità.

Ma il vero obiettivo è sempre lo stesso: fornire risposte efficaci e concrete alle reali esigenze del mercato.

Con Siemens, il futuro diventa una grande opportunità.

Relazione degli Amministratori sulla Gestione

Anticipare il futuro, essere pionieri nell'intercettare e sviluppare le innovazioni che cambieranno il mondo. La nuova frontiera di Siemens si chiama digital transformation e la realtà italiana è in prima linea. Anche perché il nostro paese è tra i 30 che guideranno il Gruppo nei prossimi anni e si conferma al settimo posto nella geografia globale di Siemens per giro d'affari. E' con questo spirito che abbiamo archiviato un 2013 chiuso nel segno del consolidamento e siamo entrati nel 2014 pronti a cogliere i primi spunti di ripresa economica, confortati anche dal positivo trend degli ordinativi.

La grande risorsa del XXI secolo

Ancora una volta è stata una solida ed estesa performance di tutto il comparto industriale a costituire l'ampia base per il risultato del Gruppo in Italia: una performance all'insegna dell'eccellenza presso i numerosi target di riferimento, alcuni dei quali come i costruttori di macchine e gli OEM, con uno spiccato orientamento all'export, a fronte delle notevoli difficoltà dell'economia produttiva nazionale. In uno scenario non certo incoraggiante, il Settore Industry ha assistito a un leggero declino in fatturato e ordinativi - che non ci sarebbe rispetto al precedente esercizio su basi di portfolio comparabili - sapendo però far meglio dei concorrenti esterni ed interni, tanto da guadagnare quote di mercato e mantenere la quarta posizione assoluta nel ranking Siemens a livello mondiale. Tra le tendenze caratterizzanti queste prestazioni, l'orientamento al software sempre più spiccato, premessa fondamentale per la realizzazione del cosiddetto Future of Manufacturing, o impresa digitale, che vede la nostra azienda in prima linea. Perfettamente in linea con questo trend tecnologico e a loro volta protagoniste di risultati di spicco, anche le reti intelligenti hanno contribuito al rialzo degli ordinativi acquisiti nell'esercizio 2013. Si tratta di un'altra componente centrale della digital transformation, i cui driver sono non a caso proprio due grandi filoni: elettrificazione, e automazione appunto. I dati sono la grande risorsa del XXI secolo, come lo sono state nel XX le materie prime a cominciare da quelle fossili. Comprendere come usarli al meglio e trasformarli in valore economico rappresenta il fattore di successo per i nostri clienti, per la società nel suo complesso, per l'economia produttiva. L'insieme di tecnologie e di innovazioni che stanno dando vita alla digital transformation è paragonabile all'industria estrattiva del passato. Con la differenza che nel caso della rivoluzione digitale i giacimenti sono appunto digitali, e il loro sfruttamento non comporta un impatto ambientale. Siemens Italia ha la visione e le competenze necessarie per dare risposte efficaci a questo nuovo megatrend. Per approfittare in modo ancor più efficace di queste opportunità, abbiamo annunciato un nuovo set-up territoriale che punta a rafforzare ulteriormente il business a livello locale - con l'Italia stabilmente in settima posizione complessiva nella graduatoria globale - ed è funzionale al nuovo orientamento strategico basato sulla trasformazione digitale, che permea ormai ogni aspetto del vivere quotidiano e delle attività di business, manifestandosi sotto forma di connettività illimitata, penetrazione di dispositivi intelligenti fino ad arrivare

alla convergenza di sistemi IT. E' un trend inarrestabile, che porterà nei prossimi anni a uno scenario caratterizzato da un'automazione sempre più spinta e intelligente: robotica, biotecnologie, processi di business integrati, solo per citare alcuni esempi. L'intelligenza applicata all'hardware giocherà un ruolo cruciale: l'integrazione di fabbrica verso le nuove frontiere dell'Industry 4.0, come anche le soluzioni per la rete elettrica smart sono chiari esempi di cosa significhi per Siemens l'evoluzione digitale del portafoglio prodotti e delle proprie soluzioni. I progressi nell'automazione offrono la possibilità di progettare e ideare sistemi e processi in grado anche di affrontare e risolvere le grandi sfide della sostenibilità. Un posizionamento in linea con quello del Paese, come dimostra la scelta del Ministero dell'Università e della Ricerca di dedicare alla "fabbrica intelligente" uno dei nove Cluster Tecnologici Nazionali.

Gettate le basi per migliorare le performance in tutti i settori

Cavalcare da pionieri la frontiera dell'innovazione, ma allo stesso tempo non distogliere l'attenzione dai processi, dove la parola d'ordine è snellimento, per essere sempre più vicini ai clienti e aumentare la competitività. Questo è stato il filo conduttore del 2013 di Siemens Italia con l'obiettivo, per il 2014 e gli anni successivi, di focalizzare ulteriormente il portafoglio e migliorare la performance di tutti i settori. Siemens S.p.A. ha chiuso l'esercizio al 30 settembre 2013 con un fatturato di 1.469,8 milioni di Euro - in flessione rispetto ai 1.565,8 dello scorso anno - e ordini per 1.596,9 milioni di Euro, in aumento dai precedenti 1.487,3. In un contesto difficile, i volumi si sono contratti ma dall'ordinato sono arrivati segnali positivi per il futuro. Nel dettaglio dei settori, le attività legate all'automazione industriale tengono e con il Settore Industry offrono, come anticipato, una solida base ai risultati di tutto il Gruppo, beneficiando anche del brillante andamento delle tecnologie metallurgiche, dove i contratti, grazie a importanti commesse estere, compiono un balzo del 67%. Il Settore Energy, trovatosi a dover fronteggiare la perdurante diminuzione della domanda, ha ridotto il proprio giro d'affari, ma i contratti di service sul parco turbine di alcune delle principali utilities italiane hanno da sole contribuito positivamente all'ordinato totale. Consolidare e gettare le basi per la crescita futura è stata anche la risposta del Settore Healthcare a un 2013 decisamente sfidante. La riduzione progressiva degli investimenti in sanità da parte delle Regioni ha portato alla contrazione della vendita di apparecchiature medicali, ma anche qui non sono mancati ordini da parte di alcune strutture sanitarie che hanno mostrato lungimiranza puntando fortemente sull'innovazione tecnologica. Infine, ma non certo da ultimo, l'attenzione rimasta elevata nel 2013 sulle Smart Cities, grazie anche allo sviluppo di progetti per la mobilità elettrica e soprattutto le reti intelligenti. In questo ambito, a conferma della sua riconosciuta capacità di essere trendsetter, Siemens ha avviato o completato, come detto, progetti di frontiera oltre a realizzare peraltro uno studio sulla resilienza delle infrastrutture urbane. A partire da un dato - 160 miliardi di dollari di costi per danni causati da fenomeni meteorologici estremi - abbiamo mostrato come la tecnologia sia una componente chiave per la protezione delle infrastrutture. Le città italiane devono integrare la resilienza in tutti gli aspetti della loro pianificazione, in modo da ridurre i danni potenziali, migliorando contestualmente la produttività e creando un luogo più sicuro in cui vivere. L'Italia su questo fronte non ha ancora elaborato una strategia d'azione comune, ma esistono delle buone pratiche già attive sul territorio. Torino, per esempio, si è organizzata con i contratti di quartiere, strumenti di intervento finalizzati

al recupero di quelli segnati da un diffuso degrado fisico e ambientale. In questo ambito ancora una volta Siemens si propone come partner a 360 gradi, capace di inquadrare il problema, individuare le soluzioni e contribuire a implementarle.

Non si ferma l'investimento in ricerca e innovazione

Pensare in termini di digitalizzazione diffusa di tutto il sistema economico e produttivo vuol dire impegnarsi nella ricerca di soluzioni innovative e avveniristiche, secondo lo spirito pionieristico che da sempre anima Siemens. Anche l'ultimo esercizio fiscale ha registrato perciò un intenso lavoro dei centri di competenza e R&S italiani di Siemens. La sede di Marnate, in provincia di Varese, ha ulteriormente sviluppato la propria expertise nei laminatoi a caldo, grazie a un team di 200 persone. A Genova il centro software mondiale del Manufacturing Operation Management (MOM), con oltre 400 dipendenti dedicati allo sviluppo dei software IT industriali, ha proseguito la sua attività anche in collaborazione con l'Università locale. Da ottobre Milano è diventata la capitale mondiale di Siemens per mobilità elettrica e smart grid: con 160 tra tecnici, sviluppatori e ingegneri, questo centro di competenza ha integrato nel portafoglio internazionale la piattaforma per la mobilità elettrica appunto (E-Car Operation Center) sviluppata in Italia. Sul fronte energia ci siamo concentrati sull'analisi ed il monitoraggio delle performance di centrali di energia esistenti, mentre in ambito Healthcare il focus è stato rivolto sull'e-business nei processi aziendali. In linea con l'approccio di forte collaborazione con le università, è proseguita la partecipazione agli osservatori dedicati a "Smart Grid", "Io T-Internet of Things" ed "efficienza energetica", sia per l'integrazione nella rete delle rinnovabili sia per i nuovi sistemi di distribuzione dei flussi di energia. L'eccellenza di Siemens in Italia è attestata non solo dai risultati raggiunti nel paese e dagli sforzi continui nell'innovazione tecnologica, ma anche dai numerosi successi conseguiti all'estero nello scorso esercizio attraverso EPC italiani. In particolare, sono da citare la fornitura di un sistema di controllo integrato per una centrale di energia a ciclo combinato e la modernizzazione del sistema di controllo distribuito per il Balance Of Plant e della turbina a vapore di una centrale di energia a carbone in Turchia e Tunisia. E in Sud Africa, dove saranno invece installate due sottostazioni di alta tensione – Gas Insulated Switchgear – da 420kV e 275 kV rispettivamente.

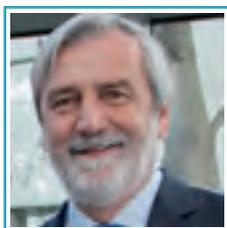
Federico Golla
CEO Siemens S.p.A.



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

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE


FEDERICO VILFREDO GOLLA
 Amministratore Delegato
 (dal 28 gennaio 2014 ha assunto
 anche la carica di Presidente)




CHRISTOPHE DE MAISTRE
 Presidente
 (in carica fino al 28 gennaio 2014)




JAN - ERIK DEHIO
 Consigliere - Chief Financial Officer
 (in carica fino al 31 dicembre 2013)




JOHANNES BIBERACHER
 Consigliere - Chief Financial Officer
 (in carica dal 1° gennaio 2014)




ROLF RENZ
 Consigliere
 (in carica fino al 28 gennaio 2014)




MIGUEL ANGEL LOPEZ
 Vice - Presidente non esecutivo
 (in carica dal 28 gennaio 2014)

COLLEGIO SINDACALE

FRANCESCO TUNDO
 Presidente

LUIGI GARAVAGLIA
 Sindaco Effettivo

ALBERTO MARCHESE
 Sindaco Effettivo

CLAUDIO MAUGERI
 Sindaco Supplente

MARCO DE RUVO
 Sindaco Supplente



INDUSTRY

ROSSELLA FORNI
Industry Sector Controller

GIULIANO Busetto
Industry Sector Lead



ENERGY

LUIGI VELATI
Energy Sector Lead

MASSIMO GILARDONI
Energy Sector Controller



HEALTHCARE

EMILIO GIANNI
Healthcare Sector Lead

MAURO MASSAROTTO
Healthcare Sector Controller



INFRASTRUCTURE & CITIES

FEDERICO GOLLA
Infrastructure & Cities Sector Lead

ANDREAS NICKL
Infrastructure & Cities
Sector Controller



Prospetto rapporti con parti correlate

Nel seguito si riportano i dati riepilogativi dei rapporti con parti correlate relativi a debiti e crediti commerciali, finanziari e da consolidato fiscale nonché quelli ad acquisto e vendita di beni e servizi, altri proventi ed altri oneri.

RAGIONE SOCIALE	PAESE	CREDITI COMMERCIALI	DEBITI COMMERCIALI	POSIZIONE FINANZIARIA	POSIZIONE FISCALE
Siemens Aktiengesellschaft Öst	Austria	1.322			
Alarmcom Pty. Ltd.	Australia		-1		
Siemens Ltd.	Australia	20			
Siemens Building Technologies	Svizzera	8.579			
Huba Control AG	Svizzera		-910		
Siemens Numerical Control Ltd.	Cina		-1.881		
Siemens, s.r.o.	Repubblica Ceca	5.864			
OEZ s.r.o.	Repubblica Ceca		-200		
Siemens AG	Germania		-271.469		
Siemens Industriegetriebe GmbH	Germania		-203		
Siemens Geared Motors Gesellsc	Germania		-10		
Siemens A/S	Danimarca	2.278.317			
Siemens Flow Instruments	Danimarca		-1.176		
Siemens Wind Power A/S	Danimarca		-15.752		
Siemens S.A. ES	Spagna	953			
Siemens S.A PT	Portogallo	34.242			
Siemens S.A.S.	Francia		-1.351.200		
Siemens SAS, Division Producti	Francia		-9.037		
Siemens plc	Regno Unito		-376		
Siemens Industrial Turbomachin	Regno Unito	97.608			
Siemens A.E., Elektrotechnisch	Grecia	566			
Siemens Zrt.	Ungheria	225			
Seabridge Ltd.	Israele		-7		
Siemens Israel Ltd.	Israele		-22		
TurboCare S.p.A.	Italia	11.381			-2.280.724
Trench Italia S.r.l.	Italia		-13.350	805.991	703.164
Siemens Industry Software	Italia			3.485.637	987.917
Siemens Renting S.p.A. in Liquidazione	Italia			22.000.000	-311.964
HV-Turbo Italia S.r.l.	Italia			274.833	-40.831
S'Transformers	Italia			3.367.334	-943.650
Dasan Networks, Inc.	Sud Corea		-123		
Siemens, S.A. de C.V.	Messico	158			
Siemens Nederland N.V.	Olanda	1.532			
Siemens Finance B.V.	Olanda			-500.000.000	
Siemens AS	Norvegia		-6.493		
Siemens L.L.C.	Oman		-2.891		
Siemens Sp. z o.o.	Polonia	1			
Siemens S.R.L.	Romania		-3.459		
SIMEA SIBIU S.R.L.	Romania		-33		
Arabia Electric Ltd.	Arabia Saudita		-2.574		
Siemens Security Products	Svezia	674			
Siemens Demag Delaval Turbomac	Stati Uniti	7			
Siemens Government Technologie	Stati Uniti	21.638			
Siemens Medical Solutions USA,	Stati Uniti				
Siemens Energy & Automation, I	Stati Uniti		-53		
Siemens Corporate Research, In	Stati Uniti		-474		
Siemens Industry, Inc.	Stati Uniti	3.426			
S' Industry - WT	Stati Uniti	15.034			
Siemens AG - SFS CFT München	Germania			66.205.423	-17.510.995
	TOTALI	2.481.546	-1.681.690	-403.860.782	-19.397.083

RAGIONE SOCIALE	PAESE	ACQUISTI E ALTRI ONERI	VENDITE E ALTRI PROVENTI
S' Schweiz AG, HQ BT	Switzerland	45.232.069,21	7.709.038,39
Huba Control AG, Würenlos CH	Switzerland	54.820,00	
S' Renting S.p.A. i.L., Milano	Italy	11.138,80	570.865,84
Siemens Energy, Inc, Wilmington	US of America		366.460,55
Siemens Lima	Peru	5.877,68	
S'Government Tech, Wilmington	US of America		2.535.837,33
S' Med.Sol. Health, Wilmington	US of America	269,88	
SCL - PI, Oakville	Canada	639,94	
Weiss Spindeltechnologie GmbH	Germany	2.046.774,66	
TurboCare S.p.A., Turin	Italy	10.661,79	2.404.315,19
Siemens Ltd., Jeddah	Saudi Arabia	193.534,36	392.811,37
Siemens LLC, Abu Dhabi	United Arab Emirates	71.969,43	455.440,50
Siemens SA, Casablanca	Morocco	2.446,00	
Siemens TOO, Almaty	Kazakhstan	10.200,89	
Siemens E&ES KSCC, Kuwait	Kuwait		150,74
Siemens Israel Ltd., Tel Aviv	Israel	6.840,00	33.102,17
VVK GmbH	Germany	377.310,92	
Siemens S.A. Brüssel (RG BEL)	Belgium	177.399,07	444.702,46
S' A/S, Ballerup	Denmark	1.561.330,44	6.195.516,87
S' OY, Espoo	Finland	318.683,93	26.817,74
S'S.A.S., Saint-Denis (RG FKR)	France	2.666.266,08	289.743,65
Siemens, Athen (RG GRI)	Greece	116,00	53.486,83
Siemens plc, Frimley	UK Great Britain	230.834,98	801.924,31
S' Ltd., Dublin	Ireland		9.914,68
Siemens Magnet T., Frimley	UK Great Britain	66.037,57	
OSRAM S.p.A., Mailand	Italy	459.932,03	963.686,59
Siemens NV, Den Haag	Netherlands	101.043,43	88.037,46
S' AS, Oslo	Norway		95.548,63
Siemens AG Österreich, Wien	Austria	827.020,67	700.940,72
Siemens d.o.o., Sarajevo	Bosnia-Herzegovina		1.187,01
Siemens, Lissabon (RG POR)	Portugal	7.861.675,27	951.144,81
Siemens d.o.o., Ljubljana	Slovenia		412,27
S' AB, Upplands Väsby	Sweden	14.482,82	24.407,24
Siemens d.o.o., Belgrad	Serbia	12.592,41	121.957,52
Siemens Finance B.V., Den Haag	Netherlands	6.073.951,33	
Siemens Schweiz AG, Zürich	Switzerland	436.532,83	114.258,75
Siemens d.d., Zagreb	Croatia		-
Siemens, Madrid (RG SPA)	Spain	731.854,09	503.243,21
S' Sanayi ve Ticaret, Istanbul	Turkey	1.787.041,05	368.819,20
Siemens Zrt., Budapest	Hungary	632.110,22	36.511,62
OOO Siemens, Moskau	Russian Federation	525.794,54	229.201,27
Siemens s.r.o., Bratislava	Slovakia		2.315,84
S' EM s.r.o., Drasov	Czech Republic	680.472,73	
Siemens Spa, Algier	Algeria	75.000,00	
Siemens S.A.E., Kairo	Egypt	7.442,11	46.907,69
Siemens Ltd., Lagos	Nigeria		-
S' (Pty) Ltd. Johannesburg	South Africa	582,82	-
Siemens Santiago de Chile	Chile	11.065,55	24.301,72
Siemens Buenos Aires	Argentina		146.546,17
Siemens São Paulo	Brazil	80.639,37	273.068,13
Siemens, San José, (RG COR)	Costa Rica		242,42
S'RG SAL, Antiguo Cuscatlán	El Salvador		1.183,38
Siemens Limited, Bangkok - SLT	Thailand	2.120,00	49.331,24
S'Canada, Oakville (RG KAN)	Canada	311,36	31,42
Siemens Ltd., Beijing - SLC	China	857.030,35	52.742,29
Siemens Bogotá	Colombia		651.490,96
S' Ind. Autom, Shanghai - SIAS	China	5.207,16	

RAGIONE SOCIALE	PAESE	ACQUISTI E ALTRI ONERI	VENDITE E ALTRI PROVENTI
S' High Volt., Hangzhou - SHVC	China		12.207,63
Siemens, SA de CV, Mexiko DF	Mexico	10.578,86	2.059,00
Siemens Caracas	Venezuela	1.915,69	160,00
Siemens Corp, Wilmington	US of America	964,66	111.806,87
Siemens BGD, Dhaka - SBL	Bangladesh	19.150,00	
Siemens Ltd., Hongkong	Hong Kong		1.948,70
Siemens Ltd., Mumbai	India	5.150.443,62	512.232,52
PT Siemens Indonesien, Jakarta	Indonesia		16.545,00
S' Fact. Autom, Beijing - SFAE	China	113.882,85	
Siemens Ltd., Seoul	Korea, Republic of	4.779,22	171.888,00
Siemens Ltd., Taipeh	Taiwan	4.860,90	257,90
SMSB Sdn Bhd, Petaling Jaya	Malaysia	3.911,36	79.955,88
Siemens Ltd., Bayswater, AUS	Australia	12.050,56	6.475,00
Siemens s.r.l., Bukarest	Romania	13.805,16	170.747,05
S' SAS Usine de H., Haguenau	France	390.986,04	
S' Num. Contr., Nanjing - SNCL	China	500,00	
Siemens Pte Ltd, Singapur	Singapore	2.574.110,98	5.746,05
Siemens, s.r.o., Prag	Czech Republic	601.812,91	1.077,57
Siemens Sp. z o.o., Warschau	Poland	207.314,73	92.291,34
CF TRE	Germany	3.076.860,71	3.419,45
Siemens AG - SFS	Germany	301.923,10	
Siemens AG - Credit Warehouse	Germany	40.022,00	
Siemens AG - CF INS, München	Germany	1.386.310,53	
Siemens AG - Zentrale Themen	Germany	275.324,60	71,87
SAG - IC BT, Rastatt	Germany	3.737.352,24	20.619,26
SAG - IC BT, Nürnberg	Germany		19.950,00
Corporate Units a. Shared Serv	Germany	2.271.861,46	276.905,02
Carve out & other B, München	Germany	237.997,36	
SAG - I MT, Erlangen	Germany	167.734,21	226.506,66
SAG - GER I CS, Laatzen	Germany	205.516,40	55.348,13
SAG - I IA / BU WT, Erlangen	Germany	28.767,85	
SAG - I IA / I DT, Nürnberg	Germany	578.102.649,94	60.905.186,01
SAG - GER I IA / I DT, Nürnberg	Germany	277.914,67	797.403,69
Siemens AG-EPT/ex EPD Erlangen	Germany	31.695.519,03	911.123,28
SAG-IC Sector HQ, IC RL, IC MO	Germany	674.402,78	324.867,90
SAG - IC MOL RCM	Germany	2.763.293,59	195.459,71
SAG - IC SG	Germany	188.535,38	
Siemens AG - Sector Healthcare	Germany	55.764.004,51	465.248,08
Siemens AG - EPG Erlangen	Germany	28.979.794,88	750.728,29
Siemens AG - ECI, Erlangen	Germany	28.408,39	81.523,96
Siemens AG - EWP / EXS	Germany	78.100,00	37.176,49
SAG - EPG Werk Mülheim	Germany	92.744,04	
S AG - EPG Werk, Duisburg	Germany	1.039.454,43	670.556,00
Siemens AG - EPG Werk Berlin	Germany	1.613,32	
Siemens AG - EPG Werk Nürnberg	Germany	715.517,55	2.422,40
SAG - I CS, Erlangen	Germany	2.590.158,12	117.496,94
SAG - CSCM PRL	Germany	80.503,83	
SRE PSG, Property Management	Germany	15.486,00	
SRE R&S Restaurant Serv.	Germany	162,00	
Siemens AG - SRE HQ	Germany	216.139,48	
Siemens CVC GmbH, Wien	Austria	2.071,73	
SISW B.V., Den Bosch	Netherlands		84.249,64
Siemens Industriegetriebe GmbH	Germany	2.957.096,94	5.073,00
Siemens Innovaciones, Mexiko	Mexico		17.160,00
SAGOE dARE Plant Rail Systems	Austria	195.695,24	
S'Ind. Turbomachinery, Frimley	UK Great Britain	7.173.741,60	201.291,77
S s.r.o., dARE 427g, Brno	Czech Republic		29.100,00

