

C&C S.p.A.

Sede in Viale Luigi Einaudi 10 - 70125 BARI (BA)
Capitale sociale Euro 5.000.000,00 i.v.

Relazione sulla gestione del Bilancio al 31.12.2024

Signori Soci,

l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2024 riporta un risultato positivo di € 866.879 dopo aver accantonato imposte di competenza per complessivi € 1.988.980 ed ammortamenti per € 3.263.172.

Il risultato finale d'esercizio risulta ancora favorevole nonostante un anno particolarmente difficile per il mercato IT anche in ragione dei volumi di vendite che hanno risentito di una generale contrazione delle vendite essenzialmente dovuta alle incerte condizioni di mercato che hanno inciso negativamente sulla propensione marginale al consumo, anche e soprattutto, di dispositivi di prezzo elevato.

Resta, tuttavia, confermato un naturale percorso di consolidamento dell'equilibrio economico e della gestione finanziaria.

Le operazioni di integrazione orizzontale hanno prodotto i propri effetti nel periodo in esame sui volumi della nostra Azienda particolarmente in tema di penetrazione nei mercati di interesse *Education* ed in particolare PNRR Misura 4.0 e B2B.

Hanno avuto, inoltre, esecuzione gli accordi sottoscritti con i maggiori assicuratori del mercato della telefonia quali, ad esempio, SPB, COVERCARE, ESTENDO, BDF ed altri.

Di particolare rilevanza è la corretta esecuzione stipula dell'accordo indiretto con AMAZON ad esito del quale la nostra Società gestisce l'assistenza di oltre il 75% dei prodotti APPLE in garanzia venduti attraverso la piattaforma AMAZON in Italia.

Tutto ciò ha determinato il posizionamento della C&C al primo posto in Europa per numero di interventi di *service*.

Appare opportuno analizzare e condividere le macroaree più rilevanti.

Sviluppo estero

1. Francia

Occorre evidenziare che il percorso di crescita avviato nel 2022 ha consentito di valutare l'opportunità di concludere importanti operazioni di acquisto di Società *target* operanti in Francia nel mercato APPLE.

Nel corso del secondo semestre 2023 è stato concluso il processo di acquisizione della Società Symbiose Informatique nella regione del Grand Ovest che esprime una presenza consolidata con 6 APR e Centri di assistenza autorizzati.

Nel 2024 si è concluso, inoltre, il processo di acquisizione della Società MCS Group (ora C&C PACA) , composto da 2 Società *target* MCS e ANDROMAC, che 4 POS e relativi centri di assistenza autorizzati opera nel Sud-Ovest della Francia ha consentito di chiudere simbolicamente la zona Ovest della Nazione dal mediterraneo all'Atlantico seguendo la linea di confine con la Spagna. L'obiettivo è la totale integrazione dei sistemi e delle procedure di vendita nelle 5 linee di mercato: *business, education, commercio al dettaglio, formazione e consulenza* con una posizione unica nell'Ovest della Francia in assenza di *competitors*.

Il mercato di riferimento rimane di grande interesse e consente una immediata espansione ed una relativa crescita di valore.

In particolare;

La Società **C&C France sa** ha espresso un Bilancio 2024 con vendite a circa € 100me con EBITDA di circa € 1,5/Ml.

A ciò, deve aggiungersi il valore economico di **CAD Concept** che una Società del Gruppo che si occupa esclusivamente della parte *business* anche attraverso Uffici secondari in altre città francesi ed è il maggior rivenditore in Francia di software ed assistenza per Archicad rivolto ad architetti ed ingegneri.

La Società CAD Concept ha espresso un Bilancio 2024 con vendite a circa e 5,3me con EBITDA di circa € 0,9/Ml.

La configurazione di gruppo ha prodotto un allungamento dei tempi nella redazione dei Bilanci di esercizio 2024 la necessità di coordinare diverse Società di revisione e Studi contabili.

Ad esito delle operazione societarie 2024 l'intero mercato francese della C&C passa attraverso il controllo verticale della Holding di diritto francese C&C Financiere che controlla, a sua volta, le singole società commerciali con unico *brand* C&C.

E' in corso, inoltre, la partecipazione della C&C alla II Edizione dell'Acceleratore Italia/Francia composto da sole 40 Aziende, 20 francesi e 20 italiane, contenitore di *Partners* istituzionali quali Cassa Depositi e Prestiti, BPI France, Team France Export, Elite Borsa italiana che promuove lo sviluppo di relazioni commerciali tra aziende italiane e francesi.

2. Svezia

Come già contenuto nelle relazioni al precedente Bilancio è stata conclusa una ulteriore operazione di espansione europea attraverso l'acquisto del 100% del Capitale Sociale di una Società operante nel mercato APPLE in Svezia dal 1986 ed in particolare della Target MacSupport AB ora C&C Sweden AB e società controllate, con 15 POS, compreso il primo APP in Svezia ed uffici a Goteborg, Vasteras e Stoccolma.

Nel corso del 2024 è stato concluso il processo di *rebranding* della Società C&C Sweden con la totale integrazione dei sistemi e delle procedure di vendita nelle 5 linee di mercato: *business*, *education*, *retail*, formazione e consulenza con una posizione unica nell'intero territorio svedese.

Le analisi circa le potenzialità e le conseguenti possibilità di una espansione nel mercato scandinavo attraverso la Società Target avevano ampiamente chiarito che le singole *Business Unit* fossero del tutto sovrapponibili e compatibili sia in fase tecnico-operativa sia in tema di indirizzi.

Il mercato di riferimento rimane di grande interesse e consente una immediata espansione ed una relativa crescita di valore.

La Società C&C Sweden ha espresso un Bilancio 2024 con vendite a circa € 50me me con EBITDA di circa € 0.7me

3. Baltics

In data 19.12.2023 veniva definita una ulteriore acquisizione del 100% del Capitale Sociale di una Società operante nel mercato Finlandia, Estonia e Lettonia ed in particolare della Target IDEals Group AS società controllate, con 18 POS, compreso il primo APP in Estonia. Il *deal* è stato concluso e gli effetti conseguenti sono stati definiti in data 28.02.2024.

Trattasi per il primo Player APPLE operante nei paesi Baltici sia per numero di POS che per unità di prodotti APPLE venduti.

Opera con oltre 190 dipendenti e con una incidenza del mercato B2B per oltre il 35% del fatturato complessivo che nel 2024 è stato di circa € 110me con EBITDA di circa € 2,5me.

Nel corso del 2024 è stato avviato il processo di *rebranding* della Società C&C Finland con la totale integrazione dei sistemi e delle procedure di vendita nelle 5 linee di mercato: *business, education, retail*, formazione e consulenza con una posizione unica nell'intero territorio baltico.

Le analisi circa le potenzialità e le conseguenti possibilità di una espansione nel mercato baltico attraverso la Società Target avevano ampiamente chiarito che le singole Business Unit fossero del tutto sovrapponibili e compatibili sia in fase tecnico-operativa sia in tema di indirizzi.

E' in corso l'operazione di acquisizione del 100% del capitale sociale della società Target Tektor Oy con 4 POS.

Il mercato di riferimento resta di grande interesse tale da consentire una rapida espansione ed una crescita di valore.

4. Danimarca

In data 12.12.2024 veniva definita una ulteriore operazione di espansione europea attraverso l'acquisto del 100% del Capitale Sociale di una Società operante nel mercato danese, in particolare della Target Humac AS, con 15 POS,

Trattasi per il primo Player APPLE operante in Danimarca sia per numero di POS che per unità di prodotti APPLE venduti.

Le analisi circa le potenzialità e le conseguenti possibilità di una espansione nel mercato danese attraverso la Società Target avevano ampiamente chiarito che le singole Business Unit fossero del tutto sovrapponibili e compatibili sia in fase tecnico-operativa sia in tema di indirizzi.