RAGIONE SOCIALE	PAESE	ACQUISTI E ALTRI ONERI	VENDITE E ALTRI PROVENTI
S' Ind. Turbo. AB, Finspong	Sweden	382.077,20	38.500,00
S' Hearing Instr. Mailand	Italy		226.806,04
SVAI MT GmbH, Legelshurst	Germany	111.477,70	
S Industry, Inc., Wilmington	US of America	321.721,60	385.426,78
S'Transformers, Trento	Italy	951.265,00	5.059.923,17
S'Health.Diag. S.r.l., Mailand	Italy	101.974,84	6.009.961,73
S' Holding S.L., Madrid	Spain	4.151.315,21	1.718.632,00
Siemens, L.L.C., Muscat	Oman	2.920,58	
Siemens Wind Power GmbH	Germany	477.325,06	
Trench France, St. Louis	France	95.700,00	
SHD Holding GmbH, Eschborn	Germany	540.589,14	
S' A/S Flow Instruments	Denmark	7.627,22	
SAGÖ dARE Transformers	Austria	1.505,00	24.441,61
S' Wind Power, Brande	Denmark	11.799.945,30	1.535.826,23
SII - WT, Wilmington	US of America	664.404,70	47.165,41
Siemens WLL, Manama Bahrain	Bahrain	6.760,00	698.866,39
Siemens T&D SAS, Grenoble	France	23.540,00	144.386,18
Siemens, Security Products	Sweden	939.390,58	698.390,00
SBT Level 3, Zürich	Switzerland	403.500,00	23.732,00
Siemens Ltd., Ho Chi Minh City	Viet Nam	2.299,46	20.966,82
S'Ind. Software GmbH & Co. KG	Germany	1.069,41	129.455,00
Trench Germany GmbH	Germany		36.940,00
SWT LLC - Wilmington	US of America	2.313.662,26	3.568,40
ETM PC GmbH, Eisenstadt	Austria	68.193,00	
SVAI MT SAS, Savignieux	France		9.590,24
Siemens Bank GmbH	Germany	700,00	
PETNET SolutionsInc, Knoxville	US of America	18.914,31	
Siteco Lighting Systems,Milano	Italy		33.789,47
S' PLMS, Wilmington	US of America	226.521,53	769.504,86
SPLM II (US),Inc.,Wilmington	US of America	205.563,47	112.826,10
SIS S.r.l., Mailand	Italy	9.226,20	4.908.140,38
S' ISW Ltda.	Brazil		5.370,79
SVAI MT Ltd., Shanghai - SMTS	China	14.481.658,50	496.167,86
Alpha Verteilertechnik GmbH	Germany	835,07	148.986,09
S'Industry Software, Frimley	UK Great Britain		1.485.802,54
SMS Med. Solutions, Wilmington	US of America	8.495.369,38	2.676,28
SMS Inc. - Customer Solutions	US of America	5.863,24	-
S' Industry Software, Vélizy	France	10.156,55	746.870,34
S' Ind. Soft., Shanghai - SISW	China	4.162,52	125.014,50
S' I Software Ltd, Oakville	Canada		39.121,88
SISW, Seoul	Korea, Republic of		51.694,00
S'plc, Metals Technologies	UK Great Britain	855.520,50	64.879,92
Siemens W.L.L., Doha	Qatar	96.959,67	1.297,83
Trench Italia S.r.l., Savona	Italy	5.827.800,00	3.231.229,25
SVAI MT GmbH, Linz	Austria	3.746.510,29	3.638.828,12
HV-Turbo Italia S.r.l.,Mornago	Italy		524.046,10
Trench Austria, Leonding	Austria	83.340,00	
Solutions & Infrastructure Services Limited	France	-	
TOTALE		866.140.233,71	128.320.756,55

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.

Dati Principali 2013 (Mondo)

“Abbiamo chiuso un intenso esercizio 2013 con un solido quarto trimestre. Ora guardiamo avanti concentrandoci sul miglioramento della redditività con azioni implementate con rigore e prudenza. Il riallineamento delle regioni costituisce la prima mossa strategica in questa direzione,” ha affermato Joe Kaeser, Presidente e CEO di Siemens AG.

Nell'anno fiscale 2013 gli ordini sono cresciuti del dieci per cento, escludendo gli effetti di portfolio e di conversione valutaria, arrivando a 82,4 miliardi di Euro. Alla fine dell'esercizio il l'ordinativo cumulato è giunto a 100 miliardi di Euro. Il fatturato è diminuito leggermente dell'un per cento a 75,9 miliardi di Euro a causa, tra gli altri fattori, dal calo degli ordini registrato l'anno prima e di un mercato sempre difficile per le attività con ciclo di vita più breve. L'utile totale dei Settori si è attestato a 5,8 miliardi di Euro, dai 7,3 miliardi di Euro di un anno prima. Soprattutto c'è stato un impatto di 1,3 miliardi di Euro legato al programma Siemens 2014. Grazie al positivo contributo realizzato al di fuori dei Settori e da attività non continuative l'utile netto ha raggiunto 4,4 miliardi di Euro dai 4,3 miliardi di Euro dell'anno precedente. Anche l'utile per azione è salito a 5,08 di Euro rispetto ai 4,74 di Euro di un anno prima.

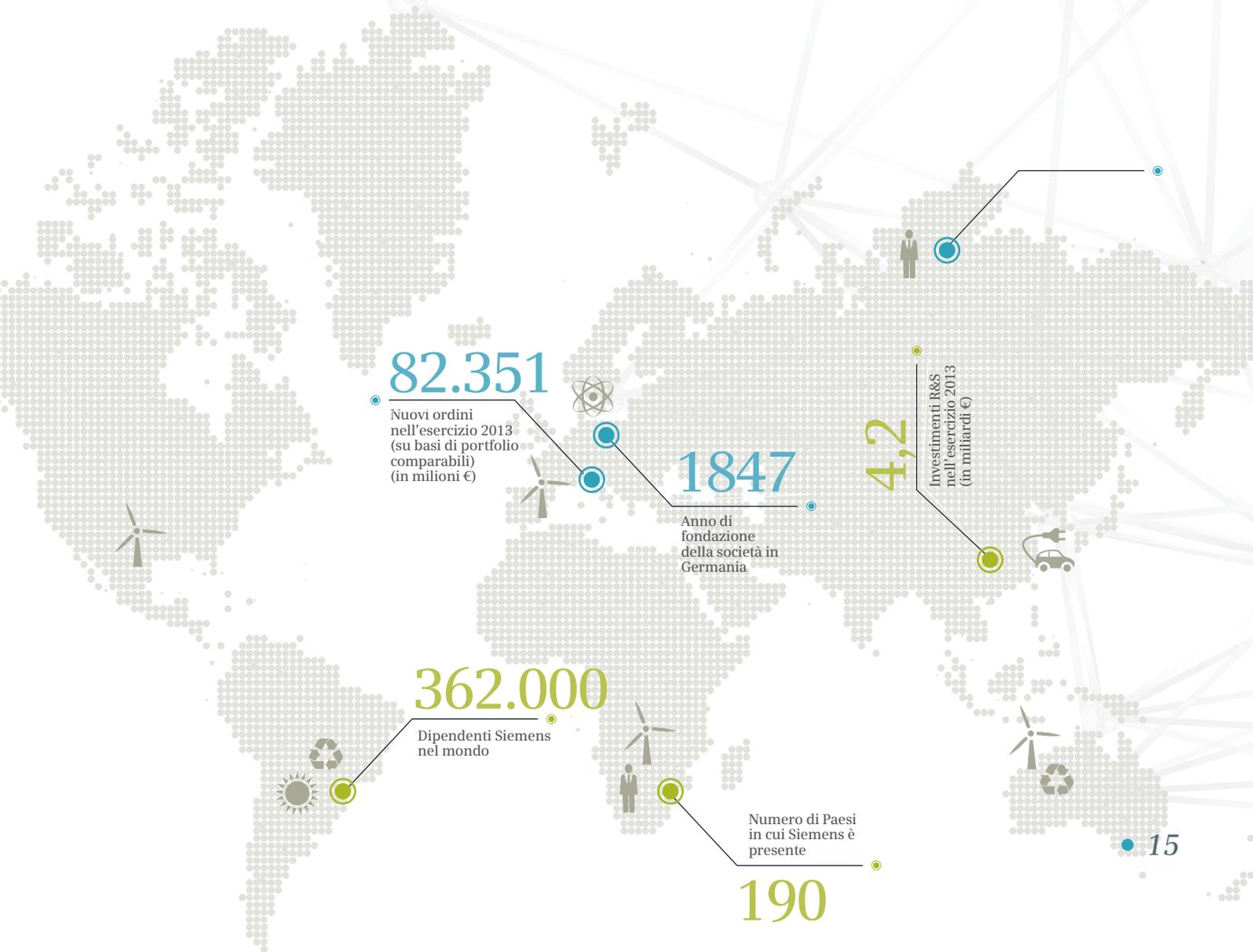
75.882

Fatturato
nell'esercizio 2013
(su basi di portfolio
comparabili)
(in milioni €)



Il Portfolio Ambientale

La proporzione del fatturato totale di Siemens derivante dalle tecnologie green è ulteriormente aumentata nel 2013: su basi di portfolio comparabili 32,3 miliardi di Euro di ricavi sono stati generati da prodotti e soluzioni ecofriendly, marcando un lieve calo in valore assoluto rispetto ai 32,7 miliardi di Euro dell'anno precedente, ma con un'incidenza maggiore in termini percentuali sulle vendite globali: dal 42% al 43%.



Dati Principali Siemens S.p.a.

A fronte di un contesto economico interno ancora sfidante, Siemens S.p.A. ha nuovamente affermato il proprio ruolo di notevole rilevanza nello scenario mondiale, consolidando la sua settima posizione nello speciale ranking del gruppo a livello globale. L'esercizio 2012/2013 si è chiuso con un fatturato di 1.469,8 milioni di Euro, segnando una flessione rispetto ai 1.565,8 del precedente anno fiscale, mentre segnali incoraggianti sono giunti dai nuovi ordini, passati in un anno da 1.487,3 a 1.596,9 milioni di Euro.

Ancora una volta prestazioni significative, a dimostrazione di una realtà competitiva e pronta a cogliere le opportunità, grazie a una solida presenza sul territorio e ai continui investimenti in innovazione, che ancora in questo esercizio hanno prodotto risultati e dato vita a progetti d'eccellenza.

In linea con Siemens S.p.A. anche i dati di Siemens Italia, che ha archiviato l'esercizio 2013 con un fatturato di 1.907 milioni di Euro - in flessione rispetto allo scorso anno - e ordini per 2.018 milioni di Euro (+1%). In un mercato incerto, anche in questo caso si è evidenziata una contrazione del volume di business, ma con il segno positivo proveniente dall'ordinato.

Dati Principali Siemens S.p.A.	2013	2012
Ordinato	1.596.889	1.487.309
Fatturato netto	1.469.837	1.565.762
Valore aggiunto	250.831	295.438
Risultato operativo	31.836	97.662
Utile (perdita) dell'esercizio	(41.563)	47.668
Capitale investito netto	689.390	738.137
Patrimonio Netto	76.810	166.041
Indebitabile finanziario netto	445.005	443.314
Cash flow (flusso monetario)	1.691	(330.314)
Dipendenti (*)	2.712	2.564

(*) Nr. dipendenti alla fine dell'esercizio

Pensare nel lungo Termine

*Il mondo ha bisogno di risposte durevoli –
Siemens le sta costruendo già oggi.*

Crescita profittevole e sostenibile

*Il principale driver di ogni impresa è la crescita -
controllata, focalizzata, orientata alla creazione
di valore e, soprattutto, sostenibile*

(Joe Kaeser - Presidente e CEO di Siemens AG)

*Un'impresa come la nostra deve essere leader
non solo in termini tecnologici, ma anche nella
redditività di lungo periodo.*

(Joe Kaeser - Presidente e CEO Siemens AG)



Il 21mo secolo è tempo di cambiamenti epocali. Mai come oggi il mondo era mutato così velocemente e profondamente. Le economie nazionali stanno crescendo in modo sempre più interconnesso e gli equilibri di potere si stanno spostando da Occidente a Oriente. Sempre più numerose sono le città da un milione di abitanti, e le persone sono sempre più longeve. Il nostro clima è in pericolo. Tutto questo pone sfide ai nostri sistemi politici e alle nostre società, mentre si affacciano nuove potenze industriali all'orizzonte.

Software e IT

Aiutiamo le imprese a trasformarsi grazie alla convergenza tra dati e tecnologie. Le nostre applicazioni industriali ottimizzano la performance su tutta la catena del valore.

Il futuro dell'Energia

Soluzioni tecnologiche per rendere sostenibile l'energia del futuro. Un'opportunità per l'uomo, per la natura - e per l'economia.





Il futuro dell'Energia

Il futuro dell'energia è una grande sfida globale, in termini di generazione sostenibile, distribuzione intelligente e consumi efficienti. Per rendere tutto il sistema energetico del futuro realmente sostenibile servono diverse azioni, che dovranno incastrarsi perfettamente l'una nell'altra.





Software e IT

Il mercato del software e dell'IT verticale è strategicamente molto importante per Siemens. L'obiettivo dichiarato di Siemens è accrescere la leadership su questo mercato in modo sostenibile, combinando e processando con intelligenza l'enorme quantità di dati generata dai nostri sistemi e prodotti per creare nuove offerte. Offerte capaci di andare oltre ciò che oggi è possibile con prodotti, sistemi e IT tradizionali.



One Siemens - Per la creazione di valore sostenibile



ONE SIEMENS

Siemens occupa posizioni preminenti in molti mercati. Guardiamo alle dinamiche di mercato e quindi anche alle richieste dei clienti. Vogliamo sempre superare la concorrenza e, come leader di mercato, fissare gli standard per le performance operative e finanziarie nei nostri settori. One Siemens è il framework per farlo, con un suo sistema di obiettivi finanziari e il target di essere sempre avanti rispetto al mercato e alla concorrenza.

Efficienza energetica, produttività industriale, sanità di ultima generazione, infrastrutture intelligenti: sono i campi del futuro che richiedono l'intervento di pionieri come noi.

Essere pionieri – questa è la nostra visione, la nostra identità, la caratteristica distintiva della nostra cultura. Una visione basata sui nostri valori – responsabilità, eccellenza e innovazione – che definisce anche i nostri obiettivi di business e segna la direzione per il nostro sviluppo futuro.

Vogliamo conseguire e mantenere la leadership di mercato e tecnologica in tutti i nostri Settori per realizzare una crescita redditizia e sostenibile, incrementando così il valore dell'azienda. Vogliamo cogliere il potenziale dei megatrend quali mutamento demografico, urbanizzazione, cambiamento climatico e globalizzazione. Tre sono le nostre direttrici strategiche:

- focus su mercati guidati dall'innovazione
- essere sempre più vicini al cliente
- dispiegare la forza di Siemens

Ciascuna di queste si struttura a sua volta in altrettante aree di focus con un enorme potenziale per una crescita sostenibile del valore di Siemens.



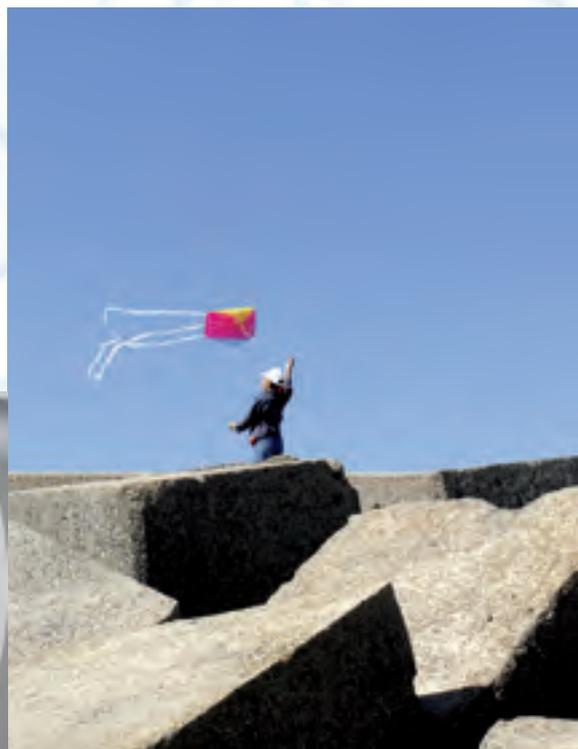
Focus sui mercati guidati dall'innovazione

Pionieri nei mercati guidati dalla tecnologia

Generazioni di lungimiranti ingegneri Siemens hanno conquistato nuovi mercati e aperto la strada ad opportunità di crescita. Forti di questo speciale posizionamento, vogliamo continuare a guadagnare la leadership in aree ad alto potenziale tecnologico e di sviluppo. Abbiamo rafforzato il nostro potenziale innovativo facendo leva sulle nostre sinergie globali ma anche utilizzando contributi esterni. Oltre 1.000 progetti di ricerca in collaborazione con università, istituti e partner industriali ci stanno consentendo di acquisire conoscenze di grande valore per i nostri business del futuro.

Rafforzare il portfolio

Per mettere a segno una crescita profittevole e sostenibile focalizziamo le nostre attività di business su mercati futuri particolarmente attrattivi. La gestione attiva del portfolio – basata sul principio che tutte le nostre attività devono acquisire e mantenere la prima o la seconda posizione di mercato – ha un ruolo chiave in questa strategia. Perché la leadership è un prerequisito fondamentale per la crescita e la redditività, e ci consente di accrescere il valore di Siemens in modo sostenibile. Come dimostra la nostra storia, non sono le dimensioni l'unica ragione del successo, che spesso si è legato alla capacità di essere all'avanguardia dell'innovazione tecnologica.





Offrire un portfolio ambientale d'eccellenza

Il Portfolio Ambientale è un chiaro esempio della nostra capacità di allinearci ai grandi trend del nostro tempo, in questo caso il cambiamento climatico. Oltre a recare benefici per l'ambiente, questo Portfolio ci consente di competere con successo in mercati attrattivi e generare una crescita profittevole. Nell'esercizio 2013 il fatturato del Portfolio Ambientale su basi comparabili ha raggiunto 32,3 miliardi di Euro, pari al 43% dei ricavi totali. Le tecnologie in esso comprese hanno consentito ai clienti Siemens in tutto il mondo di abbattere le emissioni di CO₂ di 377 milioni di tonnellate, pari alla somma delle emissioni annue di 12 metropoli: Berlino, Città del Capo, Londra, Los Angeles, Melbourne, Città del Messico, Mosca, New York, San Paolo, Seul, Singapore e Tokyo.



L'eccellenza al servizio del Paese

Per migliorare ulteriormente processi e risultati aziendali, nel corso dell'esercizio 2013 Siemens S.p.A. ha creato la nuova **Funzione Business Excellence**, che consentirà di sfruttare appieno le sinergie tra i dipartimenti che vi sono confluiti: Quality Management, PM@Siemens, Innovation, Mergers&Acquisition, EU Funds, Siemens One, Market Intelligence e Sustainability.

La funzione **Quality Management** ha come sempre lavorato per apportare valore aggiunto alle organizzazioni di business tramite il costante sensibile miglioramento delle performance dei progetti e dei processi aziendali. Nell'esercizio un focus particolare è stato rivolto al mantenimento della certificazione ISO 9001:2008, confermando così il completo allineamento ai requisiti della norma e garantendo continuità in termini di accesso al mercato. Grazie all'implementazione delle tematiche di Quality Management previste dal modello "Mandatory Elements of Siemens Quality Management", sono stati mantenuti elevati livelli di eccellenza operativa garantendo la soddisfazione dei clienti.

Le attività legate a tematiche di "Standardization and Regulation" hanno avuto come obiettivo la diffusione della conoscenza di specifici standard normativi permettendo il rispetto dei requisiti e l'indirizzamento delle attività necessarie a ottenere le conformità CE dei nostri prodotti immessi sul mercato.





La funzione **Business Excellence Services** - in cui sono confluite nell'anno **PM@Siemens, Innovation e Merger&Acquisition** - ha lavorato attivamente nel supportare le organizzazioni di business nel miglioramento continuo della gestione del business di progetto, nello stimolo all'innovazione, nello sviluppo di nuove opportunità e nella gestione a livello locale di investimenti e disinvestimenti strategici originati da Casa Madre. In linea con il programma PM@Siemens, che pone le sue basi su Processi, Persone e Trasparenza, la funzione in Italia ha sviluppato iniziative rivolte: a una maggiore aderenza della gestione dei progetti ai requisiti PM@Siemens, basati sull'esperienza maturata dalla società a livello globale e su standard internazionali riconosciuti come PMI e IPMA; allo sviluppo delle competenze tecniche necessarie per tematiche trasversali nell'ambito della gestione dei progetti; alla semplificazione di alcuni processi e al miglioramento della profittabilità 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. Per questo motivo sono stati implementati sia il processo interno di valutazione e certificazione dei project manager sia la certificazione combinata con IPMA - International Project Management Association. Nell'ambito Innovation, in linea con i passati esercizi, il dipartimento 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 altrettanto qualificati, quali l'Università degli Studi di Genova. La funzione ha inoltre attivato nuovi percorsi di innovazione basati su specifiche esigenze di business, sfide per la generazione di idee e ha mantenuto la gestione continuativa del 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. Tra le attività gestite vi sono anche lo scouting di start-up e spin-off, con l'obiettivo di innovare attraverso partnership e collaborazioni, e la gestione delle tematiche di tutela dei diritti di proprietà intellettuale. Nel corso d'esercizio è stata supportata Casa Madre nella realizzazione di numerose operazioni di M&A, in linea con l'Agenda 2014. In particolare la funzione ha coordinato i progetti di carve out di Siemens Water Technologies S.r.l. e di Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l., in linea con le strategie del Gruppo Siemens.



Siemens One, in linea con le esigenze del mercato e coerentemente con l'organizzazione per Settori, ha continuato nel corso dell'esercizio le sue attività di sviluppo dei propri Account Manager e dei relativi Clienti Strategici in Italia. Nonostante il difficile anno di crisi economica Siemens One è riuscita a raggiungere il budget che si era prefissata in termini di ordinato, attestandosi su una percentuale di business trasversale del 41% e ponendo così le basi per continuare a crescere anche nel prossimo anno fiscale. Siemens One ha inoltre incrementato i propri sforzi dedicati allo sviluppo del cross-business attraverso il coordinamento di progetti interni che vedevano il coinvolgimento di diverse divisioni della società. In quest'ottica va evidenziato come la percentuale di Business trasversale realizzata dagli Account Manager nello scorso esercizio sia stata pari al 52% dell'ordinato totale. Nel corso dell'anno fiscale da segnalare la premiazione di due Account Manager tra i 25 migliori Regional Account Manager a livello mondiale, che è stato motivo di grande soddisfazione per Siemens Italia.

La funzione **EU Funds** nasce con l'obiettivo di supportare le diverse organizzazioni di Siemens Italia nel cogliere le opportunità derivanti dalla nuova programmazione comunitaria 2014-2020, che possono nascere non solo all'interno di partenariati nazionali o europei con altre imprese, università e pubbliche amministrazioni su progetti di innovazione, ma anche aiutando i clienti ad attingere a co-finanziamenti regionali su progetti di interesse Siemens.





Market Intelligence ha intensificato in questi anni l'attività di analisi, misurandosi con la crisi economica prima e con quella finanziaria poi, che hanno reso la situazione dei mercati di riferimento di Siemens Italia estremamente fluida e difficile da prevedere. Tra gli strumenti messi a disposizione dalla funzione si segnala la newsletter mensile di allineamento sull'andamento dei principali driver dell'economia italiana.

La funzione **Sustainability** di Siemens Italia ha contribuito al raggiungimento degli obiettivi globali che hanno confermato l'azienda come leader mondiale nelle soluzioni sostenibili, e misurati come anticipato all'interno del Portfolio Ambientale. La realtà italiana si è inoltre impegnata per creare una consapevolezza condivisa della sostenibilità all'interno dell'azienda attraverso sessioni di formazione a top management e collaboratori, contribuendo a fare della sostenibilità un'opportunità di business attraverso lo sviluppo di soluzioni innovative.



Essere sempre più vicini al cliente

Crescere nei mercati emergenti

Vogliamo essere presenti nei mercati attrattivi a livello mondiale e prendere parte alla fase di espansione economica ora in corso nei Paesi emergenti, dove negli ultimi anni abbiamo già raggiunto una notevole crescita. In quei Paesi si sta intensificando la domanda per prodotti economici e soluzioni entry-level. Noi rispondiamo a questa domanda con la nostra iniziativa SMART, un'offerta sempre più ampia di prodotti di base che siano semplici, di facile manutenzione, affidabili e prontamente disponibili sul mercato.

Ampliare il business dei servizi

Vogliamo essere il fornitore d'elezione per tutti gli investimenti. Per questo offriamo servizi e prodotti perfetti. I nostri addetti al Service a livello locale - che in molti casi sono già stati in grado di soddisfare le esigenze e le richieste dei clienti da decenni - sono uno degli asset più importanti. Ampliando il business dei servizi vogliamo aumentare la nostra fedeltà nei confronti dei clienti, ad ulteriore dimostrazione del valore aggiunto da queste attività.

Andando oltre il service tradizionale, mettiamo a frutto le conoscenze acquisite nei prodotti e nelle soluzioni per consigliare efficacemente il cliente. Un maggiore business basato sui servizi ci aiuta a generare ricavi più stabili e a sfruttare ulteriore potenziale per una crescita profittevole.





Intensificare il focus sul cliente

Molti dei nostri prodotti e soluzioni di successo sono sviluppati in stretta collaborazione con i nostri clienti. Partendo dalla comprensione profonda delle loro richieste, i nostri collaboratori in tutto il mondo creano per loro soluzioni su misura.

Questo è il motivo per cui investiamo nella formazione continua di consulenti e ingegneri. E forniamo consulenza anche per grandi clienti, mettendo a loro disposizione tutto ciò di cui hanno bisogno da parte di un unico fornitore: l'intera gamma di prodotti, soluzioni e servizi della nostra azienda tecnologica. In sintesi: rafforziamo la nostra reputazione di solido partner locale, offrendo consulenza a valore aggiunto e reagendo con flessibilità e prontezza alle richieste del mercato.

Comunicare l'orgoglio di Siemens Italia

L'inestimabile quantità di attività di comunicazione svolte anche nel corso dell'ultimo esercizio - a livello istituzionale e di settore - è stata efficacemente sintetizzata dal progetto incubator denominato Proud to be Italian, unico in tutto il Sud-Ovest Europa ad essere co-finanziato dal quartiere generale di Monaco. Questa iniziativa, basata su una prestigiosa collaborazione con RCS Corriere della Sera SETTE, ha sapientemente combinato i tratti dell'eccellenza e dell'orgoglio, comuni a molte delle altre attività svolte dalla funzione Communications and Government Affairs.

Il presupposto di partenza - basato sulla volontà di riaffermare e ribadire la posizione italiana al top nell'universo del Gruppo in termini di innovazione e di mercato - si è tradotto in un percorso di racconti di case histories esclusive, con clienti provenienti da tutti i Settori di business, per completarsi in modo altrettanto brillante, con un talk-show di grande richiamo presso la sede di Via Solferino lo scorso 13 novembre e con l'ampio risalto riservato da una doppia pagina del Corriere della Sera la mattina successiva.

Un culmine di impatto e visibilità in termini di networking e di awareness per nostro brand, cui hanno contribuito la diretta Twitter e le pagine dedicate sul sito on-line del Corriere, che ha collezionato quasi 90.000 page views con oltre 40.000 utenti unici.

Il tutto riassunto in un omonimo volume, anch'esso a doppia firma Siemens-RCS, consegnato alla Società in attesa di poter raccontare nuove storie di eccellenza.

A testimoniare ulteriormente la rappresentatività di questa iniziativa per il posizionamento del Gruppo in Italia, è stata come detto la stretta coerenza tra questo e altri progetti di comunicazione, svoltisi nel corso dell'anno a livello corporate e di settore: partendo dalla crescita in ambito Social - testimoniato dal lancio di nuovi canali Twitter corporate, Vine, Pinterest e dai risultati record del blog Cityfactor, che ha sfondato il muro degli 8.200 fan su Facebook e dei 2.000 follower Twitter.

Senza dimenticare appunto le fondamentali attività di Settore, a loro volta ispirate agli stessi valori: dal nuovo successo dell'evento Distributori Top di Industry, significativamente intitolato "Sign the Excellence inSiemens" e basato sulle grandi realizzazioni implementate dal Settore a Venezia; alla Industry Conference Italia dedicata proprio all'"Orgoglio Industry", fino alle fiere, su cui spicca l'ultima SPS/IPC/Drives Italia, protagonista di nuovi record di partecipazione e compensazione delle emissioni ed anche inserita dall'HQ di Monaco tra le 5 principali fiere industriali a livello mondiale.



Dispiegare la forza di Siemens

Incoraggiare apprendimento e sviluppo continui

I nostri collaboratori sono stati la forza motrice del nostro approccio d'innovazione per 166 anni. La loro esperienza, abilità e passione continueranno ad alimentare il nostro percorso in futuro. E' la cultura dell'apprendimento continuo ad aver messo a loro disposizione lo strumento necessario: in tutto il mondo e a tutti i livelli incoraggiamo non solo lo sviluppo delle competenze, ma anche lo spirito pionieristico, l'iniziativa e la volontà di assumersi crescenti responsabilità.

Sostenere le nostre persone, diverse e motivate

Siemens è un'impresa a forte orientamento internazionale. Solo nelle nostre prime dieci branch nazionali operano colleghi provenienti da circa 140 Paesi. La collaborazione in team con queste caratteristiche si è dimostrata una potente fonte di ispirazione. Il lavorare insieme, la coesistenza di persone con background diversi e un'ampia gamma di competenze, esperienze e qualifiche sono le basi di un patrimonio di idee totalmente nuove. Noi concepiamo così la diversità e la sosteniamo in ogni contesto. Inoltre per scoprire se possiamo migliorare ancora i processi, realizziamo regolarmente ricerche in 40 lingue in tutto il mondo, i cui risultati ci offrono preziose indicazioni che sfruttiamo sistematicamente.





Promuovere l'integrità

Siemens promuove una competizione leale. Nella nostra ricerca del successo sui mercati mondiali vogliamo rispettare sempre tutte le leggi e le regolamentazioni applicabili. I nostri collaboratori sono infatti guidati da principi trasparenti e vincolanti di etica imprenditoriale. Un chiaro e univoco rigetto della corruzione è un'ulteriore architrave della nostra cultura d'impresa. Ci impegniamo al massimo nel rispetto dell'ambiente, della società e dei nostri dipendenti, dispiegando in questo modo la forza di Siemens, nella piena osservanza degli standard di condotta più elevati nonché di sicurezza e salute delle condizioni lavorative.

Lavorare in Siemens in Italia, l'azienda che inventa il futuro

Human Resources

Siemens Italia ha creduto fino in fondo nella validità della tesi secondo cui ogni crisi racchiude opportunità e ha investito con continuità anche nel 2012 nella selezione e nella formazione dei migliori talenti e nella costruzione di competenze di eccellenza, consapevole che solo persone qualificate e creative, in grado di uscire dagli schemi tradizionali, possono garantire all'azienda e all'intera economia italiana lo sviluppo e la crescita futura. In un contesto economico e sociale certamente non favorevole, la società ha inoltre investito in politiche di Welfare realizzando iniziative per i propri collaboratori e le loro famiglie.

Nella selezione del personale, Talent Acquisition ha proseguito nell'implementazione di tecniche di reclutamento innovative avvalendosi dei social network più accreditati a livello nazionale, definendo strategie per specifici profili e attivando scouting diretto delle professionalità ricercate.

Coerentemente con la missione di inserire i talenti più adeguati ai bisogni del business ha utilizzato standard internazionali eccellenti e ha sviluppato attività di employer branding volte ad attrarre i migliori candidati in linea con le esigenze dei nostri Settori.

Forte del know-how nell'orientamento professionale e conoscendo l'attuale mercato del lavoro, la funzione ha progettato iniziative di corporate and social responsibility. Proprio in quest'ambito sono stati ideati e gestiti progetti innovativi rivolti ai nostri futuri collaboratori, sia studenti delle scuole medie e superiori, sia universitari, come anche per i figli dei nostri colleghi.



Quest'anno sono nati, ad esempio, i Siemens Orienta Giovani: eventi di orientamento professionale periodici dedicati ai figli dei collaboratori che frequentano le scuole medie inferiori e superiori. L'iniziativa si inserisce in un più ampio contesto di attenzione ai temi di diversità generazionale e di interazione con il mondo della scuola.

Le attività si spingono anche a collaborazioni di respiro internazionale come ad esempio la partecipazione al Global Enterprise Project, programma di carattere europeo di educazione imprenditoriale, rivolto alle scuole superiori, che consente agli studenti di sperimentare la creazione d'impresa grazie all'aiuto di volontari-esperti della nostra azienda.

Anche il programma Technical Education for Europeans è di carattere europeo: basato sugli ambiti di inserimento Elettrica-Elettronica e Meccatronica, è rivolto agli studenti delle scuole superiori. A queste è data la possibilità di entrare a far parte della nostra azienda attraverso un'esperienza di lavoro e di studio in Germania di tre anni, in previsione del loro rientro in Italia.

Gli studenti internazionali e italiani, questa volta del Politecnico di Milano, sono invece al centro dei corsi Thank you Siemens!, consolidati appuntamenti di formazione linguistica offerti agli universitari del prestigioso ateneo con cui Talent Acquisition sviluppa numerosi Career Events. Quest'ultima iniziativa è pensata sia per facilitare l'ingresso nel mondo del lavoro con uno strumento adeguato come la padronanza linguistica, sia per porre l'accento sul tema Diversity come un valore e un'opportunità per il nostro gruppo. E', infatti, scientificamente dimostrato che team diversi composti da persone con abilità, esperienze e professionalità eterogenee aumentano la ricchezza di idee nell'ambito di una grande organizzazione. La diversità è un elemento chiave della nostra strategia e per questo il programma di Diversity, lanciato nel 2011, prosegue arricchendosi di nuove iniziative per valorizzare tutte le risorse dell'azienda, a seconda delle differenti caratteristiche e dei diversi ambiti motivazionali.

Alle attività di Gender Gap e a sostegno dell'Interculturalità si è aggiunto un lavoro di approfondita analisi sull'Age Management, per comprendere al meglio quali siano gli elementi caratteristici delle diverse fasce di età anagrafica, valorizzarli ed accrescere quindi le spinte motivazionali delle risorse.

Le iniziative principali del 2012, che proseguiranno comunque gli anni successivi, sono: LeaderSHEp, programma di leadership al femminile che ha condotto 12 giovani donne manager con potenziale attraverso un percorso di formazione, workshop, coaching e mentoring ad aumentare la loro consapevolezza e a fornire strumenti per sostenere il loro essere manager; un progetto per l'incremento delle donne manager in azienda attraverso la loro valorizzazione nei succession plan e il monitoraggio di specifici KPI; un corso di formazione finanziato sul tema della Interculturalità; una ricerca svolta in collaborazione con SDA Bocconi su Age Management attraverso interviste e focus group mirati per comprendere quali siano i migliori percorsi di carriera che valorizzino le diverse generazioni.

Oltre ad attrarre talenti ci impegniamo nel creare un ambiente in cui questi talenti possano essere valorizzati al meglio. Il modello di competenze Siemens Leadership Framework consente di adottare criteri omogenei e meritocratici utili ad apprezzare le capacità e il potenziale delle nostre persone per trovare la loro migliore collocazione che risponda contestualmente alle esigenze aziendali e alle loro motivazioni. Anche nell'esercizio 2012 è proseguito, mantenendosi su standard elevati, l'investimento dedicato in Italia alla crescita professionale dei propri collaboratori. Gli interventi di formazione manageriale, linguistica ed economica hanno coinvolto circa 1.100 persone per oltre 40.000 ore di docenza erogate,



facendo registrare un incremento di più del 50% degli sforzi formativi rispetto all'anno precedente. Tale aumento è legato al rinnovamento continuo del nostro portfolio formativo, fatto di corsi offerti a catalogo ma anche di progetti ad hoc ritagliati su esigenze specifiche dei Settori.

Per rispondere al meglio all'obiettivo della sostenibilità nella crescita, Siemens Italia ha dato vita al programma ExpeHRtise System a KM0 che comprende un'ampia serie di servizi offerti alla linea a costo zero. Tale programma ha centrato obiettivi di crescita e sostenibilità: ha consentito all'azienda di non interrompere – seppur in questo periodo di crisi – le attività di assessment e di sviluppo da sempre dedicate alle persone. Gli Assessment UP a KM0 mirano a identificare le persone con potenziale, sono rivolti ai giovani entro i 30 anni di età e con un massimo di 3 anni di anzianità. L'assessment, gestito interamente da collaboratori dell'ufficio Risorse Umane, ha portato all'identificazione dei giovani potenziali che saranno coinvolti in diversi momenti di sviluppo e formazione a loro dedicati, anche attraverso la costituzione di una Community.

Il Programma UP a KM0, oltre a corsi di formazione tarati su specifici piani di sviluppo individuali, prevede anche significativi momenti di integrazione con il management, attraverso mentoring, conferenze e meeting. Il progetto quest'anno ha avuto protagonisti provenienti da tutte le diverse società e organizzazioni del Gruppo Siemens in Italia.



Gli Assessment KEY PEOPLE a KM0 sono invece dedicati all'identificazione del potenziale di risorse dai 32 ai 38 anni di età, con posizione di middle manager e sono mirati a costruire per loro percorsi di crescita veloci verso posizioni organizzative di vertice.

I Team coaching a KM0 sono interventi dedicati a supportare il manager di un team e il team stesso nello sviluppo di competenze specifiche per la crescita delle organizzazioni.

Durante l'esercizio, Siemens Italia ha sostenuto ulteriormente il percorso di leadership per il top & middle management chiamato Leadership for Change. Finora il programma ha formato più di 110 manager partendo da una proattiva identificazione delle leadership skill più funzionali alle sfide di business con cui gli stessi devono confrontarsi. Questa modalità di approccio innovativa muove proprio dal business e dai relativi impatti organizzativi e sulle persone, cercando di definire le leve più strategiche del cambiamento con tecniche formative moderne di condisione come il peer2peer coaching.

Per supportare una dinamica più trasparente e collaborativa tra capo e collabora-



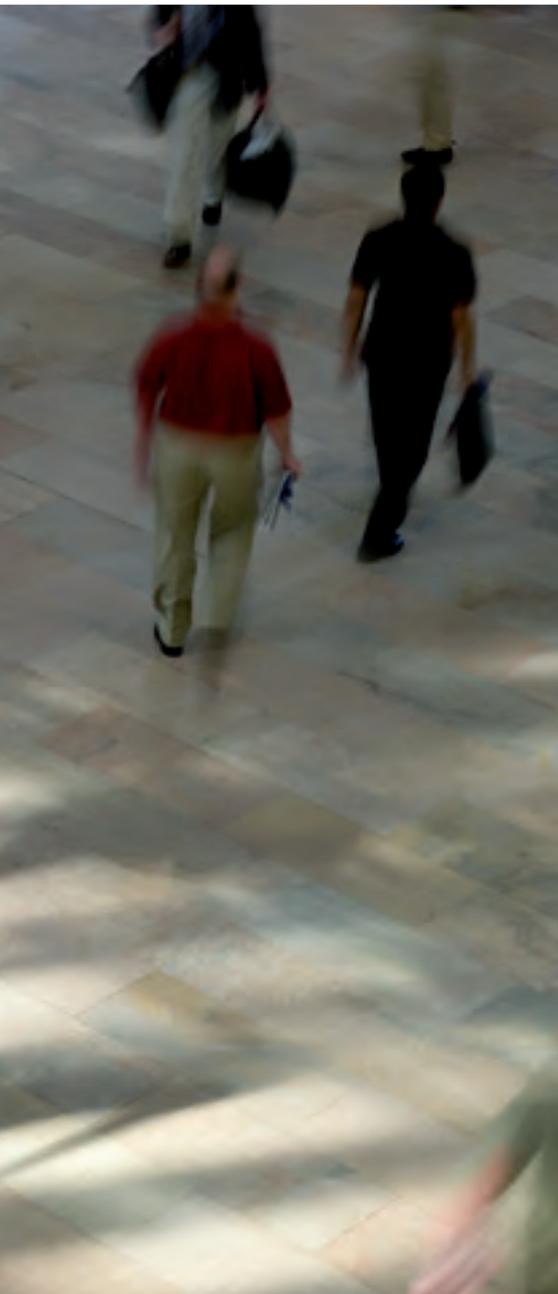
tore, prosegue l'iniziativa UpWard Feedback dedicata ai responsabili con almeno 5 collaboratori diretti. A questi ultimi è stata data l'opportunità di fornire i propri commenti al capo secondo un format strutturato e guidato al fine di facilitare discussione e confronto e alimentare possibili azioni di miglioramento per il responsabile.

Nel tentativo di rispondere ai bisogni emergenti dei dipendenti e delle loro famiglie, Siemens Italia ha ritenuto fondamentale continuare ma anche migliorare e ampliare le politiche e i servizi di Welfare aziendale offerti. Per questa ragione si è aperta al dialogo con i suoi collaboratori attraverso focus group guidati, per indagare il livello di soddisfazione e di conoscenza dei servizi offerti e raccogliere input sui bisogni e sulle necessità odierne. Dopo aver dato ascolto alle opinioni dei suoi collaboratori ha risposto attraverso tre importanti iniziative. A fronte della consapevolezza che in un mondo globalizzato la conoscenza della lingua inglese è fondamentale per chi vuole inserirsi nel mondo del lavoro, Siemens Italia ha realizzato l'iniziativa English for your kids che consente ai figli dei dipendenti di frequentare un corso di inglese on-line della durata di 9 mesi.

In un momento caratterizzato da un'economia debole, si è voluto inoltre dare un segnale di attenzione nell'ambito della salute, riconoscendo un Contributo Sanitario Straordinario ai propri collaboratori che possono usufruire di un rimborso per spese sanitarie diversificate: dalla prevenzione all'acquisto dei farmaci. Si è inoltre considerato utile offrire ai colleghi un punto di accesso unico e intuitivo alle informazioni inerenti i servizi di Welfare aziendali. Per questa ragione è stata realizzata la Città dei Dipendenti: una mappa interattiva pubblicata sulla Intranet aziendale, che guida i colleghi tra i numerosi servizi offerti e permette l'accesso alle pagine che dettagliano informazioni inerenti le convenzioni, le assicurazioni e le agevolazioni sanitarie alle quali i collaboratori e le loro famiglie hanno accesso.

Per quanto riguarda le operazioni societarie di focalizzazione sul business, nell'anno fiscale 2012/13 sono state condotte le procedure di consultazione sindacale relative alla costituzione, con decorrenza 1° ottobre 2013, delle Società Siemens Water Technologies S.r.l. e Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l.