Il mercato di riferimento resta di grande interesse tale da consentire una rapida espansione ed una crescita di valore.

La Società non è stata ricompresa nel perimetro del Bilancio consolidato per il breve periodo del 2024 a gestione controllante C&C SpA.

5. Lituania

In data 29.04.2025 veniva definita una ulteriore operazione di espansione europea attraverso l'acquisto del 100% del Capitale Sociale di una Società operante nel mercato Lituano ed in particolare della Target Ideal It, UAB, con 7 POS, compreso il primo APP in Lituania ed altri 2 ongoing. Il deal è stato concluso e gli effetti conseguenti sono stati previsti nel 2025 .

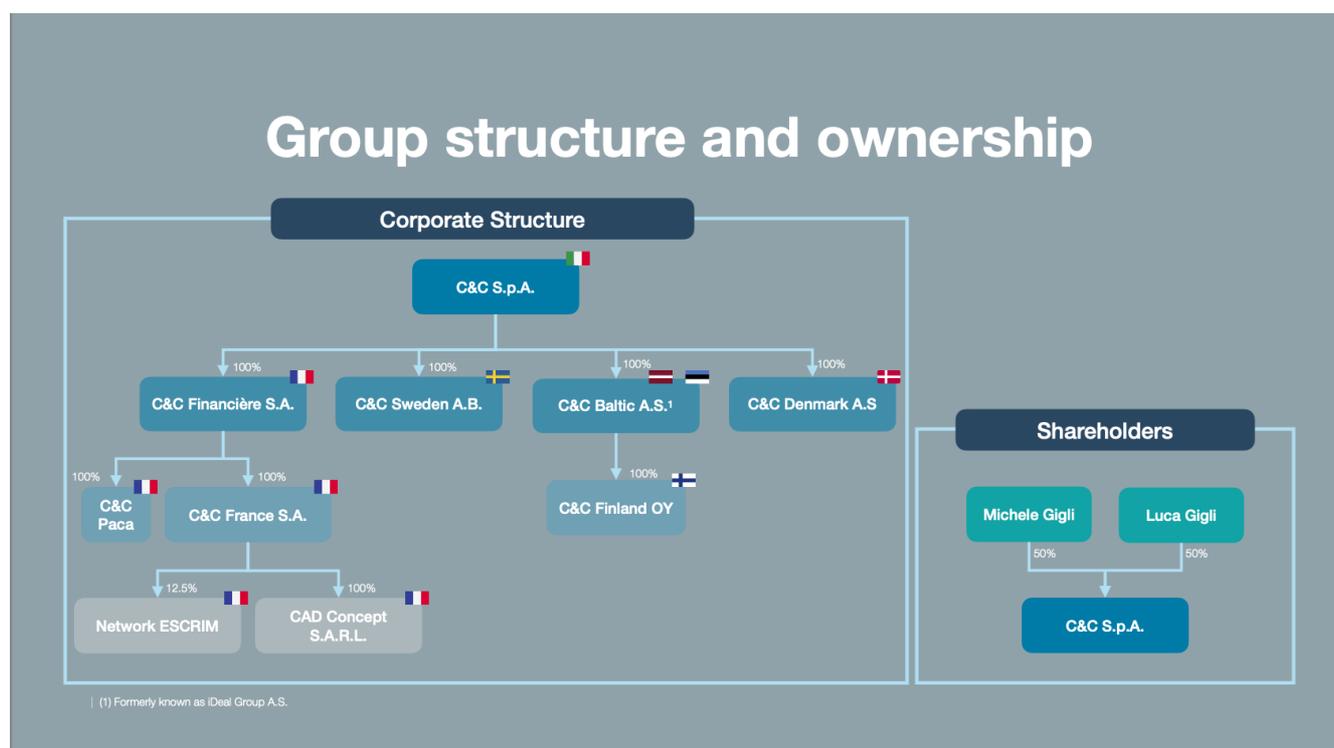
Trattasi per il primo Player APPLE operante in Lituania sia per numero di POS che per unità di prodotti APPLE venduti e che ha determinato la copertura dell'intero territorio dei Balcani.

Ha sviluppato nell'esercizio 2023 oltre € 52me con EBITDA di circa € 3,3me.

Le analisi circa le potenzialità e le conseguenti possibilità di copertura dell'intero mercato baltico attraverso la Società Target avevano ampiamente chiarito che le singole Business Unit fossero del tutto sovrapponibili e compatibili sia in fase tecnico-operativa sia in tema di indirizzi.

Il mercato di riferimento resta di grande interesse tale da consentire una rapida espansione ed una crescita di valore.

In sintesi e per chiarezza grafica la struttura di Gruppo al netto della Lituania 2025



Marketing

Attività e strategie implementate dalla Business Unit (BU) Marketing e Comunicazione di C&C S.p.A. nel corso del 2024, con un focus significativo sul digitale e sull'espansione dei servizi.

Campagne di Brand Identity e Brand Awareness

- Obiettivo: rafforzare l'identità del marchio C&C e aumentare la consapevolezza del marchio sia in Italia che nei paesi europei in cui il brand è presente.
- Azioni: creazione e gestione di campagne pubblicitarie per promuovere l'immagine di C&C e far conoscere meglio il brand ai consumatori.

Sviluppo dei Servizi del Brand e Attività di Comunicazione e Marketing

- Servizi:
 - C&C Learning Up: Programmi di formazione o educational promossi dal brand.
 - C&C Care: Servizi di assistenza e supporto ai clienti.
 - Personal Shopper C&C: Consulenze personalizzate per l'acquisto.

- C&C Fidelity Card: Carta fedeltà per incentivare la clientela abituale.
- Gift Card C&C: Carta regalo per ampliare le opzioni di acquisto.
- Trade In: Programma di permuta per aggiornare i dispositivi tecnologici.
- Supporto Operativo: Comunicazione e promozioni mirate a sostenere queste attività.

Generazione di Lead attraverso Eventi

- Obiettivo: creare opportunità di business e acquisire nuovi clienti.
- Azioni: organizzazione di eventi finalizzati a generare contatti e interessi verso i servizi e i prodotti C&C.

Supporto al Rebranding nei Paesi Europei

- Obiettivo: assistere nei processi di rinnovamento dell'immagine del marchio nei mercati esteri.
- Azioni: coordinamento e sostegno delle attività di rebranding nei paesi dove C&C è presente.

Ottimizzazione dei Contenuti Editoriali

- Obiettivo: migliorare la qualità e l'efficacia dei contenuti del sito web di C&C e del suo blog.
- Azioni: revisione e aggiornamento dei contenuti per renderli più attraenti e pertinenti per il pubblico.

Sviluppo del Materiale Grafico

- Obiettivo: creare materiali visivi per supportare tutte le attività di comunicazione e marketing.
- Azioni: produzione di grafica per campagne pubblicitarie, eventi e altre comunicazioni aziendali.

Campagne Promozionali sui Prodotti Apple

- Obiettivo: aumentare le vendite dei prodotti Apple.
- Azioni: lancio di promozioni specifiche per spingere l'acquisto di dispositivi Apple.

Promozione del Servizio di Check-up Gratuito

- Obiettivo: offrire un valore aggiunto ai clienti attraverso controlli gratuiti dei dispositivi.
- Azioni: pubblicità del servizio di check-up gratuito per attrarre e mantenere la clientela.

Uniformità del Sito Web tra i Paesi

- Obiettivo: garantire una coerenza visiva e funzionale del sito web di C&C nei diversi Paesi.
- Azioni: adattare e sincronizzare il sito web in modo che l'esperienza utente sia omogenea ovunque.