Nell'esercizio trascorso è stato raggiunto l'accordo 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.



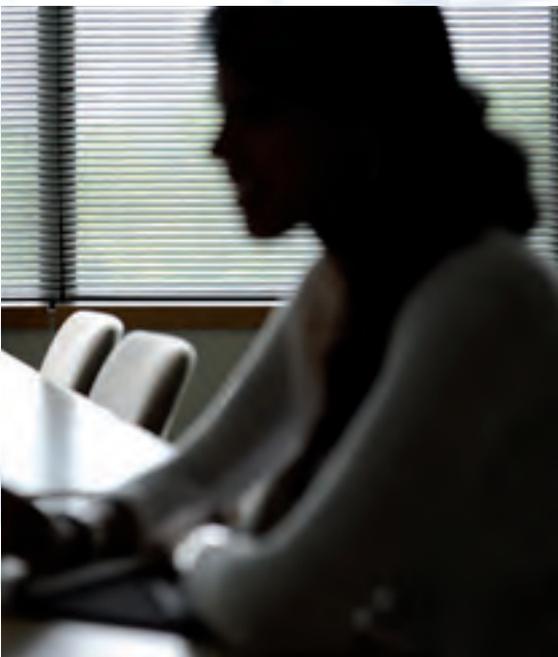
Ambiente, salute e sicurezza sul lavoro

Nel corso dell'esercizio tutta l'organizzazione aziendale ha ottenuto la certificazione dei sistemi di gestione ambientale (ISO 14001) e di tutela della salute e sicurezza sul lavoro (OHSAS 18001).

Inoltre, a conferma dell'attenzione che la Società pone al tema dell'efficienza energetica è stata ottenuta anche la certificazione del sistema di gestione dell'energia (ISO 50001). L'obiettivo che ci si è posti è stato quello di effettuare un miglior monitoraggio dei consumi energetici con una riduzione dei relativi consumi.

E' stata inoltre pubblicata la Politica Health Management - Health Promotion che abbraccia i temi dell'Ambiente di lavoro salutare, del Benessere psicosociale, dell'Attività fisica, dell'Alimentazione sana e dell'Assistenza sanitaria. In questi ambiti si segnalano anche i molteplici corsi di formazione e sensibilizzazione effettuati: il Siemens Office, la prosecuzione delle campagne di prevenzione e benessere, sia a favore delle donne lavoratrici con le iniziative di pap test e visita senologica che di tutti i collaboratori con la vaccinazione antinfluenzale, le attività sportive, ricreative e culturali promosse dal Cral, il piano nutrizionale presso le mense aziendali.





Siemens Italia: integrità e trasparenza

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.

Modello Organizzativo

Il Modello Organizzativo adottato da Siemens S.p.A. è stato aggiornato nel corso dell'esercizio 2012/2013 con i reati previsti dal decreto legislativo 231/2001. Per l'anno fiscale 2014 è previsto un ulteriore aggiornamento per i reati più recentemente previsti dal decreto.

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 231, l'Organismo di Vigilanza di Siemens S.p.A. ha monitorato l'efficacia del modello stesso e le procedure richiamate. Ciò è stato possibile 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 dell'esercizio 2011/2012, 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.

Compliance System

Nel corso dell'esercizio 2012/2013, coerentemente con le linee guida di Gruppo, 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 1.400 dipendenti in tema di anti-corruzione e anti-trust.

Infine, è 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.





Supply Chain Management

In corso d'esercizio la funzione si è focalizzata sulla riduzione dei costi per gli acquisti di materiali e servizi indiretti che si distinguono in Logistica e Trasporti, Energia, Facility Management e Manutenzione, Forniture d'ufficio e di fabbrica, Information Technology e Telecomunicazioni, Viaggi e Flotte Aziendali, Marketing e Comunicazione, Servizi Professionali e Tecnici, Formazione e Consulenze. La spesa per queste forniture è stata di circa 12 miliardi di Euro per il Gruppo Siemens nel mondo e di circa 170 milioni complessivi in Italia. Attraverso la continua focalizzazione sui fornitori preferiti e l'approccio di forte collaborazione (early involvement) con le funzioni ed i Settori di business, sono stati avviati e portati a compimento diversi programmi di sourcing che hanno permesso un risparmio del 3,6% rispetto alla spesa complessiva con impatto diretto sul conto economico.

Tali risparmi sono derivati anche dalla standardizzazione delle policy e dei processi all'interno di tutti i settori, con l'utilizzo di un unico sistema informativo SRM per gli acquisti Indiretti di Siemens S.p.A. ed il consolidamento dei sistemi verticali di gestione Flotte e Viaggi per tutte le società del Paese, con un aumento dell'efficienza per l'intero Gruppo Siemens in Italia.

L'utilizzo di processi di sourcing innovativi – quali le gare online – nonché la definizione di nuovi processi per la gestione della logistica e dell'import/export, hanno permesso di aumentare da un lato l'efficacia del procurement sul mercato esterno, dall'altro l'efficienza della supply chain dei Settori di business.



Mercati e soluzioni - Introduzione

Sviluppi e trend globali hanno un impatto particolarmente forte su Siemens. Dobbiamo fronteggiare questi cambiamenti sia nelle nostre attività di business che in quelle di comunicazione. Non solo dobbiamo identificare e comprendere i grandi interrogativi del nostro tempo, ma anche trovare risposte alle sfide del futuro che siano sostenibili già da oggi.





Settore INDUSTRY





Le nostre risposte alle sfide della globalizzazione

Le economie globali sono sempre più interconnesse. Cadono progressivamente le barriere agli scambi commerciali, crescono le esportazioni di commodity, i centri dell'economia e della crescita si spostano dalle nazioni industrializzate ai mercati emergenti.

La produzione industriale cinese ha superato quella degli Stati Uniti, ed oltre 100 delle imprese di Fortune 500 oggi provengono dalle economie BRIC. La globalizzazione avanza a tutta velocità.

Questi cambiamenti mondiali pongono grandi sfide all'industria.

Nuovi concorrenti, catena del valore globale e un elevato grado di trasparenza del mercato si aggiungono alle pressioni competitive. Le imprese industriali devono continuamente aumentare i livelli di produttività se non vogliono restare indietro. Per questo hanno bisogno di tecnologie manifatturiere innovative che consentano di operare in modo più flessibile, più economico e con time-to-market più breve. Quale leader mondiale nelle tecnologie d'automazione e del software industriale, intendiamo guidare il futuro della produzione.

Tecnologie integrate, conoscenza dei mercati verticali, servizi per aumentare produttività, efficienza energetica, flessibilità.

Il Settore Industry è un leader globale nella fornitura di prodotti e soluzioni innovative e ecosostenibili per clienti industriali. Solida esperienza, servizi tecnologici e software sono le leve che offriamo loro per incrementare appunto produttività, efficienza e flessibilità.

Grazie alle nostre tecnologie integrate e al portfolio completo possiamo rispondere in modo più rapido e agile ai loro bisogni. Con la nostra offerta impareggiabile a livello globale di tecnologie d'automazione, controllo industriale, azionamento e software industriale supportiamo le imprese lungo l'intera catena del valore – dalla progettazione di prodotto e dallo sviluppo fino alla produzione, alla vendita e ai servizi. I nostri clienti beneficiano anche di una gamma completa di servizi cuciti sulle esigenze dei loro mercati.

Il Settore Industry è in grado di dimezzare praticamente i tempi di lancio di molti prodotti grazie al software e alla tecnologia dell'automazione e allo stesso tempo di ridurre significativamente i costi energetici e i consumi di acqua per l'industria manifatturiera. In questo modo aumentiamo la competitività dei nostri clienti e diamo un importante contributo alla protezione dell'ambiente, anche grazie ai nostri prodotti e alle soluzioni energeticamente efficienti.

Il Settore Industry in Italia

Il 2013 è stato un anno particolarmente difficile per l'economia produttiva italiana, con una caduta della produzione industriale che ha colpito soprattutto il manifatturiero, l'acciaio, il cemento, l'auto. Tutti comparti chiave per il Settore Industry di Siemens Italia che tuttavia, pur a fronte di un contesto estremamente negativo, è riuscita a chiudere l'esercizio guadagnando quote di mercato (fonte ANIE) e restando tra le quattro migliori nazioni Siemens Industry al mondo. Ciò è stato possibile grazie al grande impegno profuso dall'intero team, che ha saputo coordinarsi come una grande orchestra per fronteggiare le incertezze del mercato. In questo modo, pur a fronte di obiettivi estremamente ambiziosi, è stato possibile raggiungere volumi e risultati importanti, con ordini (-6%) e fatturato (-5%) in leggero calo rispetto al precedente anno fiscale, mentre, a parità di perimetro (ovvero senza includere le attività di "solar" e "water"), la variazione risulterebbe ancor minore (pari solo a un meno 2%). A testimoniare ulteriormente la bontà di queste performance rispetto al mercato, va evidenziato anche l'incremento dell'1,1% nella market share. Un esercizio sfidante quindi, ma superato con soddisfazione, che consente di guardare con fiducia al 2014.





Industry Automation

Il primo semestre è stato caratterizzato da un andamento negativo nel quadro di una pesante stagnazione del mercato. La forte riduzione dell'export e l'assenza di occasioni di business nel mercato domestico sono stati il leitmotiv dei primi due trimestri. I prodotti di automazione hanno tuttavia ritrovato un minimo trend di crescita nella seconda metà dell'anno quando una leggera ripresa dei mercati è stata favorevolmente influenzata da un recupero di produttività interna, cui si è risposto con la messa in campo di forte attenzione a segmenti di mercato particolari, ulteriore scouting e misure di sales stimulation particolarmente aggressive. Nel periodo la performance di Industry Automation è stata comunque allineata al dato di mercato stimato da ANIE (l'associazione nazionale di settore). In questo contesto, il risultato d'esercizio della Divisione è stato positivo: sono stati mantenuti i livelli di redditività in termini di margini e profitto, mentre i volumi si sono attestati a livelli poco distanti dal budget, soprattutto a causa dell'andamento di Water Technology. Il valore Book-to-Bill, cioè il rapporto tra ordinato entrante e fatturato, è stato positivo.



La Business Unit Prodotti di Automazione ha registrato un leggero calo nei volumi rispetto al precedente esercizio ma conservando un buon risultato finanziario. L'introduzione sul mercato delle nuove tecnologie (TIA PORTAL e SIMATIC S7-1500) e l'atteso completamento di alcune altre nuove famiglie di prodotto (HMI Basic Panel e SIMATIC ET200SP) non hanno ancora potuto favorire la ripresa dei fatturati, ma il delta positivo dovuto ai prodotti di innovazione è atteso per l'esercizio successivo. L'attivazione di una serie di azioni di marketing, di prezzo e di prodotto adottate con la denominazione "Product Reaction" sono state un elemento determinante nella rivitalizzazione di un mercato apatico e sofferente soprattutto nella componente commerciale. Un buon risultato è stato portato dal canale della Distribuzione, che in modo selettivo sta arricchendo la propria attività di vendita con proposte specialistiche e introducendo nella spinta commerciale un incremento di cultura tecnica e di competenza nel settore dell'automazione, favorendone lo sviluppo anche in mercati fino ad un recente passato meno sensibili all'automazione.



La Business Unit CE Control Components and Systems Engineering ha guadagnato quote in un mercato decisamente in contrazione grazie al consolidamento della linea SIRIUS INNOVATION ed all'inserimento di nuovi prodotti nelle applicazioni di Sicurezza a bordo macchina. Un punto di eccellenza è dato dall'evoluzione degli apparecchi elettromeccanici in prodotti integrabili con i sistemi di Automazione SIEMENS grazie ai sistemi ASI ed IO-Link nella piattaforma TIA PORTAL.

La Business Unit SC Sensors and Communication ha continuato il percorso di crescita del fatturato superando i volumi dell'anno precedente. Il segmento delle reti CI (Industrial Communication and Identification) dopo un avvio debole, ha brillantemente recuperato terreno con azioni di recovery che hanno avvicinato ancora di più i tecnici ed i promoter ai principali clienti ad alla forza vendita. Importanti successi nel mercato delle emissioni e della gascromatografica sono stati ottenuti dal segmento PA (Process Analytics), grazie ad una confermata competenza e leadership in questo mercato specifico. Anche il segmento strumentazione PI (Process Instrumentation) ha concluso l'anno in crescita sia per ordinato che fatturato. Di particolare rilievo l'acquisizione di alcuni importanti clienti che hanno deciso di abbandonare il fornitore storico per affidarsi al nostro portafoglio e ai nostri servizi. Per il segmento PP (Power Products) continua la competizione da leader su un mercato dove la competizione sui prezzi è particolarmente aggressiva. L'esercizio è stato positivo grazie sia al grande impegno di promozione che ad una costante presenza sul territorio.

La Business Unit Water Technologies ha mantenuto un ruolo chiave nell'organizzazione mondiale di Water Technologies grazie alla presenza del Centro di Competenza di Casteggio (PV), nonostante le difficoltà operative, dovute sia alla situazione stagnante del mercato municipale di riferimento che ai ritardati investimenti da parte dei clienti industriali. Il continuo impegno in forte sinergia con i principali Contractors ed Impiantisti italiani, nonché la crescente attività sui mercati esteri di competenza, hanno permesso comunque di mantenere un livello di fatturato sostanzialmente stabile, anche se non supportato da un equivalente volume di nuovi ordini. L'onda lunga del significativo recupero di competitività, nonché l'acquisizione di alcune nuove professionalità, hanno permesso inoltre di porre maggiore incisività nei settori di competenza. Occorre comunque sottolineare che l'annuncio della cessione del ramo Water, con conseguente attività di carve-out e di migrazione a nuovo sistema ERP, ha assorbito una parte delle risorse disponibili, a discapito di spazi di ulteriore crescita.



Drive Technologies

Il mercato di riferimento DT in Italia ha registrato nell'esercizio una flessione del 6%. Pur in questo contesto tutte le Business Unit della divisione hanno saputo conquistare importanti quote di mercato grazie alla sostanziale tenuta del business di prodotto e agli importanti progetti acquisiti nei settori Metal e Oil&Gas.

La Business Unit Motion Control si conferma come la maggiore della Divisione seppur con un fatturato anch'esso in calo del 6% ma in linea con il budget. Il Book-to-Bill uguale a 1 registra un miglioramento significativo rispetto all'anno precedente. Nonostante il contesto macro economico mondiale non abbia contribuito alla crescita degli ordini dei principali clienti OEM nazionali, il volume d'ordinato degli azionamenti elettrici e delle soluzioni motion control per le macchine di produzione ha registrato un incremento che ha parzialmente compensato il previsto calo degli ordini nel mercato delle macchine utensili. La continua innovazione del portafoglio prodotti offerto e l'integrazione in un concetto di automazione totalmente integrata sono la principale leva di crescita della Business Unit. Oggi più che mai l'offerta dell'intero drive train completamente integrato nel mondo dell'automazione garantisce maggior competitività ai nostri clienti in campo internazionale che trovano nell'export le migliori opportunità di sviluppo del loro business.

La Business Unit Large Drives ha ottenuto un successo di rilievo favorito dal completamento della gamma dei motori standard e dal costante focus sull'energy efficiency. La vendita dei motori ad alta efficienza IE3 ha raggiunto il 10% dei volumi complessivi anticipando così la disposizione europea che li renderà obbligatori dal 2015. Il processo di crescita del business di progetto ha subito un'ulteriore accelerazione grazie all'ottimizzazione dell'assetto organizzativo della BU. In quest'ambito sono stati acquisiti importanti commesse con Siemens MT ed il gruppo Danieli nel Metal, con Flowserve e Saipem nell'Oil & Gas.

La Business Unit Mechanical Drives ha registrato un trend positivo dei valori di ordinato, nonostante il mercato in contrazione, grazie a importanti progetti acquisiti con riduttori industriali con clienti quali Bedeschi, A. Celli, Amut. Positivo il trend di crescita dei motoriduttori, come ad esempio presso Siemens VAI e aeroporto di Malpensa. La pressione sui prezzi e la forte concorrenza hanno limitato il risultato d'esercizio in termini di profittabilità.



Customer Services

La missione della Divisione è assicurare il miglioramento della produttività nell'intero ciclo di vita degli impianti industriali dei clienti, grazie a servizi e soluzioni che aumentano la disponibilità della produzione e allo stesso tempo riducono i costi di manutenzione. La rete globale di esperti del Customer Services offre servizi relativi alla manutenzione dei prodotti, così come servizi specifici di consulenza per la pianificazione, la progettazione, il funzionamento e l'ammodernamento degli interi impianti industriali. La Divisione opera in stretta sinergia con le Divisioni Industry Automation (IA) e Drive Technologies (DT), e con la Sector-led Business Unit Metals Technologies (MT), e in perfetta linea con gli obiettivi del Settore Industry, che vede l'offerta di servizi come leva fondamentale di crescita. In quest'ottica, nel corso dell'esercizio, 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 proposta della Divisione si articola in "Lifecycle Services" dedicati all'intero ciclo di vita dei prodotti, e "Value Services", che comprendono tematiche innovative quali quelle legate al miglioramento dell'efficienza energetica ed il monitoraggio a distanza dello stato degli impianti con il fine di predire tempestivamente i potenziali guasti. I servizi "Lifecycle Services" includono: un portale on-line fruibile gratuitamente; un gruppo dedicato al supporto tecnico che fornisce risposte personalizzate sia via accesso remoto che tramite supporto on-site presso il cliente; la messa in servizio e i contratti di manutenzione personalizzabili sull'intero ciclo di vita dei prodotti; un servizio riparazione e ricambi; una scuola di automazione per

acquisire nuovi strumenti e consolidare le competenze. Nell'ambito dei "Value Services" spiccano i contributi delle risorse dedicate all'ingegneria di nuove soluzioni e di ammodernamento degli impianti, che vantano competenze tecniche e know-how necessari per l'erogazione di servizi a valore aggiunto. I principali risultati raggiunti in quest'ambito presso i clienti sono stati: l'allungamento del ciclo di vita degli impianti, l'aumento della loro disponibilità e affidabilità, l'incremento delle performance di produzione, il miglioramento della sicurezza di esecuzione e, non ultimo, una riduzione dei costi legati al consumo di energia. La Divisione ha anche investito molto internamente nel sostenere una cultura del Service come reale valore aggiunto per l'intero Settore Industry. La capacità di presentarsi al cliente come interlocutore unico per tutte le tematiche relative agli impianti tecnologici rappresenta infatti un elemento importante di differenziazione rispetto alla concorrenza. Da registrare anche l'intenso lavoro

svolto 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 una chiave vincente nel raggiungimento dei risultati commerciali. I valori di chiusura dell'esercizio relativi ad ordinato e fatturato hanno segnato un andamento positivo e sono stati in linea con il budget per tutti gli elementi di portfolio relativi alla manutenzione ed al mantenimento del ciclo di vita degli impianti. Tuttavia la congiuntura economica generale negativa ha causato un rinvio da parte dei clienti di importanti investimenti per il rinnovo degli impianti, con una conseguente ripercussione sui valori di ordinato. Infine, grazie ad oculate misure di intervento sui costi strutturali, si è avuto un eccellente risultato in termini di EBIT. Le attese per il 2014 riguardano una crescita sia nel Lifecycle che nei Value Services, anche grazie all'introduzione di nuovi servizi tecnologici legati alla raccolta ed all'analisi dei "Big Data" in ambito produttivo.