Partecipazione a Fiere (Didacta, Educatech, Bett, Sett, Skola)

- Obiettivo: espandere la visibilità del marchio nel settore educativo.
- Azioni: presenza alle edizioni nazionale e siciliana della Fiera Didacta, evento dedicato all'educazione e al mondo della scuola e alla più grande fiera francese dedicata al mondo Edu, Educatech a Parigi.

Campagne Stagionali Apple e C&C

- Obiettivo: promuovere le offerte stagionali sia sui prodotti Apple che sui servizi C&C.
- Azioni: creazione di campagne pubblicitarie specifiche per ogni stagione

Sviluppo del Profilo Trustpilot

- Obiettivo: migliorare la reputazione del brand attraverso le recensioni dei clienti.
- Azioni: espansione del profilo Trustpilot per raccogliere feedback positivi

Collaborazioni Benefiche e Partnership con Enti del Terzo Settore

- Obiettivo: aumentare la visibilità e l'immagine positiva del marchio.
- Azioni: partecipazione a iniziative benefiche e collaborazioni con organizzazioni no-profit.

Convenzioni con Enti e Aziende

- Obiettivo: fidelizzare nuovi clienti offrendo vantaggi esclusivi.
- Azioni: accordi con enti e aziende per offrire prezzi speciali sui dispositivi Apple ai loro dipendenti.

Comunicazione su Relocation e Nuove Aperture

- Obiettivo: informare il pubblico delle nuove aperture e rilocalizzazioni dei negozi C&C.

- Azioni: campagna di comunicazione per i nuovi negozi del brand.

Coordinamento e Comunicazione per C&C in Francia, Svezia, Finlandia, Danimarca, Estonia, e

Lettonia

- Obiettivo: gestire le attività di marketing e comunicazione in Francia.
- Azioni: supervisione e supporto delle operazioni di comunicazione per i mercati esteri del gruppo C&C.

Attività di Ufficio Stampa

- Obiettivo: gestire le relazioni con i media e diffondere notizie su C&C.
- Azioni: preparazione e distribuzione di comunicati stampa e gestione dei rapporti con i giornalisti.

Supporto alle nuove acquisizioni in Francia, Danimarca, Finlandia, Lituania

- Obiettivo: sostenere la comunicazione legata all'acquisizione di nuovi brand in Francia, Danimarca, Finlandia, Lituania.
- Azioni: attività di comunicazione per integrare i nuovi marchi acquisiti.

Gestione e Ottimizzazione dei Canali Social

- Obiettivo: migliorare la presenza del brand C&C sui social media e aumentare l'interazione con il pubblico.
- Azioni:
 - Pianificazione di Contenuti: creazione e gestione di un calendario editoriale per assicurare una presenza costante su piattaforme come Facebook, Instagram, LinkedIn, e YouTube.
 - Campagne Pubblicitarie: implementazione di campagne mirate sui social per aumentare la visibilità dei prodotti e servizi, promuovere eventi e offerte speciali, e costruire la brand awareness.
 - Engagement con il Pubblico: rispondere ai commenti e messaggi, interagire con i follower e stimolare la conversazione per costruire una comunità attiva e coinvolta.

- Monitoraggio e Analisi: utilizzo di strumenti di analisi per monitorare le performance dei contenuti, capire le tendenze del pubblico e ottimizzare le strategie di comunicazione.
- Collaborazioni con Influencer: coinvolgimento di influencer e partner per ampliare la portata dei messaggi e raggiungere nuovi segmenti di pubblico.
- Contenuti Visivi e Video: produzione di contenuti visuali di alta qualità, come video promozionali, tutorial e immagini accattivanti per mantenere alto l'interesse del pubblico.
- Promozione di Servizi e Novità: uso dei canali social per informare su nuovi servizi, prodotti, eventi e offerte speciali del brand.
- Gestione delle Crisi: prontezza nel rispondere a eventuali crisi o feedback negativi sui social, con strategie di gestione della reputazione per mitigare i danni e mantenere una buona immagine aziendale.

In conclusione, la BU Marketing e Comunicazione di C&C S.p.A. ha adottato una strategia integrata e multicanale per rafforzare il brand e supportare le sue attività in Italia e nei mercati internazionali. Oltre alle campagne di marketing tradizionale e agli eventi, una componente cruciale è rappresentata dalla gestione dinamica e proattiva dei canali social. Questa strategia sui social media include la pianificazione di contenuti, campagne pubblicitarie mirate, engagement continuo con il pubblico e analisi delle performance, tutte finalizzate a creare una presenza forte e coerente del brand.

Prospettive

Integrazione Omnicanale

- Esperienza Cliente Omnicanale: rafforzare l'esperienza cliente senza soluzione di continuità tra negozi fisici e canali digitali, garantendo che le interazioni siano coerenti e integrate.
- Sinergia tra Online e Offline: rafforzare strategie che integrino le campagne online con le esperienze in-store, come promozioni basate sulla geolocalizzazione o eventi esclusivi per i clienti digitali.

Espansione Internazionale e Localizzazione

- **Adattamento Culturale:** rafforzare la capacità di adattare le strategie di marketing ai vari contesti culturali dei paesi in cui C&C opera.
- **Scalabilità Internazionale:** sviluppare modelli di marketing che possano essere facilmente scalati e adattati ai nuovi mercati internazionali, mantenendo l'efficacia e l'efficienza operativa.

Focalizzazione sul Cliente e Personalizzazione

- **Customer Centricity:** porre il cliente al centro di tutte le strategie di marketing, utilizzando i feedback e i dati raccolti per migliorare continuamente l'esperienza del cliente.
- **Personalizzazione Avanzata:** sviluppare offerte personalizzate e comunicazioni tailor-made utilizzando analisi avanzate per prevedere le esigenze dei clienti e anticipare i loro desideri.

Data-Driven Marketing e Analisi Avanzata

- **Big Data e Analytics:** sfruttare i big data e le analisi avanzate per ottenere insight dettagliati sui comportamenti dei clienti, migliorare le campagne di marketing e ottimizzare la spesa pubblicitaria.
- **Misurazione delle Performance:** migliorare i sistemi di misurazione delle performance per valutare l'impatto delle iniziative di marketing e prendere decisioni basate sui dati.

Innovazione Continua e Adattamento Rapido

- **Agilità e Flessibilità:** adottare una mentalità agile che permetta al reparto marketing di rispondere rapidamente ai cambiamenti del mercato e alle nuove opportunità.
- **Formazione Continua:** investire nella formazione continua del team di marketing per assicurarsi che le competenze e le conoscenze siano sempre aggiornate alle ultime tendenze e tecnologie.

In sintesi, il futuro del reparto marketing di C&C S.p.A. appare ricco di opportunità. L'adozione di tecnologie avanzate, l'espansione delle strategie di contenuti e l'integrazione omnicanale sono fondamentali per mantenere la competitività e il successo. Inoltre, l'attenzione alla sostenibilità, la personalizzazione dell'esperienza del cliente e la capacità di adattarsi rapidamente alle nuove dinamiche del mercato saranno essenziali per guidare la crescita e l'innovazione continua.

Education

Nel corso del 2024, C&C ha proseguito con impegno e continuità il proprio sviluppo nel settore Education, confermando il proprio ruolo di riferimento nel panorama nazionale per l'innovazione scolastica attraverso le progettualità del PNRR.

In particolare, l'esercizio ha visto un ulteriore consolidamento delle attività legate al programma Next Generation Classroom e Next Generation Labs, grazie ai quali C&C ha supportato centinaia di Istituti scolastici nell'adozione di tecnologie avanzate, ambienti di apprendimento flessibili e metodologie didattiche innovative.