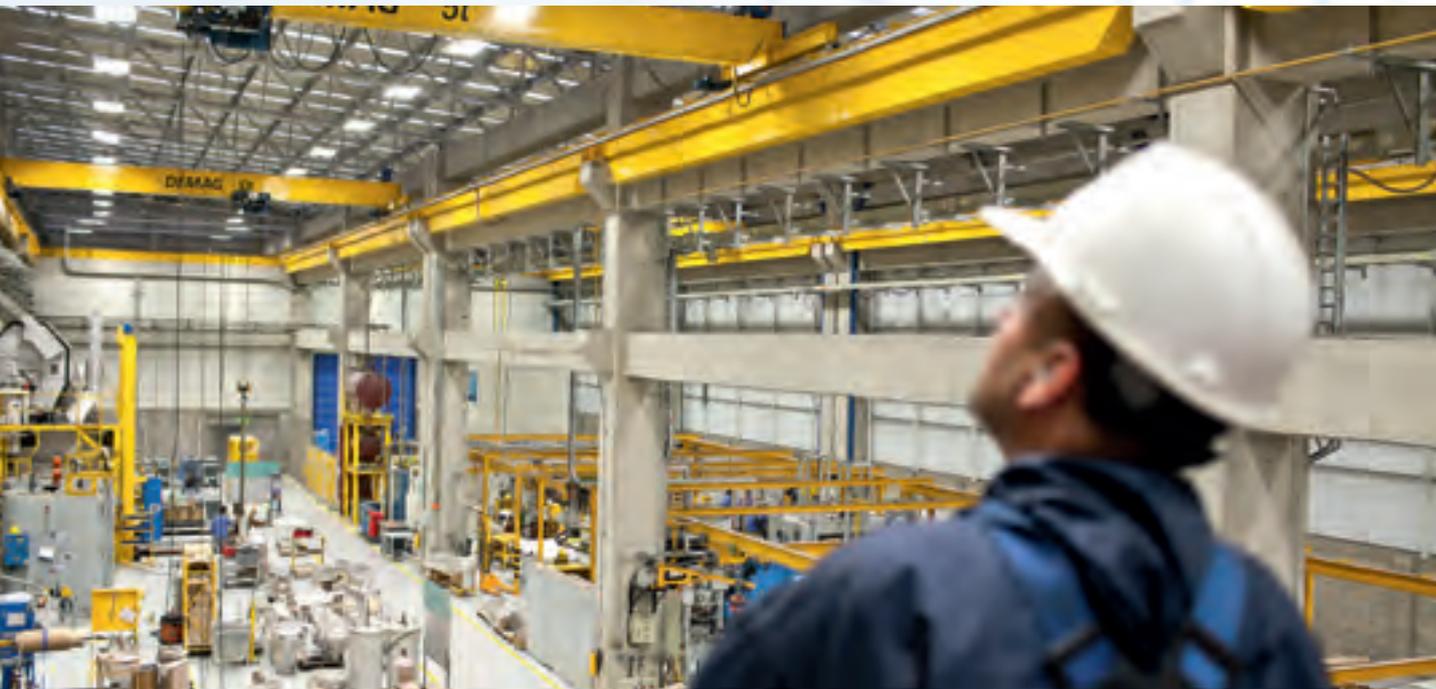
Metal Technologies

La Business Unit Long Rolling è il Centro di Competenza mondiale per gli impianti e le tecnologie di laminazione Direct Rolling, Bar Mill, Rail & Section Mill, Combination Mill, che nel corso dell'esercizio ha operato a livello internazionale in un contesto di mercato molto volatile, fortemente influenzato dagli instabili equilibri finanziari e da una domanda tendenzialmente debole. La crescita del mercato dei prodotti lunghi ha subito globalmente un sensibile rallentamento e localmente un significativo calo, in particolare in Europa, con l'Italia in caduta del 20%. I prezzi hanno continuato il trend di discesa iniziato nel 2011, con flessioni addirittura fino al 40% per il Rebar (tondo da cemento armato) e anche fino al 50% per i prodotti mercantili e i profilati. Solo alcune tipologie di prodotto (ad esempio le rotaie) hanno mostrato una tenuta dei prezzi, soprattutto per il prodotto di gamma alta quali le rotaie a testa indurita. A livello mondiale la produzione globale è salita di pochi punti percentuali, concentrata però solo in specifici mercati quali l'Asia (soprattutto in Cina) o altri con specifici piani di sviluppo strutturale, come Turchia, Medio Oriente e Russia. Il deterioramento dello scenario globale conseguente alla riduzione degli ordini registrata nel periodo dal 2010 al 2012, insieme al nuovo sfidante quadro competitivo, hanno determinato per la Business Unit una sensibile diminuzione del fatturato nell'esercizio con un consistente impatto negativo sul risultato operativo. Quest'ultimo è stato condizionato negativamente anche per l'implementazione di un diverso modello di esecuzione dei progetti di MT, con il coinvolgimento delle strutture operative delle Regions e un maggiore in-sourcing verso le officine e gli engineering centers di Siemens, la cui efficienza segnala ancora spazi di miglioramento. Un'inversione di tendenza è tuttavia iniziata nella seconda parte dell'esercizio, con un visibile rimbalzo dei prezzi dei prodotti lunghi rispetto ai minimi e con una ripresa dei volumi produttivi degli impianti. Questo trend è previsto durare ed incrementarsi nel corso del FY2014 al traino di una migliorata situazione economica e di un ulteriore consolidamento di piani di crescita strutturali in determinate aree. In questo scenario, gli investimenti finalizzati dai clienti nella prima parte dell'esercizio sono stati piuttosto limitati ma in riconoscibile aumento negli ultimi mesi. Gli ordini acquisiti dalla Business Unit hanno seguito questo trend portando a un volume di acquisito significativamente superiore a quello dell'esercizio precedente. Un altro aspetto da sottolineare è stata l'evoluzione della tipologia degli investimenti, ora orientati maggiormente verso tecnologie d'impianto evolute, volte al miglioramento della qualità del prodotto, all'efficienza, alla flessibilità d'uso, all'ottimizzazione e automatizzazione della gestione dei processi, dei parametri energetici e manutentivi delle linee produttive. Aspetti tecnici fondamentali per garantire ai produttori una sufficiente marginalità operativa, a fronte della volubilità della domanda e dei prezzi, sia della materia prima e che dell'energia. Gli investimenti per impianti di tipo-base permangono, ma sono diventati di più difficile accesso per tutti gli operatori di prima fascia, a causa della presenza di numerosi fornitori a basso costo in grado di clonare efficacemente determinati equipaggiamenti. Tutti questi fattori hanno spinto a partire dal 2011 la Business



Unit verso un deciso riposizionamento strategico del suo portfolio tecnologico e di prodotto che si è concretizzato da un lato in una forte focalizzazione su sviluppi di tecnologie evolute e verticalizzate (come ad esempio produzione e trattamento in-line di rotaie, profili medi ed heavy, laminati tondi e piatti di precisione e con metallurgia migliorata, sistemi di gestione energetica) e dall'altro nel mantenimento di una forte attenzione sull'ottimizzazione dell'ampio portfolio esistente con spinta sulla standardizzazione e il design-to-cost. Il portfolio-base è stato configurato in modo da renderlo gestibile dalle Regions per migliorare la penetrazione in alcuni mercati locali, come ad esempio il mercato M3 in India. Il portfolio ordini d'esercizio include:

- Cina, Baotou Iron & Steel Rail Hardening System - sistema di trattamento termico in linea per rotaie, con la prima applicazione nel mondo della tecnologia idRH_a+ per l'indurimento della testa delle rotaie per impieghi gravosi;
- Kazakhstan, Aktobe Rail and Section Mill - nuovo laminatoio da 430ktpy di profili e rotaie. È il primo impianto in assoluto di produzione rotaie in Kazakhstan e per la BSS LR il secondo ordine per fornitura di sistema idRH_a+. L'impianto è fornito su base Service Turn-key e ha un ampio scopo di fornitura che include, oltre alle parti tecnologiche della BSS LR, anche linee di ispezione e laboratori;
- Ucraina, Donetsksteel Iron and Steel - Bar and Section Mill - ordine per un nuovo laminatoio da 600 ktpy di tondi e profili. Il contratto comprende anche una nuova colata continua per blumi e slebi fornita da MT C&R Linz;
- Emirati Arabi Uniti, United Steel Industries - Plant Erection - ordine per il montaggio elettro-meccanico e servizi di Gestione Progetto in cantiere per il laminatoio combinato da 950 ktpy di barre e vergella. Il laminatoio fu venduto da Siemens VAI nel 2006 ed è ora giunto alla fase di montaggio a cui seguirà l'avviamento alla fine del 2014;
- Qingdao Steel, Cina - Quality Flat Mill: ordine per un nuovo laminatoio per la produzione di 600 ktpy di barre piatte. L'impianto include le tecnologie Reducing&Sizing CGA e idRH_a+ Flats per la finitura di piatti di alta qualità per uso automobilistico e meccanico.



La Business Unit Energy Automation, nonostante la contrazione del mercato siderurgico in Italia e le notevoli turbolenze che hanno investito alcuni dei principali gruppi come Riva e Lucchini, ha chiuso l'esercizio con una lieve flessione nei volumi ma con un buon risultato economico in termini di redditività. Oltre alle varie attività di Service e Manutenzione, sono stati di notevole rilievo gli ordini impiantistici per l'Ilva di Taranto relativi agli SME Sistemi di Monitoraggio Emissioni per 27 Camini di Area Altoforni e Cokerie, il rifacimento dello Stallo di Alta Tensione T1 a 220kV e gli equipaggiamenti elettrici e di automazione per l'impianto Dedusting Secondario degli Agglomerati, quest'ultimo in consorzio con VAI Metals Technologies di Marnate, e l'upgrade del Sistema di automazione PCS-7 per la X° Unità Ossigeno. Inoltre sono stati acquisiti gli azionamenti Sinamics S120 per l'impianto Aspirazione fumi di Arvedi Cremona, il Sistema di ottimizzazione Simelt NEC per i forni elettrici EAF di AST Terni ed il Nuovo montante elettrico a 220 kV per ABS Osoppo. Continua anche il rapporto di collaborazione con i costruttori d'impianti, come Tenova per impianto Automazione plc Gas Detection in Al-Jubail, con Paul-Wurth per impianto Automazione e Strumentazione Cokerie in Brasile ed in Ilva Taranto, con Maerz Ofenbau per le parti E&A di progetti di forni in Messico e Perù, e con gli integratori specialistici come A. Capitano per i motori e Sinamics SM150 per una acciaieria in Messico.



Settore ENERGY



La nostra risposta alle sfide del cambiamento climatico

Come produrremo l'energia di cui avremo bisogno in futuro? E' un interrogativo pressante per molti Paesi, anche se le sfide cambiano da uno all'altro. Mentre la domanda elettrica cresce nei mercati emergenti, in quelli industrializzati le maggiori preoccupazioni riguardano l'efficienza e in alcuni casi la protezione dell'ambiente. Per rispondere a queste sfide si dovrà attingere a un'ampia gamma di misure differenti. I sistemi energetici in tutto il mondo stanno diventando sempre più complessi. La catena di conversione lineare sta evolvendo in una matrice complessa che comprende molti ruoli diversi di produttori e consumatori.

Siamo nella posizione ideale per venire a capo di queste sfide. Il nostro portfolio comprende prodotti per il risparmio energetico, soluzioni e servizi per la salvaguardia delle risorse e per la produzione eco-compatibile, sistemi di trasmissione a bassa dispersione e distribuzione intelligente grazie alle smart grid.

Il nostro Settore Energy è tra i fornitori globali leader di un'ampia gamma di prodotti, soluzioni e servizi di tecnologia energetica. Mettiamo i clienti in grado di generare, trasmettere e distribuire elettricità al massimo livello di efficienza. E anche di produrre, convertire e trasportare le fonti primarie di carburante e gas. Siamo i soli al mondo dotati di know-how, prodotti, soluzioni e componenti chiave per l'intera catena di conversione energetica.

Il Settore Energy in Italia

La continua flessione della domanda elettrica, l'eccesso di capacità produttiva, l'introduzione del sistema delle aste e dei registri nelle fonti rinnovabili ha provocato nell'esercizio che si è chiuso il 30 settembre 2013 il rinvio di molti progetti, il blocco degli investimenti in nuovi impianti e quindi un'ulteriore contrazione del mercato. Solo nell'eolico on shore, a fronte dei 1.200 MW installati nel 2012, le possibilità di sviluppo sono ora limitate a circa 500 MW per anno fino al 2015. Il mercato conferma quindi anche per quest'anno una riduzione degli investimenti da parte di molti clienti in particolare dei produttori di energia e del segmento industria. In questo scenario negativo si prospettano tuttavia nuove opportunità derivanti dalla gestione degli oneri di sbilanciamento, e quindi la necessità di rendere obbligatoria la previsione della produzione, così come dal sussidio alle centrali a gas sotto forma di capacity payment (riconoscimento economico alle centrali pronte ad entrare in servizio in caso di necessità, fortemente richiesto dalle utility) e dalla regolazione primaria di frequenza (servizio che riveste un ruolo cruciale nel preservare la sicurezza di un sistema elettrico caratterizzato da una crescente penetrazione di fonti di produzione rinnovabili non programmabili). In questo contesto tutt'altro che facile il Settore Energy ha comunque sfruttato le opportunità che si sono presentate.



In particolare il Settore Energy ha proseguito la collaborazione con Enel grazie alla firma di un importante accordo quadro, della durata di due anni, che prevede la fornitura di trasformatori isolati in olio con potenza compresa tra 50 e 1.000 kiloVolt Ampere (kVA) che saranno installati nelle reti elettriche di distribuzione in Italia, Spagna, Romania, Colombia, Brasile, Perù e Cile.

Energy ha anche ulteriormente rafforzato la partnership strategica con un'importante azienda italiana che opera nel mercato dell'Oil&Gas siglando un accordo quadro per le attività di Service sulla flotta di turbine Siemens installate in Italia.

Al Settore è stato poi assegnato un incarico da una importante Utility che opera nel campo delle rinnovabili, grazie alla firma di un contratto di Service LTP (Long Term Contract) della durata di 11 anni per un parco eolico installato in Campania.

L'esercizio è stato inoltre caratterizzato da numerosi successi all'estero attraverso EPC italiani. Il Settore Energy ha infatti acquisito contratti per la fornitura di un sistema di controllo integrato di un Combined Cycle Power Plant e per la modernizzazione del sistema DCS, per il BOP e della turbina a vapore di un Coal Power Plant in Turchia e Tunisia. Al Settore è stato inoltre assegnato un importante ordine sempre da un EPC italiano per la fornitura di due sottostazioni di alta tensione GIS (420kV e 275 kV) per il mercato del Sud Africa.



Settore HEALTHCARE



La nostra risposta alle sfide del cambiamento demografico

La popolazione mondiale sta aumentando rapidamente. Nel pianeta vivono 7,2 miliardi di persone, che saliranno a 9,6 miliardi nel 2050, secondo le stime delle Nazioni Unite. Gran parte della crescita avverrà nei Paesi in via di sviluppo dove la popolazione salirà dagli attuali 5,9 miliardi a 8,2 nel 2050.

Inoltre le persone vivono più a lungo. L'aspettativa di vita media, oggi di 69 anni per i nati tra il 2005 e il 2010, salirà a 76 per i nati tra il 2045 e il 2050. Nei Paesi più sviluppati l'aspettativa sarà di 83 anni contro i 75 in quelli emergenti.

Si tratta di cambiamenti che pongono grandi sfide alla sanità globale. Nei Paesi emergenti e in via di sviluppo, a rapida crescita, la richiesta di soluzioni sanitarie di base, professionali e accessibili, si sta intensificando. Nel mondo industrializzato l'incremento demografico sarà minimo, ma il progressivo invecchiamento aumenterà comunque la domanda di servizi sanitari. Da molti anni noi in Siemens stiamo lavorando per migliorare i servizi sanitari globali – con apparecchiature, soluzioni IT e test di laboratorio.

La popolazione mondiale cresce e invecchia, sempre più persone si avviano a condurre una vita più lunga, sana e di alta qualità.

In Siemens giochiamo un ruolo unico, offriamo ai professionisti della sanità tecnologie capaci di erogare appunto una migliore qualità e rendere disponibili livelli sempre più elevati di cure individuali grazie a soluzioni IT avanzate di imaging, diagnostica, terapia e trattamento. Forniamo tecnologia innovativa per una sanità personalizzata, che consenta risultati di diagnostica differenziati e terapie dedicate.

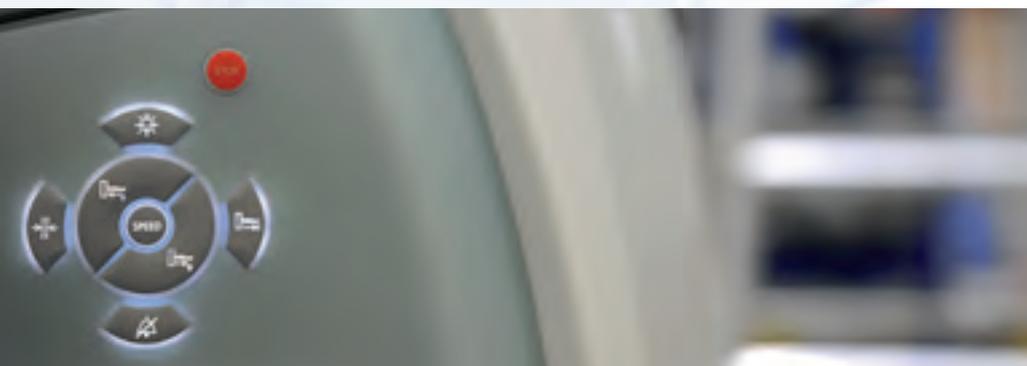
Il Settore Healthcare contribuisce ad assicurare che le ultime scoperte diventino realtà. Ma il nostro impegno per la salute umana va oltre la realizzazione di nuove tecnologie di diagnostica e cura. Noi supportiamo il successo dei clienti grazie a collaborazioni e partnership.

Il Settore Healthcare in Italia

Le razionalizzazioni di spesa introdotte con le spending review che si sono succedute in questi anni hanno avuto come conseguenza ulteriori tagli nel settore sanitario con una sforbiciata del finanziamento per il Servizio Sanitario Nazionale. In modo particolare per i dispositivi medici si è registrata una riduzione di circa il 30% del finanziamento per il 2013 rispetto all'andamento storico tendenziale stimato prima delle manovre iniziate nel 2011.

I processi di acquisto di beni e servizi, una volta gestiti direttamente dall'Ente destinatario delle tecnologie medicali, stanno passando dalla tradizionale gara d'appalto locale per il singolo sistema ai processi di acquisto centralizzati, attraverso centrali di acquisto sia nazionali che regionali, con una conseguente focalizzazione sui prezzi a discapito del contributo di innovazione che le moderne tecnologie possono offrire ai diversi contesti clinici. Sempre nel comparto pubblico, si segnala il crescente ricorso a procedure di acquisto con formule di pagamenti dilazionate quali leasing operativi o finanziari.

Il settore privato, potenzialmente favorito nella competizione con un servizio pubblico alle prese con significativi tagli di spesa, soffre del generale clima di incertezza che regna su tutto il sistema. Conseguentemente anche qui la tendenza è quella di privilegiare il fattore prezzo o rimandare le decisioni di investimento. Soprattutto al Sud, il mercato delle apparecchiature ricondizionate con soluzioni di pagamento dilazionate segnala una crescita.





Il Settore Healthcare di Siemens Italia, pur operando in questo difficile scenario, è riuscito a migliorare le proprie quote di mercato e a distinguersi mettendo a segno, nel corso dell'esercizio, alcuni importanti risultati tra i quali si segnalano:

- nel Gruppo Villa Maria (uno dei più importanti privati in Italia) sono stati installati nei vari presidi 2 TAC Flash Eco, 1 Angiografo Artis Zeego e un Angiografo Artis Zee Eco;
- nell'Ospedale Maggiore di Trieste è stato ottenuto un grande successo nell'ambito di una gara multimodale con la vendita di 1 risonanza magnetica Aera, 1 TAC Definition As+ e 1 sistema radiologico digitale;
- in Sardegna negli Ospedali di Olbia, Nuoro e Cagliari sono stati venduti 3 sistemi di angiografia per i reparti di radiologia e cardiologia, per la divisione HIM, e 4 tavoli radiologici telecomandati modello Luminos dRF per la divisione HCP;
- sempre per la divisione HCP si evidenziano l'aggiudicazione all'Ospedale di Bolzano di 2 tavoli radiologici telecomandati Luminos dRF con secondo piano Ysio e la fornitura di 3 ecocardiografi di altissima fascia nell'Ospedale Monaldi di Napoli;
- un ulteriore significativo risultato nella difesa delle quote di mercato del Settore Healthcare è stato conseguito sviluppando nell'ambito della Senologia un piano di marketing volto a promuovere le soluzioni di Siemens, capaci di combinare, con grandi vantaggi per le pazienti, la mammografia digitale con l'ecografia volumetrica automatica del seno. Questo importante programma segna il passaggio da una visione fortemente incentrata sul prodotto a una visione orientata a migliorare i percorsi clinici, fondamentale per interpretare al meglio le attuali e future esigenze di cambiamento del sistema sanitario Nazionale.

Anche le attività di Service hanno risentito della ricerca di economie in tutti i processi delle strutture sanitarie. Se per la divisione HIM si è comunque registrata una buona tenuta dei volumi e dei margini di service, il Service HCP ha subito più pesantemente l'impatto, sia per l'erosione prezzi, dovuta sia all'aumentata concorrenza che alla riduzione dell'installato particolarmente nel comparto ultrasuoni.

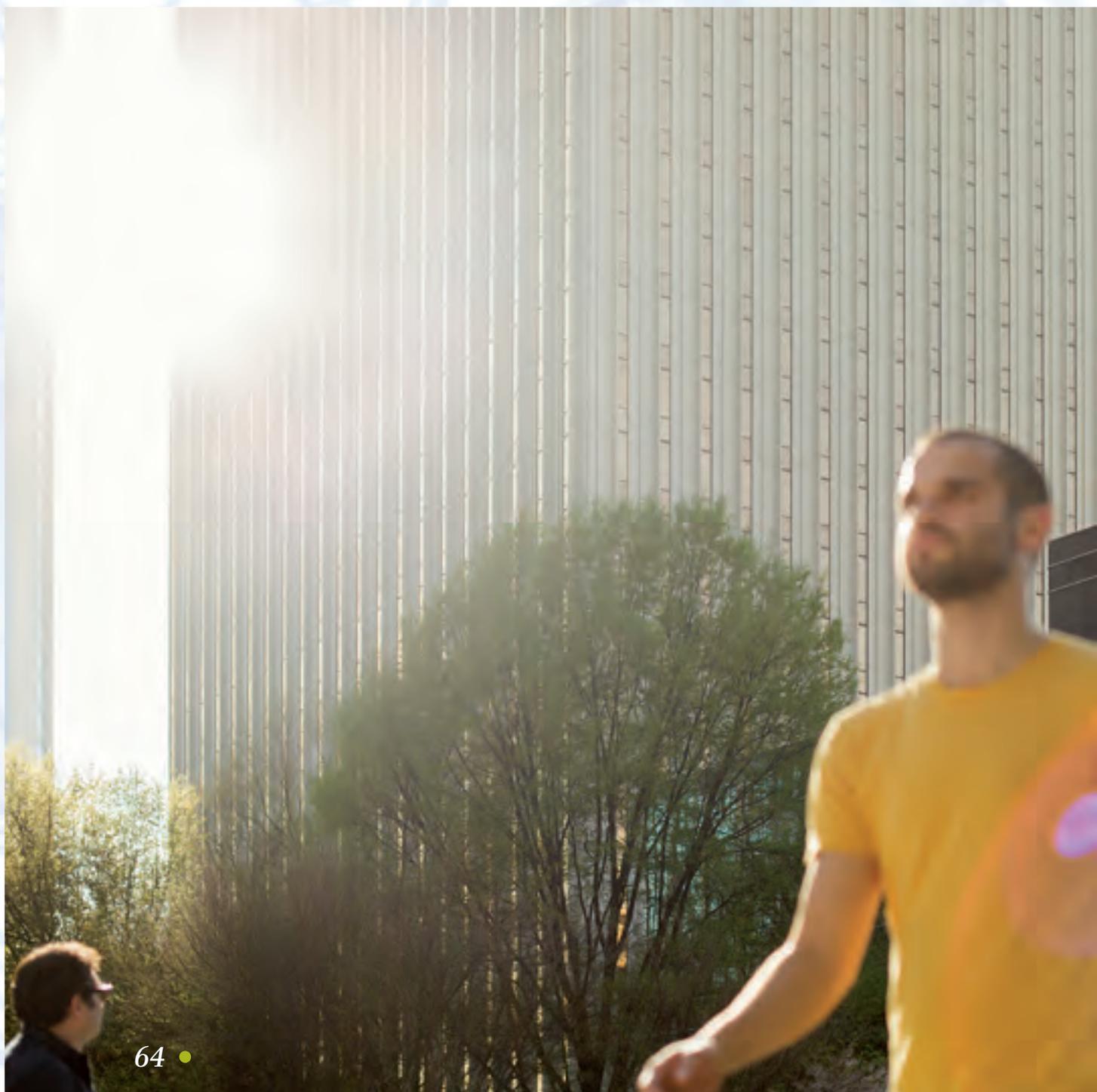
In questo scenario acquistano particolare valore due nuove commesse acquisite nel corso dell'esercizio, la prima presso l'Azienda Ospedaliera Fatebenefratelli di Milano, e la seconda presso il gruppo privato Pineta Grande di Castel Volturno (CE), frutto di una trattativa integrata per la fornitura di tecnologie per la diagnostica di laboratorio, di nuove apparecchiature di imaging e di un contratto di assistenza global per 7 anni. Sono state avviate importanti collaborazioni cliniche che vedranno impegnati il nostro qualificato gruppo di specialisti applicativi al fianco dei professionisti operanti presso primari Enti Ospedalieri nazionali, in particolare l'Ospedale Bambin Gesù e il Campus Biomedico a Roma.

L'ausilio di sistemi informativi per la gestione, la post-elaborazione e l'archiviazione dell'enorme mole di dati generati dai moderni dipartimenti di radiologia amplifica il fabbisogno di formazione dei professionisti. In aggiunta al capillare supporto specialistico fornito presso le sedi della clientela, da quest'anno è stato avviato presso la sede di Milano Bicocca il Training Center "Syngo Academy", con l'erogazione dei primi corsi rivolti ai clienti che utilizzano le nostre soluzioni informatiche.

Nel corso dell'esercizio si sono inoltre svolte le fasi di analisi e implementazione legate all'ambizioso progetto "One Healthcare Service", che ha portato alla definizione di un'unica organizzazione integrata di Service per tutto il Settore Healthcare, operativa a partire dall'inizio dell'esercizio 2014. Oltre agli attesi benefici operativi risultanti dalle sinergie e dall'allineamento dei processi delle organizzazioni in vivo e in vitro, il progetto prevede significativi risultati in termini di incrementi di produttività da realizzarsi nel corso dei prossimi due esercizi.



Settore INFRASTRUCTURE & CITIES



La risposta alle sfide dell'urbanizzazione

Nel 2011 per la prima volta al mondo il numero di persone che vivono in aree urbane ha superato quello delle aree rurali – e il trend continua. La crescente urbanizzazione sta mettendo sotto pressione in tutto il globo i sistemi infrastrutturali – l'ossatura della crescita economica e della prosperità.

Di conseguenza città e imprese che non riescono a investire in infrastrutture perderanno presto competitività nel mondo globalizzato.

E qui entra in gioco Siemens. Il nostro vasto portfolio e decenni di esperienza consentono di rendere città e infrastrutture più intelligenti, verdi e competitive. I nostri prodotti, servizi e soluzioni aiutano i clienti in tutto il mondo a usare meglio le infrastrutture esistenti, migliorare l'efficienza, ridurre i costi e aumentare la sicurezza minimizzando allo stesso tempo l'impatto ambientale. E' qui che i nostri city manager giocano un ruolo vitale supportando i decisori locali nella fase critica dei progetti infrastrutturali: la pianificazione.

Miriamo a segnare nuove rotte con soluzioni infrastrutturali d'avanguardia. Le pagine seguenti illustrano come seguiamo quest'ispirazione nei campi della fornitura di energia, della mobilità, della logistica e delle tecnologie per edifici.

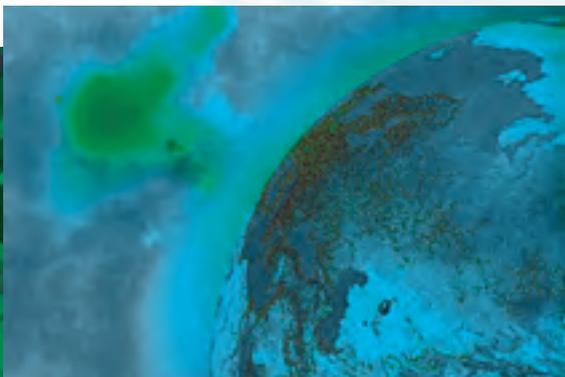
Oltre la metà della popolazione mondiale vive in aree urbane – dove gli abitanti aumentano giorno dopo giorno. Con un portfolio che comprende soluzioni di mobilità integrate, sistemi di automazione dei building e sicurezza, distribuzione di energia e applicazioni per reti intelligenti, prodotti di bassa e media tensione, il nostro Settore Infrastructure & Cities offre tecnologie sostenibili per aree metropolitane e infrastrutture urbane a livello mondiale. Combinando le esperienze dei Settori Industry e Energy, Infrastructure & Cities è posizionata per essere uno dei primi player in un mercato stimato di 300 miliardi di Euro.

Il Settore Infrastructure & Cities in Italia

A fronte di uno scenario non certamente favorevole, che ha visto pesantemente condizionate le scelte di investimento - a partire da quelle amministrazioni locali e utilities - l'esercizio del Settore si è chiuso con alcune Divisioni penalizzate a livello di fatturato, ma con segnali e performance incoraggianti in termini di ordinato.

Malgrado la crisi economica "Public Sector" e "Cities Account Management" - le due funzioni create nel 2012 per promuovere, sviluppare e potenziare i rapporti proprio con le amministrazioni centrali e locali con approccio mirato al coordinamento delle opportunità interdivisionali e cross-sector - operando in stretta sinergia hanno ottenuto nel corso d'anno importanti risultati per Siemens Italia gettando le basi per il futuro e contribuendo allo sviluppo di alcune importanti iniziative sul territorio. Il team dei City Account Manager (CiAM), grazie anche all'esperienza e alle metodologie acquisite, si è dedicato al tema della Smart City con lo sviluppo di "Infrastrutture urbane sostenibili", proponendo un "portfolio ambientale" di soluzioni, dalla generazione distribuzione e trasmissione di energia rinnovabile, alle smart grid, alla gestione intelligente ed ecosostenibile della mobilità urbana, fino alle tecnologie per gli edifici intelligenti, ad Amministratori e stakeholder locali. Il tutto con il supporto della Direzione Comunicazione e del Centro di Competenza Mondiale sulle Città di Siemens, il "Crystal".





Le città cui è stata dedicata particolare attenzione sono Torino, Genova, Milano e Roma. Durante l'esercizio, si è svolta in occasione della Siemens One Global Conference 2013 a Berlino la cerimonia di premiazione dei 25 migliori Regional Account Manager a livello mondiale su un totale di 700 candidature proposte. Dei 25 RAM premiati, due appartengono all'Italia, con riferimento alle città di Torino e Milano. Di rilievo inoltre la partecipazione ai bandi Smart City nazionali MIUR e ai bandi Smart City europei FP7, le partnership con altre aziende, il posizionamento nel target delle città medio/piccole. Inoltre è stata confermata e formalizzata con le Amministrazioni di Genova e Torino la collaborazione che vede Siemens essere uno dei principali partner industriali per lo sviluppo sostenibile al fine di implementare soluzioni e tecnologie orientate al progetto Smart City. A Milano, oltre a proseguire la partnership strategica con Enel per la realizzazione della tecnologia Smart Grid per EXPO 2015, sono iniziati i tavoli di lavoro per Milano Smart City.



Da segnalare anche il Protocollo d'Intesa firmato a Settimo Torinese tra Comune, Unione dei Comuni Nord Est Torino (Unione NET), Fondazione Torino Smart City, Enel Distribuzione e Siemens, che ha l'obiettivo di attivare un tavolo operativo per elaborare un prototipo di città Smart capace di indirizzare e guidare altri interventi infrastrutturali. Il ruolo di Siemens in quanto leader nelle tecnologie innovative e nelle soluzioni sostenibili è infatti fondamentale per creare una piattaforma tecnologica integrata in grado di guidare la realizzazione di una nuova centralità urbana. L'occasione è il progetto di "Laguna Verde", la grande trasformazione urbana lungo l'asse che collega Settimo a Torino (circa 1 milione di m² per quasi 8.000 nuovi abitanti), che affianca i progetti di sviluppo della Città di Torino lungo l'asse di corso Romania sino a Falchera e le proiezioni urbane di Borgaro, San Mauro e in generale dei comuni dell'Unione NET.

Nell'esercizio si è inoltre rafforzato il rapporto con la Città di Roma, con nuovi contatti con enti regionali, il Ministero dell'Ambiente e gli assessorati comunali, sui temi della mobilità elettrica e dell'ottimizzazione energetica degli edifici.

Il Programma Città viene riconfermato e rafforzato, anche per l'esercizio in corso, come chiaramente indicato da Casa Madre, in collaborazione e con il supporto del Centro di Competenza Mondiale di Londra, per orientare sempre di più efficacemente, con l'ausilio delle due funzioni, le attività di business per il Settore Infrastructure & Cities.

La Divisione Building Technologies

ha operato in uno scenario in forte contrazione, specialmente nell'ambito delle soluzioni. Su basi comparabili, il fatturato si è ridotto del 10%, per effetto di una serie importanti di fallimenti di numerose società operanti sul mercato dell'installazione e della mancanza di liquidità che hanno indotto un ritardo sostanziale dell'esecuzione dei grandi, lasciando un backlog ingente a fine esercizio. In questo contesto la Divisione ha riportato un volume di ordinato in riduzione dell'1% a fronte di una contrazione del mercato di riferimento di almeno il 7%. La conseguenza è un miglioramento della market share conseguito nel FY13, principalmente nella rivendita di prodotti, che comporta il mantenimento della leadership nel mercato di riferimento. Tra i più importanti ordini acquisiti nell'esercizio si segnalano la Nuova sede Facoltà di Scienze di Venezia, la Nuova Clinica Ospedale di Bolzano, Cinecittà Roma.

Nel campo delle soluzioni le principali sono quelle relative al Total Building Solution (TBS), con l'introduzione nel mercato di nuove tecnologie all'avanguardia nella gestione degli edifici come la total room automation.

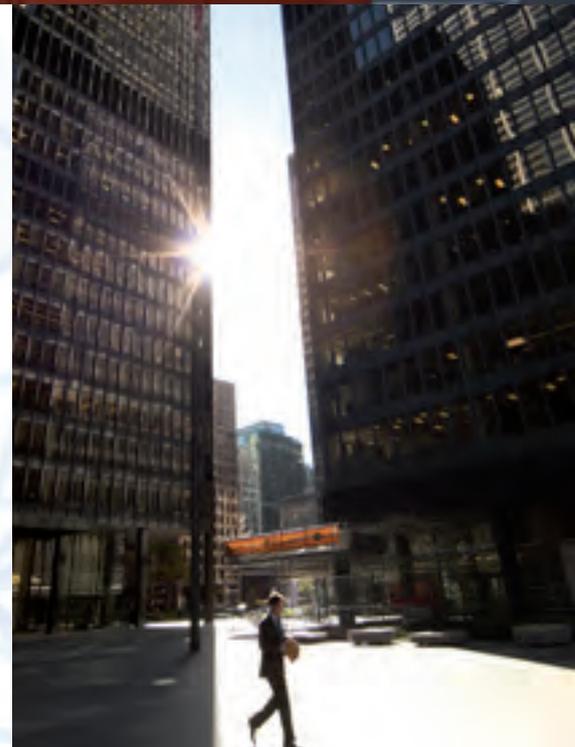
Nel Service è stata completata l'introduzione del concetto di BTS (Building Total Service), realizzando un notevole incremento dei Service Agreement globale indirizzato alla Sicurezza ed al Tecnologico.

La Divisione Low Medium Voltage, a chiusura di un altro anno difficile per l'economia italiana che ha impattato considerevolmente la domanda di prodotti elettromeccanici, ha completato l'esercizio con risultati interessanti. I dati evidenziano una sostanziale tenuta nel valore di fatturato, a fronte di una flessione a due cifre del mercato.



Estremamente positiva è stata la crescita dell'ordinato, un più 10% assolutamente in controtendenza agli andamenti di mercato. Il successo è legato alla capacità di portare innovazione e di percorrere nuove strade legate alle nuove esigenze dei clienti. Soprattutto il successo è legato all'acquisizione di più ordini per realizzazioni di sistemi di stoccaggio energia basati su diverse tecnologie di batterie, in un momento in cui le scelte tecnologiche non sono ben definite e si sperimentano le varie soluzioni offerte sul mercato.

Un altro successo importante da citare è l'acquisizione di due importanti ordini per i nostri sistemi Sistorage con Terna, primo attore nel mercato della distribuzione di energia in Italia, uno basato sulla tecnologia batterie a ioni di litio da 1MW e il secondo a sodio





zolfo (NAS) da 12MW (dimensione di potenza che sicuramente non è mai stata realizzata in Italia ad oggi). La capacità di innovare e la tenacia nel proporsi sul mercato è risultata la chiave per chiudere positivamente l'anno e mettere le basi per seguire l'evoluzione della domanda tecnologica del mercato italiano.

Le Divisioni Rail Systems e Mobility and Logistics si sono confrontate con un esercizio molto complesso: la situazione macroeconomica dei mercati di riferimento è stata difficile, la tanto attesa ripresa non si è manifestata, gli investimenti sono risultati molto limitati e il numero delle gare ridotto. Le difficoltà di accesso al credito hanno anche causato lo spostamento di alcuni progetti importanti. Tutto questo ha comportato una riduzione dell'ordinato rispetto a quanto previsto in fase di pianificazione, soprattutto causata dalla scarsa domanda da parte del comparto dei locomotori.

Per quanto riguarda in particolare **la Divisione Rail Systems**, i risultati delle aree di business legate al Service sono stati positivi grazie alle attività di manutenzione dei locomotori, all'ampliamento delle competenze tecniche e alla loro certificazione. Positivi anche i risultati relativi al progetto metropolitana VAL di Torino, con l'acquisizione del contratto per la manutenzione degli automatismi della linea e dell'ordine per il suo ampliamento fino a piazza Bengasi. È stata inoltre completata la fornitura dei carrelli ad Ansaldo-Breda per le carrozze Vivalto 2. Per quanto concerne i nuovi locomotori Vectron, nell'esercizio è entrato nella fase più operativa il processo di omologazione.

La Divisione Mobility and Logistics ha registrato significativi cambiamenti organizzativi. La decisione di cedere le attività di logistica postale e aeroportuale ha portato all'uscita da queste aree di business e di conseguenza è stata creata una nuova società con lo scopo di ottenere un'ancora maggiore focalizzazione sul mercato della logistica. Nello stesso tempo l'acquisizione di Invensys Rail da parte di Siemens non è stata rilevante per Siemens Italia, vista la scarsa presenza della società sul mercato italiano, sia a livello di vendite che come base di installato. Per quanto riguarda le attività di vendita, sono da ricordare: l'acquisizione dell'area arrivi dell'aeroporto di Milano Malpensa, il completamento dell'aeroporto di Copenhagen, i contratti di manutenzione per gli aeroporti di Pisa, Ciampino, Fiumicino, Milano Malpensa e Torino, il completamento del sistema cargo di Milano Malpensa, il contratto di manutenzione per gli impianti di smistamento pacchi per SDA e il contratto per la manutenzione del sistema di gestione dello smistamento lettere di Poste Italiane. L'esercizio è stato ricco di cambiamenti sia in termini di strategia che di organizzazione: in prospettiva futura non vi sono dubbi che i temi legati alla mobilità e ai trasporti resteranno centrali in quanto fondamentali per lo sviluppo delle città con crescenti esigenze di mobilità sostenibile, di spostamento efficiente delle persone e di riduzione dell'impatto ambientale. La situazione dei mercati di riferimento sta mostrando segnali di ripresa e la fiducia degli operatori sta crescendo. Questo dovrebbe portare, nonostante il perdurare della criticità di accesso al credito, ad una crescita degli investimenti e ad un aumento marcato della domanda.



La Divisione Smart Grid ha concluso l'anno appena trascorso seguendo il trend positivo del 2012, nonostante gli effetti recati anche in questo caso dalle indubbie difficoltà dovute all'attuale situazione macroeconomica. Accanto ai progetti sperimentali, nonostante la diminuzione degli investimenti per ferrovie e utilities, la riduzione al minimo storico degli investimenti sui sistemi di protezione e controllo per sottostazioni di alta tensione da parte del principale operatore nazionale per la trasmissione dell'energia, il volume di ordinato è infatti cresciuto del 3% grazie soprattutto al crescente business legato agli EPC contractor. Per quanto concerne la redditività, la performance di quest'anno registra un ulteriore risultato positivo con un incremento del 7% rispetto all'esercizio precedente.

In linea con la situazione già vissuta lo scorso anno, il 2013 si è caratterizzato per un settore industriale pressoché stazionario a livello nazionale e trainato unicamente dall'export. Nel mercato delle utilities, Enel Distribuzione ha invece rinnovato il forte interesse nei confronti delle soluzioni Siemens che si conferma così il partner tecnologico in progetti innovativi di primaria importanza, tra cui Expo 2015. Durante l'esercizio è stato infatti firmato l'accordo che indica Siemens come primario fornitore di ENEL, a sua volta "Smart Energy Partner" di EXPO 2015, per la realizzazione della Smart Grid per l'evento. Siemens fornirà quadri e apparati per la realizzazione della Rete di Distribuzione in Media Tensione, il Sistema di Controllo della stessa Rete di Distribuzione, il Sistema per il monitoraggio, il controllo e l'ottimizzazione delle utenze elettriche, dei sistemi di illuminazione e di climatizzazione dei padiglioni dei paesi espositori, di Palazzo Italia e del Palazzo di EXPO. La stessa Siemens fornirà inoltre gli apparati da installare nei padiglioni e i servizi di progettazione degli impianti e di installazione e manutenzione degli apparati di campo. La collaborazione con il primo distributore del Paese continua anche sul fronte della mobilità elettrica, con la continua evoluzione del parco installato di colonnine di ricarica gestito dalla piattaforma Siemens E-car Operation Center che ad oggi conta già circa 1500 Charging Units su tutto il territorio nazionale. Sempre nel campo della mobilità elettrica, la partnership con l'Esco NHP dell'esercizio precedente si è consolidata nel 2013 grazie al raggiungimento di un accordo per portare l'esperienza del car-sharing elettrico anche nella città di Milano all'interno del progetto "Isole Digitali".

Innovazione tecnologica è stata la parola d'ordine anche per il progetto della Smart Polygeneration Microgrid di Savona, nato dalla collaborazione con l'Università di Genova, iniziato proprio lo scorso anno e giunto al termine. All'interno del Campus Universitario, sito di realizzazione, sono stata installate e integrate due microturbine a gas ad alto rendimento, in aggiunta a quella esistente, per la produzione simultanea di elettricità ed energia termica, un impianto fotovoltaico su tetto, un impianto solare termodinamico a concentrazione, due stazioni di ricarica di veicoli elettrici e un accumulo elettrochimico basato su batterie Sodio-Cloruro di Nichel a cui in futuro potranno essere affiancati sistemi di storage basati su altre tecnologie. L'intero sistema sarà gestito e ottimizzato grazie all'applicativo Siemens DEMS (Decentralized Energy Management System), installato all'interno di una sala di controllo, situata nel Campus Universitario di Savona. L'intera Microgrid verrà utilizzata non solo per ottimizzare dal punto di vista economico e ambientale la gestione energetica del campus, ma anche e soprattutto per scopi di ricerca e formazione. La Divisione Smart Grid Italia ha confermato anche nel trascorso esercizio la propria posizione di leadership nell'ambito dello sviluppo delle reti intelligenti: dalla substation automation alle protezioni, dal 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 urbane ed extraurbane alle applicazioni IT volte a rendere sempre più intelligenti le reti di trasmissione e distribuzione.



Accanto ai progetti sperimentali, gli importanti risultati del 2013 sono legati alle crescenti opportunità derivanti dal business con gli EPC. Tra i numerosi successi in questo campo si ricorda la continua sinergia tra Energy Automation e Toshiba, che hanno firmato un accordo per la realizzazione di nuove stazioni elettriche 220/60 kV in Tunisia. Grazie al lavoro di partnership impostato sin dalla fase di FEED con la cordata Ansaldo Energia/Fata, Energy Automation, in collaborazione con ETH, si è inoltre aggiudicata un ordine per la realizzazione di due centrali termoelettriche in Sud Africa (Avon e Dedisa) mentre sarà presente in Iraq, con nuovo sistema di gestione della rete elettrica per un impianto O&G basato sulla piattaforma SICAM230.

La Business Unit Rail Electrification, dopo la fase di start-up, è stata in grado di consolidare la propria posizione raggiungendo risultati soddisfacenti. In occasione del Roadshow Siemens Rail Electrification, la BU ha offerto ai propri clienti l'occasione per confrontarsi sulle innovazioni tecnologiche nell'ambito dell'elettificazione dei sistemi di trasporto, presentando le proprie risposte alle nuove esigenze di mobilità, attraverso l'ampio portfolio di soluzioni su misura, efficienti e sostenibili, per lo sviluppo delle infrastrutture dei sistemi di elettrificazione ferroviaria. Sono inoltre stati acquisiti diversi ordini per sistemi di sicurezza in galleria MATS e la fornitura di sistemi di automazione per sottostazioni d'Alta Velocità nel tratto ferroviario Treviglio - Brescia.

La Business Unit Service ha chiuso l'esercizio in maniera eccellente, non solo grazie al rinnovo di contratti quadro di manutenzione con alcuni dei principali clienti e ordini in ambito Monitoring&Diagnostic, ma anche per iniziative quali l'inaugurazione del Laboratorio Prove SVEPPI ed il lancio di i-Con TXM. Il Laboratorio con sede a Scorzè (Venezia), oltre a fornire corsi di formazione per il recupero del GAS SF6, si concentrerà sul testing delle soluzioni di monitoraggio e diagnostica per gli apparecchi negli impianti di trasmissione e distribuzione. D'altro canto, la soluzione i-Con TXM, interamente ideata e sviluppata in Italia e lanciata sul mercato a maggio 2013, è entrata ufficialmente a far parte del portfolio Siemens con l'obiettivo di monitorare il funzionamento del trasformatore.