Nei primi mesi del 2025, è stato dato grande impulso anche ai nuovi fondi PNRR destinati alla formazione:

- DM65 e DM66, che hanno sostenuto iniziative di aggiornamento e crescita professionale rivolte al personale scolastico;
- PNRR ITS Academy, con attività rivolte all'ammodernamento e potenziamento degli Istituti Tecnici Superiori.

Per far fronte all'intensificarsi delle attività formative, C&C ha potenziato significativamente il proprio network di formatori partner, raggiungendo una rete di oltre 150 professionisti qualificati attivi sull'intero territorio nazionale.

Settore Pubblica Amministrazione

Nell'anno 2024 C&C ha confermato la sua posizione di primo fornitore Apple della Pubblica Amministrazione italiana.

Sulla scia dell'anno precedente ha continuato l'opera di ampliamento della sua offerta commerciale diventando fornitore primario di tanti marchi del settore IT grazie a nuovi contratti conclusi con Enti

di tutti i settori della PA ma mantenendo sempre un focus primario sul comparto Scuola, Università e Ricerca.

La C&C è stata nel corso del 2024, in qualità di affidatario di contratti di fornitura annuali, fornitore unico di Hardware Apple per RAI Radio Televisione Italiana, PagoPa, l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia, l'Università degli Studi di Udine, Università degli Studi di Cagliari, Fondazione Bruno Kessler, SISSA (Scuola Internazionale di Studi Avanzati di Trieste). È stata inoltre principale fornitore Apple di Enti di Ricerca di livello nazionale tra i quali il CNR (con tutti i suoi istituti), l'INAF, l'INGV e l'INFN. Proprio con l'INFN ha inoltre stipulato, proprio alla fine dell'anno, un nuovo contratto biennale come unico fornitore di materiale Apple per il prossimo biennio con possibilità di estensione per ulteriori due anni.

È inoltre principale fornitore Apple dei maggiori atenei italiani: Politecnico di Milano, Università degli Studi di Palermo, Università degli Studi di Genova, Università degli Studi di Roma La Sapienza, Politecnico di Torino, Università degli Studi di Napoli Federico II, Università degli Studi di Bari, Università degli Studi di Salerno, Università degli Studi di Cagliari, Università degli Studi di Padova, Politecnico di Bari, Università degli Studi di Sassari.

Nel corso del 2024 ha inoltre eseguito centinaia di contratti a valere sul PNRR con Istituti Scolastici Italiani e con numerose Fondazioni ITS. Il 2024 ha visto anche un significativo incremento della quota di vendite ad Enti del comparto pubblico di prodotti a marchio "non Apple". Si tratta principalmente di prodotti Adobe, Google, Dell, HP e Lenovo, tutti marchi con i quali C&C ha nel tempo scalato livelli di partnership grazie ai risultati commerciali raggiunti.

Eventi e Fiere

Nel biennio 2024–2025, C&C ha confermato la propria leadership nel panorama nazionale dell'innovazione scolastica, distinguendosi non solo come fornitore, ma anche come organizzatore proattivo di esperienze formative e tecnologiche. L'impegno si è concretizzato nella partecipazione

a Fiera Didacta – principale manifestazione italiana dedicata al mondo Education – e nell’organizzazione di numerosi eventi verticali ad alto impatto.

Fiera Didacta Italia – Bari 2024

Dal 16 al 18 ottobre 2024, C&C è stata main sponsor dell’edizione pugliese di Fiera Didacta Italia, svoltasi presso la Nuova Fiera del Levante di Bari. Con uno stand di oltre 300 mq e più di 90 workshop erogati su tre giorni, l’azienda ha proposto un percorso formativo completo sui temi centrali dell’educazione digitale: coding, intelligenza artificiale, ecosostenibilità, realtà virtuale, robotica, STEAM, inclusione e PNRR. I workshop sono stati animati dai C&C Teacher e da oltre 20 partner internazionali, offrendo a docenti e dirigenti scolastici un’esperienza interattiva e professionalizzante.

FuoriDidacta Bari 2024

Uno dei momenti più significativi è stato il FuoriDidacta Bari 2024, evento esclusivo organizzato da C&C in collaborazione con Google, Lenovo e Cometa, nella splendida cornice di Villa De Grecis. Con oltre 300 ospiti, l’evento ha affrontato il tema dell’uso etico e responsabile dell’Intelligenza Artificiale in ambito educativo, dando vita a un dibattito stimolante tra esperti, scuole e aziende del settore.

Fiera Didacta Italia – Firenze 2025

Dal 12 al 14 marzo 2025, C&C ha preso parte all’undicesima edizione della Fiera Didacta nazionale a Firenze, presso la Fortezza da Basso. Lo stand K12, di oltre 320 mq, si è articolato in tre aree workshop e un anfiteatro di oltre 70 mq, accogliendo migliaia di visitatori. Con oltre 100 workshop interattivi, l’offerta ha spaziato dall’intelligenza artificiale all’inclusione, dal coding al mondo del lavoro, fino alla robotica educativa e ai progetti interdisciplinari per tutti i gradi scolastici.

FuoriDidacta Firenze 2025

Il 13 marzo 2025, nella cornice di Palazzo Budini Gattai, si è svolta la nuova edizione del FuoriDidacta, intitolata: “C&C Education Perspectives: l’Intelligenza Artificiale a supporto

dell'apprendimento personalizzato". L'evento, curato da C&C con Google, Lenovo e Cometa, ha accolto oltre 200 partecipanti e si è affermato come un momento di confronto di altissimo livello tra esperti del settore, dirigenti, docenti e formatori. Il valore dell'iniziativa è stato riconosciuto anche da Google, che ha conferito a C&C il premio "Best In Person Google For Education Event" durante il Google for Education Partner Forum 2025.

Eventi Verticali su Scala Nazionale

Oltre alle fiere, nel 2025 C&C ha organizzato e promosso:

- 4 eventi Google dedicati a Workspace for Education e Gemini, incentrati su strumenti collaborativi, sicurezza, AI applicata alla scuola e gestione della didattica digitale;
- 4 eventi Adobe in presenza, volti a valorizzare la creatività e le competenze trasversali con l'ausilio della suite Adobe.

Grazie a questo impegno, C&C ha ricevuto la prestigiosa certificazione Adobe Elite Partner Education 2025, riservata ai migliori Partners europei del settore formativo.

B2B

La divisione B2B con i suoi Key Account Manager e i Solution Engineer certificati, offre consulenza mirata e su misura per le aziende presenti su tutto il territorio nazionale.

La scelta di C&C di puntare all'eccellenza del servizio gli ha consentito negli anni di diventare un partner affidabile dei principali brand del settore. Apple, Dell e Adobe sono solo un esempio della costante ricerca della qualità.

In un settore dove l'innovazione è una costante si rivela strategica l'organizzazione. Smontando i rigidi paradigmi della territorialità la divisione B2B è organizzata per competenze. Ogni componente del team ha facile accesso alle risorse umane più competenti riducendo drasticamente i tempi di risposta sul cliente e creando un clima di collaborazione che si sposa con la soddisfazione del cliente.

La BU nel 2024 ha sviluppato nel 2024 un fatturato di oltre € 20me.

Il forecast 2025 è di € 23me con un aumento YoY di oltre il 10%.

La modalità di vendita a canoni ricorrenti (MSP) unita alla proposizione del noleggio genera ricavi costanti e crescenti negli anni.

L'avvento dell'intelligenza artificiale impone a C&C, azienda sempre attenta alle richieste del mercato, ad approcciare questa nuova opportunità che amplia la proposizione di molti brand già trattati (Google per esempio) ed estende l'offerta. La divisione business si sta organizzando con figure e processi dedicati.

Nel corso dell'anno 2024, la Business Unit Professional Services ha continuato a rafforzare il proprio ruolo strategico nell'offerta di C&C fornendo consulenza, progettazione, implementazione e supporto specialistico a clienti di fascia Consumer, Business ed Education.

Nel 2024 sono stati gestiti e completati con successo numerosi progetti suddivisi in:

- Consulenza strategica e assessment tecnologici, progettazione e implementazione di soluzioni IT (on-premise, cloud, ibride)
- Servizi di migrazione cloud e modern workplace
- Fornitura e Configurazione dispositivi mobili e desktop e Lifecycle Management tramite soluzioni di gestione unificata degli endpoints
- Supporto tecnico specialistico post-vendita e attività di formazione avanzata, sia tecnica che operativa, rivolte a utenti finali e team IT, con focus su soluzioni verticali ad alta specializzazione

Il team si è occupato di erogare Servizi Professionali per oltre 600 Istituti Scolastici e molteplici aziende operanti nei settori: Finanza e assicurazioni , Sanità e pubblica amministrazione, Telecomunicazioni e Manifattura.

Tra i progetti significativi gestiti nel 2024:

- Esercito Italiano: Manutenzione e aggiornamento infrastruttura on premise di una soluzione di Mobile Device Management per la gestione di dispositivi Windows Surface, utilizzati dai dipendenti in mobilità con accesso sicuro alle risorse interne aziendali;

- Imagro Spa: preparazione e implementazione delle misure necessarie per il conseguimento della Certificazione ISO27001 con particolare attenzione agli aspetti tecnologici, alla sicurezza delle informazioni e alla governance dei sistemi IT; contestualmente ci si è occupato della sostituzione server, firewall, switch in fibra nelle 3 sedi italiane e gestione backup decentralizzati;
- Q8 Petroleum: Migrazione infrastruttura di Mobile Device Management dall'On Premise al Cloud e relativo supporto e manutenzione annuale sulla soluzione in produzione con oltre 2300 dispositivi gestiti;
- Max Mara: Supporto e assistenza sulle due diverse soluzioni di Endpoint Management adottate in azienda per la gestione dei dispositivi mobile e desktop in uso ai dipendenti in azienda, in mobilità e negli store;
- Caffèina SpA: Refactoring Istanza soluzione cloud per la gestione dei dispositivi macOS e iOS, con provisioning automatico applicativi, integrazione Single Sign On, gestione, monitoraggio e test continuativi su aggiornamenti Sistema Operativo;
- Collegio di Milano - Gestione operativa dell'infrastruttura IT, installazione e manutenzione di sistemi hardware e software, configurazione di rete e accessi, gestione delle postazioni di lavoro e supporto diretto agli utenti della struttura;
- PagoPA – Configurazione e gestione di una piattaforma centralizzata per il controllo dei dispositivi Apple Mac, integrata con il sistema aziendale di identità, automatizzazione del processo di configurazione dei dispositivi, gestione sicura degli accessi, l'installazione controllata di applicazioni, la protezione dei dati aziendali e l'adozione di buone pratiche di sicurezza;
- Assicuratrice Milanese – creazione, aggiornamento e manutenzione Server Virtuali;

-
- Accademia Italiana SRL - Sede di Firenze: Progettazione e Implementazione infrastruttura di Rete completa, messa in opera e configurazione di apparati di networking (access point, router, UPS, firewall) in tutta la sede.

Retail

La rete retail di C&C è presente in 13 regioni italiane (Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia, Veneto, Lombardia, Piemonte, Liguria, Emilia Romagna, Abruzzo, Campania, Basilicata, Lazio, Sardegna e Puglia) con 49 store di cui ben 26 con la qualifica di Apple Premium Reseller ed 2 Apple Premium Partner.

Nel 2024 la rete Retail ha prodotto il 51% del fatturato dell'azienda, con un importo di € 118me. Ciascuna delle 49 sedi è dotata di Specialist appositamente formati per interloquire in modo estremamente professionale con ogni tipo di clientela: dal tipico cliente consumer, al cliente SMB, fino ad intercettare quei potenziali clienti B2B che vengono poi indirizzati verso i colleghi della specifica Business Unit.

Grande vantaggio alla rete Retail deriva anche dalla stretta collaborazione con la Business Unit dedicata all'Education: una grande quantità di docenti e studenti di scuole ed università ha come punto di riferimento i nostri punti vendita, ai quali si rivolgono sia per gli acquisti istituzionali, ma anche e soprattutto per gli acquisti personali.

Bilancio di sostenibilità

La Società, al fine di rendicontare gli obiettivi già raggiunti e le sfide future ha intrapreso un percorso che condurrà alla pubblicazione del primo Bilancio di Sostenibilità.

Il documento è redatto con riferimento ai "GRI Sustainability Reporting Standards" del Global Reporting Initiative (GRI Standards).

I temi materiali selezionati e rendicontati nel Bilancio di Sostenibilità sono stati ricavati attraverso l'analisi della materialità, basata sulla metodologia prevista dal nuovo Universal Standard GRI 3, che prevede l'individuazione dei temi in relazione ai quali la Società generi gli impatti più

significativi su economia, ambiente e persone, compresi gli impatti sui diritti umani (Materialità d'impatto).

Il Bilancio di Sostenibilità è, al momento, strutturato in tre macroaree dedicate, rispettivamente, ai tre pilastri *Enviromental, Social e Governance*, all'interno delle quali sono stati analizzati i temi materiali individuati mediante l'analisi di materialità.

L'area *Governance* si suddivide in diversi capitoli. Il primo capitolo è dedicato alla Governance Sostenibile e comprende la storia della C&C, i suoi servizi e la presenza sul territorio; una descrizione della mission e dei valori cui ispira il suo operato; il Modello di Governance adottato; la presenza del Comitato di Sostenibilità, nuovo organo consultivo del CdA che la Società costituirà prossimamente; l'indicazione delle certificazioni possedute dalla Società, l'adozione del Modello 231 quale punto di partenza per la transizione ad un modello di business sostenibile e la rendicontazione del valore economico generato e distribuito dalla Società nel 2022.

Il secondo capitolo è dedicato alla catena di fornitura ed include una descrizione delle politiche virtuose adottate dalla C&C nella gestione delle forniture.

Il terzo ed ultimo capitolo affronta le innovazioni tecnologiche messe in atto dalla Società e la gestione dei sistemi informativi.

L'area *Social* si apre con il capitolo dedicato alle risorse umane e descrive e rendiconta i numeri relativi a: politiche di assunzione; formazione; non discriminazione, parità di genere e benessere psico-fisico dei dipendenti.

Il secondo capitolo segue logicamente il primo ed è dedicato alla gestione delle tematiche relative alla tutela della salute e sicurezza sui luoghi di lavoro, mentre il terzo capitolo è dedicato ai clienti della C&C, al ruolo centrale loro attribuito, con una descrizione delle iniziative intraprese e portate avanti nel 2024 al fine di garantire qualità e sicurezza dei servizi e dei prodotti e una gestione responsabile del marketing, in un'ottica di protezione e garanzia della privacy dei clienti.

L'ultimo capitolo dell'area *Social* è dedicato al radicato e forte legame che la Società ha instaurato con le comunità locali e al suo impegno ai fini di uno sviluppo sostenibile anche dei territori in cui opera, con un'attenzione particolare legata alla diffusione della tematica della mobilità sostenibile.

L'ultima area, dedicata all'impatto ambientale, descrive le politiche adottate dalla Società per una transizione sostenibile, attraverso la misurazione delle emissioni di CO2 e la gestione dei rifiuti e delle acque.