Attività CROSS-SETTORIALI

Real Estate

Real Estate è responsabile della gestione degli immobili Siemens nel mondo e supporta l'azienda con strategie di lungo termine sul mercato immobiliare globale.

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 e edifici che permettano di contenere i consumi energetici, attraverso l'adozione delle stesse soluzioni di gestione intelligente che Siemens già propone ai propri clienti.

In particolare, Real Estate gestisce circa 137.500 metri quadrati di cui 42.000 a uso produzione e 95.500 a uso ufficio e mensa (di proprietà o in locazione). Questi spazi ospitano 3.400 posti di lavoro, per un fatturato complessivo di 10,2 milioni di Euro.



Altre Attività

Siemens Industry Software S.r.l.

La Società, come noto, 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 imprese che adottano tali applicazioni.



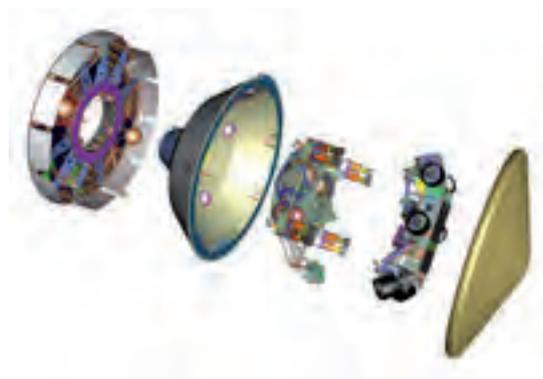
L'esercizio 2012/2013 ha chiuso con sostanziale incremento sul fatturato totale ma l'indicatore di crescita e di ripresa economica, il fatturato di licenze, ha subito una contrazione del 9%. Tale decremento si è verificato per tutte e tre le Business Unit e riflette l'attuale stato economico in cui versa l'industria italiana.

Nell'esercizio in esame gli investimenti nel segmento di riferimento sono parzialmente cresciuti ed il fatturato totale della nostra azienda ha registrato un incremento di oltre il 4% rispetto all'esercizio precedente. I ricavi su licenze software hanno invece fatto registrare un decremento dovuto soprattutto alla mancata contribuzione della Business Unit Comos, al parziale contributo della Business Unit MES e ad una lieve flessione degli investimenti da parte dei clienti e del mercato in generale. C'è da notare che il continuo controllo effettuato dalla struttura che si occupa di pirateria ha generato un significativo incremento di ordinativi software, soprattutto nel canale di vendita indiretta. I ricavi di manutenzione sono cresciuti in maniera più che proporzionale alle vendite software; le cancellazioni di contratti da parte dei clienti acquisiti in precedenza hanno registrato una significativa riduzione rispetto allo scorso esercizio. I ricavi per servizi di consulenza hanno fatto registrare un significativo aumento.

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 2013/2014 è di raggiungere il piano concordato, con attese di una lieve crescita dei ricavi software ed un incremento lineare rispetto all'anno precedente per quanto riguarda la manutenzione ed i servizi.

Da segnalare il ritorno ad una maggiore aggressività da parte dei concorrenti ed, in particolare, di Parametric Technology, Autodesk e Solidworks, principalmente dovuta alla contrazione degli investimenti nel mercato comune di riferimento.

In data 8 Novembre 2012, è stata notificata da parte dell'Agenzia delle Entrate, una richiesta di chiarimenti in merito alla posizione fiscale relativa al periodo di imposta 1/10/2009 - 30/09/2010. Allo stato attuale, la Società non ha ritenuto necessario procedere ad alcun accantonamento di fondi a copertura possibili rischi di causa.



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 2013 si è chiuso con un totale ricavi di produzione pari a Euro 13.878 migliaia, costi di produzione per Euro 11.854 migliaia e con un utile netto di Euro 1.376 migliaia dopo aver contabilizzato imposte per Euro 924 migliaia.

Siemens Transformers S.p.A.

Nonostante la Società abbia continuato una strategia rivolta al consolidamento della crescita aziendale, imperniata su un'ottica di qualità, produttività ed incremento del mercato, il 2013 è stato caratterizzato da alcuni eventi negativi quali, ad esempio, la crisi finanziaria in Europa particolarmente accentuata in paesi molto importanti quali Italia e Spagna. Il fatturato è passato da Euro 84.500 migliaia del 2012 a Euro 90.900 migliaia del 2013, il risultato economico a livello operativo ha evidenziato invece un decremento, attestandosi, dopo ammortamenti per Euro 1.320 migliaia ed accantonamenti a rischi per Euro 652 migliaia, a Euro 6.082 migliaia rispetto a quello di Euro 9.482 del 2012. Il bilancio d'esercizio 2013 chiude con un decremento del risultato economico dell'esercizio rispetto a quello del 2012, passando da un utile di Euro 5.430.085 ad un utile di Euro 3.626.631. Nonostante l'incremento del volume di produzione dell'esercizio 2013 il management della Vostra Società è riuscito a limitare l'inserimento di nuovi addetti rispetto alla chiusura dell'esercizio precedente. Il numero medio degli addetti ha visto un aumento, passando da 170 unità del 2012 a 180 al 30.09.2013. Per quanto riguarda l'evoluzione dei prezzi di vendita è da sottolineare una relativa stabilità dei prezzi delle materie prime (rame, olio isolante lamierino magnetico ecc.) nel corso del corrente anno, che non ha comunque permesso l'allineamento con la diminuzione sempre maggiore dei prezzi di vendita. Nonostante la crisi economica mondiale, vi sono previsioni di continua crescita del settore energetico, seppur a ritmi rallentati, 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 di crescita per il mercato di riferimento sono quindi confermate per l'anno 2014. La Società si inserisce a pieno titolo in questo scenario, avendo ottenuto sui mercati esteri il 96% del valore totale dell'acquisito annuo.



Trench Italia S.r.l.

L'esercizio sociale chiuso al 30 Settembre 2013, dopo il positivo andamento degli ultimi anni, ha registrato una sensibile contrazione dei risultati economici rispetto al passato. In particolare il Fatturato Prodotti è stato di Euro 37.900 migliaia contro gli Euro 46.000 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 37.400 migliaia ed un fatturato come sopra indicato.

A tali valori sopra indicati, come già a partire dal precedente esercizio, sono da aggiungere circa Euro 1.700 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 ET HP IN cui fa parte Trench Italia. A contropartita di tali ricavi, sono stati ricevuti costi da parte della stessa capogruppo come diritti di brevetto sulle vendite di prodotto relative consuntivate per l'esercizio appena conclusosi pari a circa Euro 1.350 migliaia.

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 circa Euro 800 migliaia.

Il risultato di esercizio, in termini di redditività è stato dunque chiaramente inferiore a quanto previsto in sede di budget e pure rispetto a quello dell'esercizio precedente (Euro 1.100 migliaia contro Euro 3.200 migliaia), in particolare a seguito del calante andamento relativo ai volumi di produzione e fatturato. Tale risultato è al netto degli accantonamenti fiscali pari ad Euro 700 migliaia.

Sulla diminuzione della redditività hanno influito diversi fattori, tra i più importanti dei quali possiamo citare:

- la sensibile riduzione sopra citata dei volumi di vendita e produzione che si è sostanziata in un diminuito assorbimento dei costi indiretti industriali e di struttura, nonostante si sia agito in un'ottica di loro contenimento (vedi riduzione dei costi per servizi ricevuti, passati da Euro 14.100 migliaia a Euro 11.600 migliaia);
- un andamento dei costi del Lavoro non diminuito proporzionalmente ai volumi dovuto in particolare a:
 - a. in parte al potenziamento del Personale in organico della nuova Struttura di Vendite Trench Italia Sales (TIS), che si è realizzato a seguito della continuazione della allocazione alla nostra Unità di aree di mercato precedentemente gestite da altre consociate estere per conto della Organizzazione di Vendita della Business Unit E T HP, ci si prefigge di realizzare profitti in contropartita per il tramite delle commissioni sulle Vendite realizzate per conto di altre Unità del Gruppo;
 - b. al nuovo ritardo nella realizzazione dei progetti di automazione previsti in area produttiva rispetto alle tempistiche già preventivate.
- la conferma dell'andamento dato dal contesto di mercato del settore, che richiede successivi recuperi di costo a compensazione di un trend generale dei prezzi unitari in calando e che si realizza con maggiore difficoltà nella sua progressione nel tempo senza poter contare sulle produttività consentite dalla crescita.



Gli investimenti effettuati nell'esercizio 2012/2013 ammontano a circa Euro 950 migliaia ed hanno principalmente riguardato la migioria e/o il mantenimento dei sistemi di produzione, con particolare riguardo alla realizzazione di una nuova linea di assemblaggio per i trasformatori di corrente per installazione outdoor

(GIF TAG < 245 Kv), alla seconda fase di installazione della nuova sala prove per il collaudo dei prodotti della linea dei trasformatori di tipo capacitivo, attività intrapresa nel corso dell'esercizio precedente, e alla introduzione di un nuovo carrello elevatore per movimentazione e trasporto interno dei prodotti e di un nuovo sistema di assemblaggio della parti attive dei divisori capacitivi. Circa Euro 200 migliaia hanno riguardato invece il rinnovo della struttura industriale. La previsione per l'anno successivo degli investimenti industriali ammonta a circa Euro 1.600 migliaia. I previsti importanti investimenti di carattere strutturale (logistica e separazione fisica con Schneider Electric S.p.A., conduttrice di una porzione di stabilimento), in origine preventivati negli anni antecedenti, sono stati postposti all'esercizio 2013/14 per un totale di Euro 1.000 migliaia.

La posizione finanziaria netta della Società alla fine dell'esercizio riporta un saldo di Euro 4.000 migliaia, con un peggioramento di Euro 1.600 migliaia rispetto al periodo precedente. Su tale valore ha inciso, in particolare, la distribuzione di Euro 3.000 migliaia al Socio a titolo di dividendo, oltre alla variazione dei fondi di accantonamento a seguito di alcuni rilasci per rischi non più necessari, mentre nonostante il calo del fatturato si è registrato l'incremento dei crediti verso clienti oltre alla diminuzione degli acconti. Le rimanenze di magazzino a seguito della riduzione dei volumi sono drasticamente calate, ma ciò è stato compensato negativamente da una proporzionale diminuzione dei Debiti vs Fornitori.

Il numero dei dipendenti a fine esercizio era di 172 unità (174 come dato di media annua) con una diminuzione di 2 unità rispetto all'esercizio 2011/2012, dovuta a dimissioni volontarie e per pensionamento entro l'area produttiva.

Nel periodo in esame, come già intrapreso negli ultimi anni, si è proseguito con l'applicazione delle procedure interne previste in particolare per quanto riguarda il sistema di controllo interno (RIC). Il recepimento delle normative della capo gruppo che per la parte coordinata da Siemens S.p.A. integra tutte le società italiane (Chain of Command) e le attività di supporto ai progetti aventi per obiettivo l'armonizzazione dei processi e l'ottimizzazione delle risorse in ambito Amministrazione, Finanza e Controllo (Finance Bundling), Risorse Umane (One HR) e Siemens Real Estate, in continuità cogli esercizi precedenti.

Successivamente alla chiusura dell'esercizio in esame, la Società ha approvato durante il Consiglio di Amministrazione del 25 Novembre 2013 un piano di ristrutturazione basato sulla messa in mobilità del personale che rientra in un periodo massimo di distanza di 48 mesi dai requisiti per l'ottenimento del trattamento pensionistico, secondo quanto previsto dalle normative vigenti in materia e del personale che volontariamente aderisca al citato piano incentivato.

TurboCare S.p.A.

L'anno appena concluso ha visto la Società confrontarsi con un andamento congiunturale che oltre alla fase recessiva del quadro macroeconomico generale ha evidenziato il rischio Paese in mercati per essa strategici.

Il difficile contesto internazionale ha quindi pesantemente condizionato il raggiungimento di più ambiziosi obiettivi di fatturato che la Società si prefiggeva per l'esercizio 2013.

Il riflesso più marcato del quadro negativo di riferimento appena delineato è infatti rappresentato dalla consistenza del portafoglio ordini acquisiti da clienti che al termine dell'esercizio appena concluso ha raggiunto circa 40,5 milioni di Euro, dato in diminuzione del 43,9 % rispetto all'esercizio precedente.





Le principali nuove acquisizioni si sono concentrate in Arabia Saudita (8,8 milioni di Euro), Stati Uniti d'America (8,7 milioni di Euro), Algeria (7,9 milioni di Euro) e Corea (4,7 milioni di Euro).

La collaborazione con le Società del gruppo Siemens ha portato circa 20,2 milioni di Euro di nuovi ordini per la Vostra Società.

I ricavi di vendita si sono attestati a 62,5 milioni di Euro, con una flessione del 38,2% circa rispetto all'esercizio precedente.

Tra i Paesi con le vendite di maggior rilievo si segnalano l'Arabia Saudita (10,9 milioni di Euro), gli Emirati Arabi (9,3 milioni di Euro), gli Stati Uniti d'America (7,9 milioni di Euro) e la Corea (7,6 milioni di Euro).

In Europa le vendite sono state pari all'11,6% circa dei ricavi totali con un'incidenza in Italia che ha rappresentato circa il 5,3% del volume di fatturato globale.

Per quanto afferente la natura dei prodotti e servizi venduti, le parti di ricambio per turbine a gas ed a vapore hanno rappresentato il 94,3% dei ricavi (compresi i progetti di durata pluriennale), le attività di riparazione sono state pari a circa il 2,9% del volume complessivo ed in ultimo gli interventi ed i contratti di assistenza hanno inciso per il restante 2,8% del totale.

Il margine operativo lordo è risultato pari al 15,4% del fatturato, in diminuzione rispetto all'esercizio precedente (21,6% del fatturato).

Il risultato ante imposte si è attestato a circa 1,3 milioni di Euro di perdita (contro i 4,9 milioni di Euro di utile del precedente periodo) pari a - 2,16 % del fatturato.

Al 30 settembre 2013 le spese di vendita, generali ed amministrative della Vostra Società sono state pari a 5,9 milioni di Euro, comprensivi del rilascio di una svalutazione crediti pari a 2,1 milioni di Euro inerente il rischio di credito nei confronti di una fornitura irachena, mentre gli ammortamenti sono stati circa 3,5 milioni di Euro, sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente.

Il risultato netto di periodo dopo le imposte è stato pari ad una perdita di 1,6 milioni di Euro (contro un utile di 2,2 milioni di Euro del precedente esercizio).

Il numero dei dipendenti risulta a fine settembre 2013 di 252 unità (8 dirigenti, 139 impiegati, 105 operai) rispetto a 266 unità al 30 settembre 2012.

HV Turbo Italia S.R.L.

L'esercizio 2012/2013 ha visto la Società confrontarsi con un mercato in fase stagnante, soprattutto per quanto riguarda il comparto industriale. Nonostante ciò, HV Turbo Italia S.r.l. ha registrato nuovi ordini per un valore di Euro 8.500 migliaia e ricavi per Euro 7.700 migliaia, in crescita del 10% 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 40% del volume di business) e sta incrementando il proprio posizionamento sui mercati esteri per il segmento dei compressori destinati al trattamento degli scarichi sulfurei e alle applicazioni di power generation.

Per quanto riguarda la natura dei prodotti e servizi venduti, le nuove macchine hanno rappresentato circa il 60% dei ricavi, gli interventi di manutenzione e riparazione e i contratti di assistenza hanno contribuito per il rimanente 40%.

Il risultato ante imposte si è attestato a Euro 938 migliaia (contro Euro 652 migliaia del precedente esercizio) pari allo 12% del fatturato, mentre quello netto ammonta a Euro 569 migliaia, dopo aver contabilizzato imposte nette per Euro 369 migliaia.

La Società continua ad incrementare le attività a valore aggiunto locale, con una riduzione del numero dei dipendenti a fine settembre 2013 (11 unità: 1 dirigente, 7 impiegati, 3 operai) rispetto al 30 settembre 2012 (12 unità: 1 dirigente, 8 impiegati, 3 operai).



Attività di Ricerca e Sviluppo





Manufacturing Execution Systems

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 impiega e sviluppa 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 già oggi ha 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.

Il centro è quindi in grado di attrarre a Genova sia le aziende che operano come partner tecnologici sia gli esperti tecnologici dei clienti con cui Siemens collabora a livello mondiale.

Nel corso del 2013 il centro MES ha visto riconoscere ad Elena Reggio (foto in alto) il premio di **Inventor of the year** dall'Headquarter di Monaco per un'invenzione legata proprio all'automazione dei processi produttivi.



Analisi dei risultati reddituali, della situazione patrimoniale e finanziaria

Nelle successive tavole di analisi dei risultati reddituali, della struttura patrimoniale e del rendiconto finanziario sono rappresentate le principali grandezze caratterizzanti la gestione aziendale della Società.

Il fatturato realizzato da Siemens S.p.A. al 30 settembre 2013 è stato di Euro 1.469.837 migliaia, in diminuzione di Euro 95.925 migliaia rispetto all'esercizio precedente a causa del minor volume di vendite rispetto al corrispondente semestre dell'esercizio precedente.

I consumi di materie e servizi, al netto del recupero dei costi sono stati pari a Euro 1.224.057 migliaia (Euro 1.268.116 migliaia nell'esercizio precedente); l'incidenza di questa voce sul valore della produzione è risultata del 82,9% (81,1% al 30 settembre 2012).

Il costo del lavoro è stato di Euro 212.660 migliaia contro Euro 203.076 migliaia dell'esercizio precedente. L'incremento è dovuto prevalentemente alla fusione con Siemens VAI Metals Technologies S.r.l. ed al normale trend di politica retributiva aziendale.

Il risultato operativo è stato negativo di Euro 41.563 migliaia (risultato positivo di Euro 97.662 migliaia nell'esercizio precedente).

La voce proventi ed oneri straordinari 51.785 migliaia è influenzata sia dall'accantonamento al piano di ristrutturazione sia dall'accantonamento fiscale già descritto in nota integrativa.

Quanto alla situazione patrimoniale della Società, il capitale investito netto è risultato di Euro 689.389 migliaia, di cui Euro 131.153 migliaia rappresentato da immobilizzazioni nette e da Euro 558.236 migliaia da capitale d'esercizio (dedotte altre passività non finanziarie), coperto dal capitale proprio per il 26% e per il 74% da indebitamento finanziario netto, in linea con le percentuali del precedente esercizio.

Rispetto al 30 settembre 2012 il capitale investito è diminuito di Euro 48.747 migliaia, dovuto per Euro 111.389 migliaia alla diminuzione delle immobilizzazioni nette a seguito della fusione con Siemens VAI Metals Technologies S.r.l. e dallo smobilizzo della partecipazione in TurboCare S.p.A., e per Euro 62.642 migliaia dall'incremento delle altre attività.

Il fabbisogno operativo pari a Euro 1.691 migliaia è stato determinato dal flusso negativo monetario da attività di esercizio per Euro 43.536 migliaia, dal flusso monetario positivo da attività d'investimento in immobilizzazioni per Euro 89.513 migliaia e dal pagamento di dividendi.