Prestito obbligazionario «C&C SpA 2024-2026 6%» (ISIN IT0005586885)

Al fine di garantire un processo equilibrato nella copertura della posizione finanziaria destinata al volume degli acquisti extra-budget per la evasione dei contratti sottoscritti in relazione al PNRR – quadro normativo Piano Scuola 4.0, l'Assemblea dei Soci della C&C deliberava in data 4 marzo 2024, come modificata per effetto delle delibera assembleare del 4 aprile 2024, in sede straordinaria la emissione in una o più tranches, di un prestito obbligazionario non convertibile per obbligazioni nominative e destinato, principalmente, ad investitori istituzionali.

La emissione è stata preceduta dalla domanda di ammissione degli strumenti finanziari alla negoziazione del Mercato Euronext Access Milan

Gli operatori interessati sono:

- Banca FININT SpA quale Agente di calcolo;
- Banca BPER Arranger con mandato di strutturazione e collocamento,
- NCTM-Advance Milano quale Studio legale incaricato di tutte le questioni giuridiche relative alla emissione, gestione e validazione del regolamento di emissione

L'investimento nelle obbligazioni in esame e contenute nel Documento di Ammissione presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in strumenti obbligazionari.

Da ultimo, giova evidenziare che le Obbligazioni sono garantite da un pegno sulle somme giacenti sul conto corrente dedicato dove sono canalizzati i flussi derivanti dagli incassi del relativo portafoglio in garanzia, di importo pari ad almeno il 70% dell'importo del Prestito Obbligazionario,

con vincolo di destinazione a rimborso delle Obbligazioni da attivarsi a seguito di eventi predeterminati.

Il pegno su conto corrente è stato costituito in favore di Banca FININT SpA, che agisce in nome e per conto degli Obbligazionisti, ai sensi dell'articolo 2414-bis del Codice Civile.

Come per legge, ogni ulteriore questione ed argomento relativo alla emissione di Obbligazioni è a disposizione del pubblico ed è anche contenuta nel sito aziendale www.cec.com alla sezione "Investor Relations".

Si segnala che alla data del 28 maggio 2025 il tasso di copertura delle Obbligazioni emesse per € 12,2 me, a mezzo delle operazioni canalizzate, è pari al 117% del valore erogato.

Elementi aziendali

Nel corso dell'anno 2024, il reparto Risorse Umane ha dedicato significativi sforzi alle attività di reclutamento, formazione e sviluppo del personale.

Al 31 dicembre 2024, il numero complessivo dei dipendenti in organico ammonta a 438, registrando un incremento del 6,8% rispetto ai 410 dell'anno precedente, con 61 nuove assunzioni e 33 cessazioni di rapporto.

L'attività di reclutamento si è principalmente concentrata nel settore retail, caratterizzato da un indice di turnover contenuto e ritenuto nella norma, con particolare attenzione al rispetto della parità di genere e all'inserimento obbligatorio di persone con disabilità.

Per quanto concerne le iniziative di incentivazione, finalizzate a promuovere l'engagement e la soddisfazione dei dipendenti al fine di favorire un ambiente di lavoro positivo e collaborativo, si confermano per l'anno 2024 i programmi già in essere per le unità Retail e Service, calcolati rispettivamente sul numero di care vendute e sul numero di dispositivi riparati.

In ambito di sviluppo professionale, il 70% del personale ha partecipato a programmi di formazione sia interna che esterna, volti al potenziamento delle competenze tecniche e delle soft skill.

Si segnala altresì il coinvolgimento del 100% del personale dipendente nelle attività formative specifiche relative al “DL 231/2001”, alla “Privacy” e alla “Prevenzione e Sicurezza sul lavoro”, erogate in modalità da remoto da parte rispettivamente dell’Organismo di Vigilanza (OdV), del Data Protection Officer (DPO) e del Responsabile del Servizio di Prevenzione e Protezione (RSPP) aziendale.

La C&C ha adottato il modello di organizzazione e gestione previsto dal D. Lgs. 231/2001 allo scopo di creare un sistema di regole atte a prevenire l’adozione di comportamenti illeciti ritenuti potenzialmente rilevanti ai fini dell’applicazione di tale normativa.

L’adozione di modelli di organizzazione e gestione non esclude di per sé l’applicabilità delle sanzioni previste nel D. Lgs. 231/2001. Infatti, in caso di commissione di un reato che preveda la responsabilità amministrativa della Società ai sensi del D. Lgs. 231/2001, l’Autorità Giudiziaria è chiamata a valutare tali modelli e la loro concreta attuazione. Qualora l’Autorità Giudiziaria ritenga che il modello adottato non sia idoneo a prevenire reati della specie di quello eventualmente verificatosi ovvero che tale modello non sia stato efficacemente attuato, ovvero qualora ritenga insufficiente la vigilanza sul suo funzionamento e osservanza da parte dell’organismo a ciò appositamente preposto, la C&C verrebbe comunque assoggettata a sanzioni con conseguenti effetti negativi, anche significativi, sull’attività, sulla situazione patrimoniale e finanziaria e sui risultati economici dell’Emittente

In conformità con quanto previsto dal D. Lgs. 231/2001, la Società ha istituito un apposito Organismo di Vigilanza con il compito di vigilare sul funzionamento, sull’osservanza e sull’efficacia del modello e di curarne l’aggiornamento.

Sono stati inseriti nei piani di formazione aziendale specifici corsi di aggiornamento sulle procedure aziendali in materia di prevenzione del rischio di reati contro la Pubblica Amministrazione tenuti dall’Avv. Giampaolo Austa, quale legale incaricato e dall’Avv. Mattia Zecca quale Organismo di Vigilanza ex 231/2001.

Sono in corso di ultimazione le procedure necessarie all'ottenimento del Rating di legalità, della Certificazione anti-corrruzione ISO 37001 e della Certificazione sulla parità di genere UNI/PdR 125/2022.

Da ultimo, si segnala che è stato implementato il sistema di segnalazione "Whistleblowing" in quanto la C&C presta particolare attenzione alla prevenzione dei rischi che potrebbero compromettere la corretta e responsabile gestione del proprio *business* coerentemente con la propria *mission* aziendale e il proprio sistema di controllo interno, nonché alla necessità di conoscere potenziali situazioni critiche al fine di correggerle tempestivamente consolidando il rapporto di fiducia con i propri dipendenti e con gli *stakeholders*.

In applicazione delle norme previste dal D.Lgs. n. 231 del 2001 e dal D.Lgs. del 10 marzo 2023 n. 24 in materia di Whistleblowing e seguendo le indicazioni delle Linee guida ANAC, C&C ha aggiornato il canale interno per ricevere le segnalazioni Whistleblowing riguardanti potenziali violazioni di normative nazionali ed europee tali da poter arrecare danno o pregiudizio alla Società o a terzi.

Il valore della produzione 2024 è stato pari ad € 232/ML con una riduzione di circa il 5,3% rispetto al periodo precedente.

La gestione finanziaria ordinaria e complessiva ha confermato un ordinato e lineare rapporto con il Sistema bancario. Sono aumentati gli oneri finanziari relativi alle operazioni di medio-lungo termine che hanno consentito di coprire gli investimenti in società controllate estere.

La gestione ottimale del rischio commerciale continua ad essere oggetto di attenzione primaria e che si sintetizza in una rigida valutazione del merito credito della clientela con ciò determinando una totale assenza di crediti insoluti o di dubbia esigibilità.

La destinazione a Riserve di patrimonio del risultato di esercizio consente di riversare fonti finanziarie immediate a sostegno della crescita aziendale.

Principali dati economici

Il conto economico riclassificato della società confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente

	31/12/2024	31/12/2023
Ricavi totali	231.867.057	244.826.019
Consumi		
- Costi fissi		
- Costi variabili	184.872.038	199.902.748
	184.872.038	199.902.748
Costo del lavoro		
- Costi fissi	19.419.123	19.539.228
- Costi variabili		
	19.419.123	19.539.228
Spese di produzione e di vendita		
- Costi fissi	4.032.873	4.032.873
- Costi variabili	10.481.490	8.331.084
	14.514.363	12.363.957
Ammortamenti		
- Costi fissi	3.263.172	3.184.002
- Costi variabili		
	3.263.172	3.184.002
Altre spese generali		
- Costi fissi	3.771.911	4.068.945
- Costi variabili		
	3.771.911	4.068.945
Proventi finanziari	210.569	195.550
Oneri finanziari	3.381.160	1.885.002
Reddito di competenza	2.855.859	4.077.687
Rivalutazioni		
Svalutazioni		
Risultato ante Imposte	2.855.859	4.077.687
Imposte	1.988.980	2.238.013
Reddito netto	866.879	1.839.674

Mentre la riclassificazione del Conto Economico secondo pertinenza gestionale

	31/12/2024	31/12/2023
Valore della produzione operativa (A.1+A.2+A.3+A.4)	228.411.874	239.277.749
- Costi esterni operativi (B.6+B.7+B.8+B.11)	(199.386.401)	(212.266.705)
VALORE AGGIUNTO	29.025.473	27.011.044

- Spese per lavoro dipendente (B.9)	(19.419.123)	(19.539.228)
MOL	9.606.350	7.471.816
- Ammortamenti e accantonamenti (B.10+B.12+B.13)	(3.263.172)	(3.184.002)
+/- Reddito della gestione atipica (A.5 – B.14)	(316.728)	1.479.325
+/- Reddito della gestione finanziaria (C al netto di C.17+D)	210.569	195.550
EBIT normalizzato	6.237.019	5.962.689
+/- Oneri finanziari (C.17)	(3.381.160)	(1.885.002)
RISULTATO LORDO	2.855.859	4.077.687
-Imposte sul reddito	(1.988.980)	(2.238.013)
REDDITO NETTO (Rn)	866.879	1.839.674

Determinazione del Break-Even Point al 31.12.2024

Determinazione

Descrizione	Costi Fissi	Costi Variabili
Consumi		184.872.038
Costo del Lavoro	19.419.123	
Spese di produzione e di vendita	4.032.873	10.481.490
Ammortamenti	3.263.172	
Altre spese generali	3.771.911	
Proventi e Oneri finanziari	3.170.591	
	33.657.670	195.353.528
Costi Totali		229.011.198

Riepilogo

Descrizione	Importo	Percentuale
Costi fissi	33.657.670	14,52 %
Costi variabili	195.353.528	84,25 %
Costi totali	229.011.198	98,77 %
Ricavi totali	231.867.057	100 %
Reddito di competenza	2.855.859	1,23 %

Determinazione Punto di Equilibrio

Descrizione	Valore
Punto di equilibrio	92,18

Ricavi al punto di equilibrio	213.731.872
Indice di efficienza della produzione	1,08

Principali dati patrimoniali

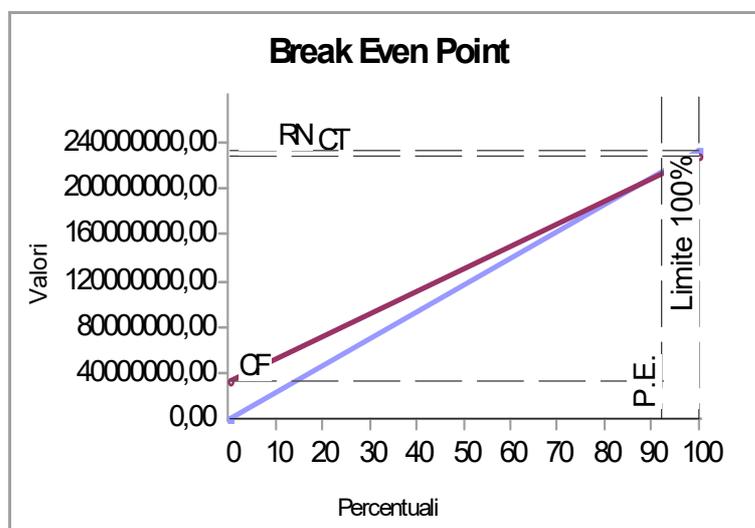
Lo stato patrimoniale riclassificato della società confrontato con il precedente esercizio è il seguente:

	31/12/2024	31/12/2023
Immobilizzazioni immateriali nette	12.848.481	15.197.209
Immobilizzazioni materiali nette	2.337.685	2.636.142
Partecipazioni ed altre immobilizzazioni finanziarie	62.993.122	39.246.045
Capitale immobilizzato	78.179.288	57.079.396
Rimanenze di magazzino	14.798.940	15.793.574
Crediti verso Clienti	35.343.053	41.220.550
Altri crediti	8.339.107	6.313.389
Ratei e risconti attivi	22.457	46.534
Attività d'esercizio a breve termine	58.503.557	63.374.047
Debiti verso fornitori	58.851.785	65.638.205
Acconti	285.574	182.807
Debiti tributari e previdenziali	4.278.452	4.209.771
Altri debiti	4.660.887	3.854.656
Ratei e risconti passivi	12.090	17.529
Passività d'esercizio a breve termine	68.088.788	73.902.968
Capitale d'esercizio netto	(11.329.073)	(7.190.866)
Trattamento di fine rapporto di lavoro subordinato	3.733.852	3.185.482
Debiti tributari e previdenziali (oltre l'esercizio successivo)		4.341.422
Altre passività a medio e lungo termine	503	503
Passività a medio lungo termine	3.734.355	7.527.407
Capitale investito	63.115.860	42.361.123
Patrimonio netto	(13.706.362)	(13.000.883)
Posizione finanziaria netta a medio lungo termine	(23.428.568)	(23.358.491)
Posizione finanziaria netta a breve termine	(22.402.361)	(2.163.694)
Mezzi propri e indebitamento finanziario netto	(59.537.291)	(38.523.068)

Sintesi del Bilancio 2024

	31/12/2024	31/12/2023
Ricavi Netti	231.867.057	244.826.019
Margine operativo lordo (M.O.L. o Ebitda)	5.834.439	3.402.871
Reddito operativo (Ebit)	6.026.450	5.767.139
Utile (perdita) d'esercizio	866.879	1.839.674
Attività fisse	80.501.699	57.579.396

Patrimonio netto complessivo	13.706.362	13.000.883
Posizione finanziaria netta	(45.830.929)	(25.522.185)



Ricavi Netti (RN)	231.867.057
Costi Fissi (CF)	33.657.670
Costi variabili (CV)	195.353.528
Costi Totali (CT)	229.011.198
Punto di equilibrio (PE)	92,18
Ricavi al (PE)	213.731.872

La Società determinerà un risultato di esercizio consolidato 2024.