ANALISI STRUTTURA PATRIMONIALE	30.09.2013	30.09.2012	variazione
B) Immobilizzazioni			
- immateriali	65.732.363	1.846.791	63.885.572
- materiali	18.416.570	18.479.344	-62.774
- finanziarie	47.004.000	222.216.765	-175.212.765
	131.152.933	242.542.900	-111.389.967
B) Capitale circolante netto			
- rimanenze di magazzino	250.213.635	185.203.907	65.009.728
- crediti commerciali	568.496.570	580.296.211	-11.799.641
- altre attività	178.569.766	69.639.464	108.930.302
- debiti commerciali	-278.907.293	-193.864.754	-85.042.539
- altre passività	-160.135.787	-145.680.503	-14.455.284
	558.236.891	495.594.325	62.642.566
C) Capitale investito netto (a+b)	689.389.824	738.137.225	-48.747.401
D) Altre passività non finanziarie			
- trattamento di fine rapporto	-41.441.974	-41.892.612	450.638
- fondi per rischi e oneri	-126.132.524	-86.889.542	-39.242.982
	-167.574.498	-128.782.154	-38.792.344
E) Capitale investito, al netto delle passività	521.815.326	609.355.071	-87.539.745
coperto da:			
F) Capitale proprio			
- capitale	80.000.000	80.000.000	0
- riserve e risultati a nuovo	38.373.117	38.373.117	0
- utile (perdita) dell'esercizio	-41.563.067	47.667.818	-89.230.885
	76.810.050	166.040.935	-89.230.885
G) Indebitamento finanziario a medio termine	-	-	-
H) Indebitamento finanziario netto a breve termine			
- debiti finanziari a breve	512.486.057	554.343.568	-41.857.511
- disponibilità finanziaria a breve	-67.480.782	-111.029.433	43.548.651
	445.005.275	443.314.135	1.691.140
I) Indebitamento finanziario complessivo (g+h)	445.005.275	443.314.135	1.691.140
L) Totale (f+i)	521.815.325	609.355.070	-87.539.745

ANALISI CONTO ECONOMICO	30.09.2013	30.09.2012	variazione
A) Ricavi	1.469.836.801	1.565.761.932	(95.925.131)
- variazione delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	5.832.944	(2.697.344)	8.530.288
- incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	25.313	256.228	(230.915)
B) Valore della produzione	1.475.695.058	1.563.320.816	(87.625.758)
- consumi di materie e servizi	(1.224.057.476)	(1.268.116.687)	44.059.211
- variazione di rimanenze di materie prime, sussidiarie di consumo e di merci	(806.284)	234.289	(1.040.573)
C) Valore aggiunto	250.831.298	295.438.418	(44.607.120)
- costo del lavoro	(212.660.190)	(203.076.488)	(9.583.702)
D) Margine operativo lordo	38.171.108	92.361.930	(54.190.822)
- ammortamenti	(21.876.699)	(6.334.727)	(15.541.972)
- Svalutazione crediti	(10.432.056)	(10.118.722)	(313.334)
- Stanziamenti a fondi rischi e oneri	(13.308.152)	(13.821.599)	513.447
- Saldo proventi e oneri diversi	39.282.038	35.575.314	3.706.724
E) Risultato operativo	31.836.239	97.662.196	(65.825.957)
- proventi e oneri finanziari e valutari	(3.458.938)	1.046.026	(4.504.964)
- rettifiche di valore di attività finanziarie	(8.454.389)	(14.752.344)	6.297.955
F) Risultato prima dei componenti straordinari e delle imposte	19.922.912	83.955.878	(64.032.966)
- proventi e oneri straordinari	(51.784.978)	840.940	(52.625.918)
G) Risultato prima delle imposte	(31.862.066)	84.796.818	(116.658.884)
- imposte sul reddito d'esercizio	(9.701.001)	(37.129.000)	27.427.999
H) Utile (perdita) dell'esercizio	(41.563.067)	47.667.818	(89.230.885)

RENDICONTO FINANZIARIO	30.09.2013	30.09.2012
A) Indebitamento finanziario netto a breve di inizio periodo	443.314.137	112.999.976
B) Flusso monetario da attività di esercizio		
- utile (perdita) dell'esercizio	(41.563.067)	47.667.818
- ammortamenti	21.876.699	6.334.727
- variazione del capitale d'esercizio (circolante)	(62.642.566)	(38.197.661)
- variazione fondi per rischi ed oneri	39.242.982	630.240
- variazione netta del trattamento di fine rapporto	(450.638)	(1.152.793)
	(43.536.590)	15.282.331
C) Flusso monetario da attività di investimento in immobilizzazioni		
- immateriali	(81.283.346)	(1.134.530)
- materiali	(4.583.964)	(3.824.222)
- finanziarie	175.212.765	(202.709.328)
- disinvestimenti di beni materiali (al netto dei fondi)	167.815	86.066
	89.513.270	(207.582.014)
D) Flusso monetario da attività di finanziamento		
- variazione finanziamenti a medio termine	-	-
E) Variazione capitale proprio		
- effetto fusione Siemens Holding S.p.A.		50.313.959
- effetto fusione Nuova Margini Galileo S.p.A. in liquidazione		2.358.000
- utile da incorporata Siemens Holding S.p.A.		27.009.190
- pagamenti dividendi (compensazione vs incorporata Siemens Holding S.p.A.)		(74.425.960)
- pagamento dividendi e distribuzione riserve	(47.667.818)	(143.269.666)
	(47.667.818)	(138.014.477)
F) Flusso monetario del periodo	(1.691.138)	(330.314.161)
G) Indebitamento finanziario netto a breve di fine periodo (A-F)	445.005.275	443.314.137

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

Principali indici economico finanziari		2012/2013	2011/2012
ROE	RN/Cap proprio	-54,11%	28,71%
	Risultato netto	-41.563.067	47.667.818
	Patrimonio netto	76.810.050	166.040.935
ROI	Reddito operativo/CIN	4,62%	13,23%
	Reddito operativo	31.836.239	97.662.196
	Capitale investito netto	689.389.824	738.137.225
ROS	Redditi OP/Ricavi di vendita	2,17%	6,24%
	Reddito operativo	31.836.239	97.662.196
	Ricavi dalle vendite	1.469.836.801	1.565.761.932
Incidenza OF	Oneri finanziari/Fatturato	-0,24%	-0,07%
	Oneri finanziari	-3.458.938	-1.046.026
	Ricavi dalle vendite	1.469.836.801	1.565.761.932

Altre informazioni

Azioni proprie

Ai sensi dell'art. 2428 c.c. 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.

Sedi secondarie

Nel prospetto che segue sono elencate le sedi secondarie della società come previsto dall'art. 2428c.c.

Elenco sedi secondarie

Bologna	Via Trattati Comunitari Europei
Casteggio	Via Torino, 114
Firenze	Via D. L. Perosi 4/A
Genova	Corso Europa, 799
Genova	Viale Cembrano, 11
Genova	Viale Cembrano, 2
Genova	Via Scarsellini, 119
Marnate	Via Luigi Pomini, 92
Milano	Via Vipiteno, 4
Napoli	Via F. Imparato, 198
Padova	Via Lisbona, 28
Palermo	Via U. La Malfa, 46
Roma	Via Laurentina, 455
Salzano	Via Cornarotta, 65
Siracusa	Via Santa Panagia, 141
Torino	Via Pio VII, 127
Udine	Via Nimis, 46
Verona	Corso Francia, 12

Descrizione dei principali rischi

Relativamente alle informazioni richieste dall'art. 2428, c.2, n. 6 – bis C.C., avente ad oggetto la gestione delle politiche e del rischio finanziario da parte delle imprese, l'ambito di applicazione della normativa riguarda gli strumenti finanziari inerenti le seguenti attività e passività finanziarie:

- denaro o disponibilità liquide;
- obbligo contrattuale di consegnare denaro (debiti verso fornitori, debiti verso altri finanziatori).

Di seguito vengono fornite informazioni relativamente agli obiettivi e alle politiche della Società in materia di gestione del rischio finanziario, all'esposizione della Società alle diverse fattispecie di rischio, nonché alle principali tecniche di copertura dei rischi stessi.

Nell'ambito delle diverse tipologie di rischio si identificano le seguenti fattispecie:
Fabbisogno finanziario e rischio di tasso di interesse
La Società sopperisce al proprio fabbisogno finanziario tramite l'utilizzo di finanziamenti a breve erogati da Siemens AG.

Non si rilevano rischi di tasso relativamente ai finanziamenti in essere in quanto il tasso applicato è fisso.

Rischio di liquidità

Per quanto riguarda il rischio di liquidità, 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 cambio

I flussi di incassi e pagamenti in valute monetarie diverse dall'Euro sono molto limitati per quanto concerne i rapporti commerciali con clienti e fornitori terzi in quanto la Società non è caratterizzata da una significativa operatività internazionale.

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 credito

Il rischio che una controparte non adempia alle obbligazioni finanziarie in essere al 30 settembre 2013 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.

Rischio complessivo

Complessivamente nella Società non sono individuabili rischi che abbiano il potenziale di impedire la continuazione dell'attività della Società.

Documento programmatico sulla sicurezza

Si segnala che la Società ha predisposto il Documento Programmatico sulla Sicurezza, recependo le disposizioni del Decreto Legislativo n. 196 del 30 giugno 2003, inerente il "Codice in materia di protezione dei dati personali".

Previsioni per l'esercizio 2013/2014

Le stime delle istituzioni internazionali e dei principali centri di ricerca convergono sulla valutazione che l'Italia abbia chiuso il 2013 in uscita dalla recessione e che si prepari a riprendere un cammino di crescita moderata nel biennio 2014/15 in un contesto di stabilizzazione finanziaria. A fronte delle valutazioni relative a un possibile aumento dall'export ma anche a un recupero della domanda interna trainata da una ripresa degli investimenti, le raccomandazioni riguardano la coerenza con gli impegni presi in materia di conti pubblici e indicano nella produttività il fattore chiave su cui agire per sostenere la crescita.





In questo contesto vanno inquadrati sia l'esercizio 2013 di Siemens Italia che i segnali che ne sono emersi: nel confronto con un mercato difficile, che si è tradotto in una contrazione del volume di business, si sono registrati segnali positivi sulle prospettive future, che si sono a loro volta concretizzati in una progressione dell'ordinato. L'esercizio ha così segnato il consolidamento della strategia Siemens legata alla "digital transformation" che ha proprio l'obiettivo per i prossimi anni di focalizzare ulteriormente e migliorare la performance di tutti i settori di business su tre driver: elettrificazione, digitalizzazione e automazione. In una parola, focus sul recupero di produttività dell'intero Sistema Paese.

Guardando al nuovo esercizio, in attesa di un'effettiva ripresa di investimenti nell'industria manifatturiera e di processo, Siemens continuerà a spingere sui principali canali del settore industriale - dagli OEM ai mercati verticali, fino a distributori e Service - con una strategia di progressivo rafforzamento. Così come in ambito sanitario continuerà l'impegno sul territorio, mirato tra l'altro su temi centrali quali la salute femminile e soluzioni d'automazione in contesti multidisciplinari, senza dimenticare le eventuali opportunità che potrebbero emergere da alcune gare in programma. Parallelamente in campo energetico proseguirà il focus su infrastrutture importanti per il Paese, e non solo: dal revamping per impianti con fonti fossili a Energy storage e rinnovabili (eolico onshore e offshore), dalle connessioni HVDC alle reti di distribuzione. Reti energetiche sempre più intelligenti che, insieme alle soluzioni efficienti per la mobilità e la gestione degli edifici, dovrebbero continuare a costituire uno dei driver per lo sviluppo sostenibile delle nostre città.

Nella prospettiva di una ripresa economica nel 2014 e nel 2015 centrata sul recupero degli investimenti e sul traino dell'export, Siemens si conferma così in Italia come il partner cui affidarsi per guardare al futuro facendo leva su una allocazione più efficiente delle risorse e su un impulso alla produttività fondato su innovazione e tecnologia.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2012/2013





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

- con efficacia 1° ottobre 2013 e sulla base delle situazioni patrimoniali al 30 settembre 2013 è stato realizzato il conferimento dei Rami d'Azienda Water Technologies e Postal, Parcel & Airport Logistics e contestualmente sono state costituite le società Siemens Water Technologies S.r.l. e Siemens Postal, Parcel & Airport Logistics S.r.l. Si rimanda a quanto esposto in Nota Integrativa per maggiori dettagli;
- in data 7 ottobre 2013 la Direzione Regionale della Lombardia, Settore Grandi controlli contribuenti, ha concluso la verifica fiscale, iniziata in data 28 marzo 2012, con l'emissione di un Processo Verbale di Constatazione ("PVC"). La verifica è 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. Nella Nota Integrativa sono forniti maggiori dettagli, i criteri che sono stati utilizzati per il calcolo del potenziale rischio e il relativo importo accantonato;
- la cessione in data 15 gennaio 2014 della partecipazione nella controllata Siemens Water Technologies S.r.l. alla società WTG HoldCo Italy S.r.l. al prezzo di Euro 20.800 migliaia;
- l'acquisto in data 21 gennaio 2014 della società LMS S.r.l. che sarà successivamente incorporata nella controllata Siemens Industry Software S.r.l.;
- la decisione di cedere alla capogruppo Siemens AG la controllata TurboCare S.p.A al prezzo di Euro 46.871 migliaia corrispondente al valore del Patrimonio Netto della società risultante dal bilancio al 30 settembre 2013.

Proposta di delibera all'assemblea





Signore Azionista,

il progetto di bilancio dell'esercizio 2012/2013 che sottoponiamo alla Vostra approvazione, predisposto secondo le norme del Codice Civile, chiude con una perdita di Euro 41.563.067,37 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 2014

*Siemens S.p.A.
L'Amministratore Delegato
Ing, Federico Golla*

Siemens S.p.A.

30-09-2013

30-09-2012

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 - Immobilizzazioni immateriali

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	94.685	183.233
5) avviamento	64.541.648	340.000
6) immobilizzazioni in corso e acconti	0	-
7) altre.	1.096.030	1.323.558
Totale immobilizzazioni immateriali	65.732.363	1.846.791

II - Immobilizzazioni materiali

1) terreni e fabbricati	4.598.519	4.637.470
2) impianti e macchinario	7.036.613	8.032.228
3) attrezzature industriali e commerciali	654.368	538.462
4) altri beni	2.194.153	2.122.029
5) immobilizzazioni in corso e acconti.	3.932.917	3.149.155
Totale immobilizzazioni materiali	18.416.570	18.479.344

III - Immobilizzazioni finanziarie

1) partecipazioni in		
a) imprese controllate	46.962.555	222.104.248
b) imprese collegate	41.445	112.516
c) imprese controllanti	-	-
d) altre imprese	0	-
Totale partecipazioni	47.004.000	222.216.764
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	47.004.000	222.216.764
Totale immobilizzazioni (B)	131.152.933	242.542.899

C) Attivo circolante

I - Rimanenze

1) materie prime, sussidiarie e di consumo	1.724.154	1.172.829
2) prodotti in corso di lavorazione e semilavorati	1.374.852	614.470
3) lavori in corso su ordinazione	222.798.433	168.833.786
4) prodotti finiti e merci	17.440.318	13.762.091
5) acconti	6.875.878	820.730
Totale rimanenze	250.213.635	185.203.906

II - Crediti

1) verso clienti		
esigibili entro l'esercizio successivo	557.718.534	567.445.031
esigibili oltre l'esercizio successivo	10.778.036	12.851.181
Totale crediti verso clienti	568.496.570	580.296.212
2) verso imprese controllate		
esigibili entro l'esercizio successivo	29.945.175	12.118.790
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale crediti verso imprese controllate	29.945.175	12.118.790
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	1.691.081	5.032.297
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale crediti verso controllanti	1.691.081	5.032.297
4-bis) crediti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	42.833.620	10.020.688
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale crediti tributari	42.833.620	10.020.688
4-ter) imposte anticipate		
esigibili entro l'esercizio successivo	46.203.839	34.501.060
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale imposte anticipate	46.203.839	34.501.060
5) verso altri		
esigibili entro l'esercizio successivo	75.289.802	115.353.608
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale crediti verso altri	75.289.802	115.353.608
Totale crediti	764.460.087	757.322.655
<i>III - Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni</i>		
1) partecipazioni in imprese controllate	46.871.484	
2) partecipazioni in imprese collegate	41.316	41.317
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	46.913.855	42.372
<i>IV - Disponibilità liquide</i>		
1) depositi bancari e postali	223.733	956.862
2) assegni	0	-
3) danaro e valori in cassa.	1.491	1.748
Totale disponibilità liquide	225.224	958.610
Totale attivo circolante (C)	1.061.812.801	943.527.543
D) Ratei e risconti		
Ratei e risconti attivi	2.947.952	2.641.474
Disaggio su prestiti emessi	-	-
Totale ratei e risconti (D)	2.947.952	2.641.474
Totale attivo	1.195.913.686	1.188.711.916

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	22.373.117
VIII - Utili (perdite) portati a nuovo.	0	-
IX - Utile (perdita) dell'esercizio.		
Utile (perdita) dell'esercizio.	-41.563.067	47.667.818
Acconti su dividendi	-	-
Copertura parziale perdita d'esercizio	-	-
Utile (perdita) residua	-41.563.067	47.667.818
Totale patrimonio netto	76.810.050	166.040.935
B) Fondi per rischi e oneri		
1) per trattamento di quiescenza e obblighi simili	8.029.370	8.047.025
2) per imposte, anche differite	21.284.786	4.913.429
3) altri	96.818.368	73.373.612
Totale fondi per rischi ed oneri	126.132.524	86.334.066
C) Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato.	41.441.974	41.892.612
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	11.693.132	13.140.923
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale debiti verso banche	11.693.132	13.140.923

5) debiti verso altri finanziatori		
esigibili entro l'esercizio successivo	792.925	-
esigibili oltre l'esercizio successivo	0	-
Totale debiti verso altri finanziatori	792.925	-
6) acconti		
esigibili entro l'esercizio successivo	111.491.654	32.743.108
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale acconti	111.491.654	32.743.108
7) debiti verso fornitori		
esigibili entro l'esercizio successivo	166.564.294	160.683.887
esigibili oltre l'esercizio successivo	851.345	993.236
Totale debiti verso fornitori	167.415.639	161.677.123
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	13.350	-
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale debiti verso imprese controllate	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	504.898.772	543.697.354
esigibili oltre l'esercizio successivo	17.510.995	17.225.146
Totale debiti verso controllanti	522.409.767	560.922.500
12) debiti tributari		
esigibili entro l'esercizio successivo	18.359.291	18.704.774
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale debiti tributari	18.359.291	18.704.774
13) debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale		
esigibili entro l'esercizio successivo	5.872.492	5.439.118
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale	5.872.492	5.439.118
14) altri debiti		
esigibili entro l'esercizio successivo	105.470.063	94.602.836
esigibili oltre l'esercizio successivo	-	-
Totale altri debiti	105.470.063	94.602.836
Totale debiti	943.518.313	887.230.382
E) Ratei e risconti		
Ratei e risconti passivi	8.010.824	7.213.921
Aggio su prestiti emessi	-	-
Totale ratei e risconti	8.010.824	7.213.921
Totale passivo	1.195.913.686	1.188.711.916

Conti d'ordine

Rischi assunti dall'impresa		
Fideiussioni		
a imprese locali	-	-
a imprese collegate	-	-
a imprese controllanti	-	-
a imprese controllate da controllanti	-	-
ad altre imprese	301.348.066	242.265.019
Totale fideiussioni	301.348.066	242.265.019
Avvalli		
a imprese locali	-	-
a imprese collegate	-	-
a imprese controllanti	-	-
a imprese controllate da controllanti	-	-
ad altre imprese	-	-
Totale avvalli	-	-
Altre garanzie personali		
a imprese locali	-	-
a imprese collegate	-	-
a imprese controllanti	-	-
a imprese controllate da controllanti	-	-
ad altre imprese	-	-
Totale altre garanzie personali	-	-
Garanzie reali		
a imprese locali	-	-
a imprese collegate	-	-
a imprese controllanti	-	-
a imprese controllate da controllanti	-	-
ad altre imprese	-	-
Totale garanzie reali	-	-
Altri rischi		
crediti ceduti pro solvendo	-	-
altri	9.503.351	10.877.690
Totale altri rischi	9.503.351	10.877.690
Totale rischi assunti dall'impresa	310.851.417	253.142.709
Impegni assunti dall'impresa		
Totale impegni assunti dall'impresa	-	-
Beni di terzi presso l'impresa		
merci in conto lavorazione	-	-
beni presso l'impresa a titolo di deposito o comodato	-	-
beni presso l'impresa in pegno o cauzione	-	-
altro	-	-
Totale beni di terzi presso l'impresa	-	-
Altri conti d'ordine		
Totale altri conti d'ordine	-	-
Totale conti d'ordine	310.851.417	253.142.709

CONTO ECONOMICO

Siemens S.p.A.

	30-09-2013	30-09-2012
Conto economico		
A) Valore della produzione:		
1) ricavi delle vendite e delle prestazioni	1.469.836.801	1.565.761.932
2) variazioni delle rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e finiti	9.637.091	-6.554.962
3) variazioni dei lavori in corso su ordinazione	-3.804.147	3.857.618
4) incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	25.313	256.228
5) altri ricavi e proventi		
contributi in conto esercizio	-	-
altri	61.607.860	58.963.925
Totale altri ricavi e proventi	61.607.860	58.963.925
Totale valore della produzione	1.537.302.918	1.622.284.741
B) Costi della produzione:		
6) per materie prime, sussidiarie, di consumo e di merci	1.043.028.688	1.098.369.932
7) per servizi	168.091.747	157.673.113
8) per godimento di beni di terzi	12.937.041	12.073.642
9) per il personale:		
a) salari e stipendi	146.794.594	138.056.193
b) oneri sociali	57.025.502	55.432.726
c) trattamento di fine rapporto	2.574.214	3.714.154
d) trattamento di quiescenza e simili	-	-
e) altri costi	6.265.880	5.873.415
Totale costi per il personale	212.660.190	203.076.488
10) ammortamenti e svalutazioni:		
a) ammortamento delle immobilizzazioni immateriali	17.397.784	1.283.358
b) ammortamento delle immobilizzazioni materiali	4.478.915	5.051.369
c) altre svalutazioni delle immobilizzazioni	-	-
d) svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide	10.432.056	10.118.722
Totale ammortamenti e svalutazioni	32.308.755	16.453.449
11) variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	806.284	-234.289
12) accantonamenti per rischi	13.308.152	13.821.599
13) altri accantonamenti	-	-
14) oneri diversi di gestione	22.325.822	23.388.611
Totale costi della produzione	1.505.466.679	1.524.622.545
Differenza tra valore e costi della produzione (A - B)	31.836.239	97.662.196
C) Proventi e oneri finanziari:		
15) proventi da partecipazioni		
da imprese controllate	7.933.795	12.118.790
da imprese collegate	-	-
altri	-	-
Totale proventi da partecipazioni	7.933.795	12.118.790
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	1.070.306	1.886.750
Totale proventi diversi dai precedenti	1.070.306	1.886.750
Totale altri proventi finanziari	1.070.306	1.886.750
17) interessi e altri oneri finanziari		
a) imprese controllate	0	-
a) imprese collegate	-	-
a) imprese controllanti	8.222.883	7.574.242
altri	4.120.522	6.356.235
Totale interessi e altri oneri finanziari	12.343.405	13.930.477
17-bis) utili e perdite su cambi	-119.634	970.963
Totale proventi e oneri finanziari (15 + 16 - 17 + - 17-bis)	-3.458.938	1.046.026

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	8.454.389	14.752.344
b) di immobilizzazioni finanziarie che non costituiscono partecipazioni	-	-
c) di titoli iscritti nell'attivo circolante che non costituiscono partecipazioni	-	-
	Totale svalutazioni	14.752.344
Totale delle rettifiche di valore di attività finanziarie (18 - 19)	-8.454.389	-14.752.344

E) Proventi e oneri straordinari:

20) proventi		
plusvalenze da alienazioni i cui ricavi non sono iscrivibili al n 5	2.530	7.124
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro	-	-
altri	7.734.495	833.816
	Totale proventi	840.940
21) oneri		
minusvalenze da alienazioni i cui effetti contabili non sono iscrivibili al n 14	-	-
imposte relative ad esercizi precedenti	0	-
Differenza da arrotondamento all'unità di Euro	-	-
altri	59.522.003	-
	Totale oneri	-
Totale delle partite straordinarie (20 - 21)	-51.784.978	840.940
Risultato prima delle imposte (A - B + - C + - D + - E)	-31.862.066	84.796.818
22) imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate		
Imposte correnti	18.598.001	40.085.000
Imposte differite	-	-
Imposte anticipate	8.897.000	2.956.000
proventi (oneri) da adesione al regime di consolidato fiscale / trasparenza fiscale	-	-
Totale delle imposte sul reddito dell'esercizio, correnti, differite e anticipate	9.701.001	37.129.000
23) Utile (perdita) dell'esercizio	-41.563.067	47.667.818

Milano, 28 Gennaio 2014
L'Amministratore Delegato
Ing. Federico Golla