La Società esprime al 31.12.2024

ATTIVO	31/12/2024	31/12/2023
Attività disponibili	66.269.914	83.322.598
- Liquidità immediate	9.942.077	20.301.860
- Liquidità differite	41.528.897	47.227.164
- Rimanenze finali	14.798.940	15.793.574
Attività fisse	80.501.699	57.579.396
- Immobilizzazioni immateriali	12.848.481	15.197.209
- Immobilizzazioni materiali	2.337.685	2.636.142
- Immobilizzazioni finanziarie	65.315.533	39.746.045
Capitale investito	146.771.613	140.901.994
PASSIVO	31/12/2024	31/12/2023
Debiti a breve	102.902.328	97.015.213
Debiti a medio/lungo	30.162.923	30.885.898
Mezzi propri	13.706.362	13.000.883

Fonti del capitale investito

146.771.613

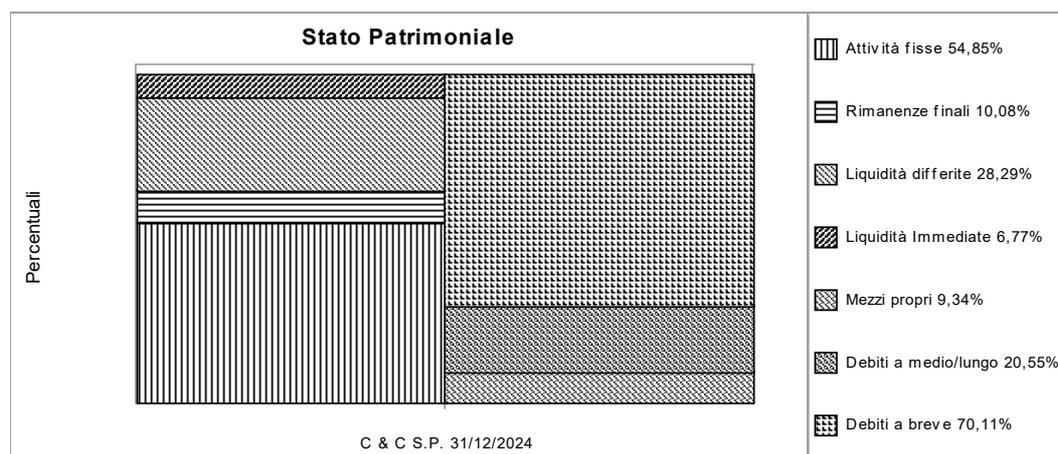
140.901.994

Commenti strutturali alla situazione patrimoniale

La struttura patrimoniale ha subito una variazione del 4,17% pari ad Euro 5.869.619 mentre le immobilizzazioni nette subiscono una variazione del 39,81% pari ad Euro 22.922.303

Il patrimonio netto ha subito una variazione del 5,43 % pari ad Euro 705.479.

La situazione attuale viene espressa nel seguente grafico.

**Indici finanziari**

	31/12/2024	31/12/2023
Liquidità primaria	0,50	0,70
Liquidità secondaria	0,64	0,86
Indebitamento	9,71	9,84
tasso copertura degli immobilizzi	0,54	0,76

Commenti all'esercizio chiuso al 31/12/2023**Indice di liquidità primaria 0,50**

L'indice in oggetto ha subito una variazione nel corso dell'esercizio passando da 0,70 a 0,50.

Indice di liquidità secondaria 0,64

L'indice riferito al capitale circolante netto si è attestato a 0,64, lo scorso esercizio era pari a 0,86

Indice di indebitamento 9,71

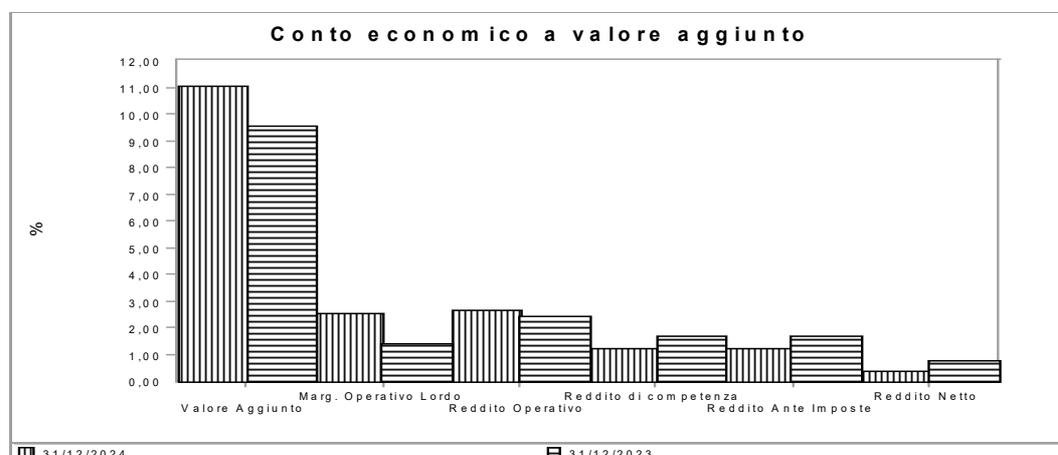
L'indice di indebitamento a fine esercizio è risultato di 9,71, e si raffronta con l'esercizio precedente il cui valore era 9,84.

Tasso di copertura degli immobilizzi 0,54

Il rapporto di copertura delle immobilizzazioni risulta pari a 0,54, mentre al termine dello scorso periodo era di 0,76.

Commenti alla situazione economica

Le spese del personale passano da Euro 19.539.228 a Euro 19.419.123.



Azioni proprie e azioni e/o quote di società controllanti

La Società non possiede azioni proprie.

Informazioni ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, del Codice civile

Ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, del Codice civile di seguito si forniscono le informazioni in merito all'utilizzo di strumenti finanziari, in quanto rilevanti ai fini della valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria.

Più precisamente, gli obiettivi della direzione aziendale sono stati individuati per misurare, monitorare e controllare i rischi finanziari.

Di seguito sono fornite, poi, una serie di ulteriori informazioni quantitative volte a fornire indicazioni circa la dimensione dell'esposizione ai rischi da parte dell'impresa.

Rischio di credito

Fermo quanto già esposto in ordine alle aree di rischio, si ritiene che le attività finanziarie della società abbiano una buona qualità creditizia anche in ragione

della integrale copertura del fatturato dilazionato da parte di Euler Hermes e Coface.

Rischio di liquidità

Fermo quanto già esposto, si segnala che:

- la società non possiede attività finanziarie per le quali non esiste un mercato liquido ma dalle quali sono attesi flussi finanziari (capitale o interesse) che saranno disponibili per soddisfare le necessità di liquidità;
- la società possiede depositi presso istituti di credito per soddisfare le necessità di liquidità;
- non esistono significative concentrazioni di rischio di liquidità sia dal lato delle attività finanziarie che da quello delle fonti di finanziamento.

La società fronteggia il rischio di liquidità in base alle date di scadenza attese, con monitoraggio di ciascuna scadenza attesa sia per le passività finanziarie che per le attività finanziarie interessate.

Le date attese sono basate su stime fatte dalla direzione aziendale e non differiscono dalle scadenze contrattuali.

L'incremento del bacino di vendita ed il conseguente ingresso, anche per contiguità territoriale, nei mercati di riferimento, infatti, consente di prevedere scenari favorevoli già per l'esercizio in corso.

Sono stati aggiornati e resi disponibili i protocolli da attuare in ogni sede operativa nei confronti dei lavoratori e dei terzi; abbiamo, altresì, gestito sia in autonomia che in collaborazione delle autorità sanitarie i casi confermati e i potenziali contatti stretti di casi confermati.

Altri aspetti:

Si segnala che:

- la società non ha sostenuto costi per R&S;
- la società esercita la propria attività nella sede principale di Bari e nei POS come indicati al Registro Imprese.

- la società non possiede né direttamente né indirettamente quote proprie.

Destinazione del risultato d'esercizio

Si propone all'Assemblea degli Azionisti di destinare l'utile pari ad € 866.879 per il 5% alla Riserva legale e per il residuo alla Riserva Straordinaria.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci e Vi invitiamo ad approvare il Bilancio così come presentato.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Michele Gigli

Il sottoscritto Michele Gigli in qualità di Presidente del CdA, ai sensi e per gli effetti dell'art. 47 del D.p.r. 445/200 e consapevole delle responsabilità penali di cui all' art. 76 del medesimo Decreto per le ipotesi di falsità in atti e dichiarazioni mendaci, attesta la corrispondenza delle copie dei documenti allegati ai documenti conservati agli atti della società.

Imposta di bollo assolta in modo virtuale tramite la Camera di commercio di Bari – Autorizzazione numero 576/83 – 2T del 10/01/83 estesa con nota n. 01/93542 del 24/10/01.