

Relazione Trimestale
al 31 marzo 2001



CHL S.p.A.

Sede di Firenze, Via di Novoli n.7

Capitale Sociale sottoscritto e versato Euro 1.159.679,80

Iscritta alla Sezione Ordinaria del Registro delle Imprese di Firenze al n. 68220 Tribunale di

Firenze, REA n. 465765

Codice Fiscale e Partita IVA 04610960488

RELAZIONE TRIMESTRALE AL 31 MARZO 2001

Il primo trimestre dell'esercizio 2001 si è chiuso per CHL S.p.A. con una perdita operativa pari a 6,0 miliardi di Lire.

I ricavi al 31 marzo 2001 hanno raggiunto i 44,7 miliardi di Lire, a fronte dei 43,9 miliardi di Lire del 31 marzo 2000.

Dalla comparazione del risultato operativo del trimestre di riferimento rispetto al medesimo periodo dell'anno 2000, si evince un evidente miglioramento dell'andamento economico della società. La perdita operativa si è invero ridotta di 4,7 miliardi di Lire, pari a 44 punti percentuali, passando da 10,7 miliardi di Lire al 31 marzo 2000, a 6 miliardi di Lire al 31 marzo 2001.

Il primo trimestre 2001 è stato inoltre caratterizzato da una crescita dei principali indicatori del sito.

Nei primi tre mesi dell'anno gli utenti registrati al sito www.chl.it sono cresciuti di oltre il 10% rispetto al 31 dicembre 2000, raggiungendo le 605.000 unità.

Il numero dei clienti di CHL ha invece raggiunto le 200.000 unità, con un incremento di oltre 11 punti percentuali rispetto al 31 dicembre 2000.

Il numero dei visitatori del sito www.chl.it e delle pagine visitate testimoniano come CHL abbia consolidato il proprio ruolo di punto di riferimento per il settore del commercio *on line* in Italia, con oltre 30.000 visitatori unici il giorno e una media giornaliera di oltre 800.000 pagine visitate.

Da ultimo, segnaliamo che la vetrina virtuale di CHL espone oggi oltre 5.500 prodotti di 215 marchi diversi forniti da 70 brand, ed i clienti possono contare su una rete di 38 Popitt, di oltre 300 punti di presenza Mail Boxes Etc. per gli ordini ed il ritiro della merce e dei numerosi TNT *point* per ritirare la merce acquistata *on-line*.

Prospetti contabili

Nel presente paragrafo sono riportati i dati economici e finanziari riferiti al primo trimestre 2001 raffrontati, rispettivamente, con i dati economici relativi all'analogo periodo del precedente esercizio e con i dati finanziari di chiusura al 31 dicembre 2000.

Giova precisare che, analogamente a quanto avvenuto per il bilancio chiuso al 31 dicembre 2000 allo scopo di rendere comparabili i dati relativi al trimestre in esame con il primo trimestre del precedente esercizio, questi ultimi sono stati ottenuti mediante consolidamento con il metodo dell'integrazione globale dei dati trimestrali di CHL S.r.l., Italianet S.r.l. e Teseus S.r.l.. Ciò in considerazione del perfezionamento della nota operazione di fusione per incorporazione delle società controllate sopra citate nella controllante CHL S.p.A.,

con decorrenza 1° novembre 2000 per gli effetti giuridici e 1° gennaio 2000 per gli effetti contabili e fiscali.

Nella tabella sotto riportata è indicato il volume d'affari relativo al periodo 31 marzo 2001, raffrontato con quello relativo al primo trimestre dell'anno 2000:

Volume d'affari <i>(miliardi di Lire)</i>	31/03/01	31/03/00
Ricavi delle vendite e delle prestazioni e ricavi diversi	44,7	43,9
Totale	44,7	43,9

Nella successiva tabella è invece riportata la comparazione dei risultati della società derivanti dall'attività operativa, nei medesimi periodi di riferimento:

Risultato derivante dall'attività operativa <i>(miliardi di Lire)</i>	31/03/01	31/03/00
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	43,9	42,6
Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni	0,1	0,5
Ricavi diversi	0,8	1,3
Valore della produzione	44,8	44,4
Materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	(37,6)	(38,5)
Servizi	(8,3)	(14,6)
Godimento di beni di terzi	(0,5)	(0,3)
Personale	(2,3)	(1,5)

Risultato derivante dall'attività operativa <i>(miliardi di Lire)</i>	31/03/01	31/03/00
Ammortamenti e svalutazioni	(1,8)	(0,3)
Variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	0,2	0,4
Accantonamenti per rischi ed altri accantonamenti	-	-
Oneri diversi di gestione	(0,5)	(0,3)
Differenza tra valore e costi della produzione	(6,0)	(10,7)

La terza tabella evidenzia la posizione finanziaria netta al 31 marzo 2001 con i medesimi dati relativi al 31 dicembre 2000:

<i>(miliardi di Lire)</i>	31/03/01	31/12/00
Debiti verso banche a breve termine	(18,0)	(17,2)
Disponibilità liquide	<u>1,2</u>	<u>4,4</u>
Posizione finanziaria netta a breve termine	(16,8)	(12,8)
Finanziamenti a medio-lungo termine	(6,3)	(6,3)
Totale posizione finanziaria netta	(23,1)	(19,1)

La voce "Finanziamenti a medio-lungo termine" comprende, sia al 31 dicembre 2000 che al 31 marzo 2001, la quota esigibile oltre l'esercizio - pari a 5 miliardi di Lire - di un finanziamento di complessivi 10 miliardi di Lire, a fronte del

quale la società ha effettuato investimenti in titoli inclusi nelle Immobilizzazioni Finanziarie.

Di seguito, la ripartizione dei ricavi relativi al primo trimestre 2001, nonché al corrispondente periodo dell'anno 2000:

<i>(miliardi di Lire)</i>	31/03/01	31/03/00
Ricavi di vendita di prodotti informatici, audiovideo e telefonia (<i>E-commerce</i>)	42,0	42,6
Altri ricavi e proventi (ricavi da piattaforma tecnologica proprietaria, <i>co-marketing</i> , logistica e scaffale, pubblicità <i>on-line</i> ed altri)	1,9	1,1
Ricavi diversi	0,8	0,2
Totale	44,7	43,9

Indichiamo, di seguito, la composizione percentuale dei ricavi *E-commerce* al 31 marzo 2001:

Ricavi E-commerce	31/03/01
Informatica	92,1%
Telefonia	2,02%
Audiovideo	3,02%
Fotografia	1,41%
Editoria	0,04%
Servizi	1,41%

Note di commento e osservazioni degli amministratori

La valutazione delle voci indicate nei prospetti contabili trimestrali è stata compiuta ispirandosi ai criteri generali della prudenza e della competenza nella prospettiva della continuazione dell'attività aziendale, nonché nell'osservanza delle norme stabilite dall'art. 2426 del Codice Civile.

I principi contabili ed i criteri di valutazione sono i medesimi utilizzati in sede di redazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2000, al quale, pertanto, si rinvia.

Come già evidenziato in premessa, i ricavi al 31 marzo 2001 hanno raggiunto i 44,7 miliardi di Lire, mentre la perdita operativa si è ridotta a 6 miliardi di Lire.

I dati economici sopra evidenziati costituiscono un segno tangibile del concretizzarsi della strategia della Società, annunciata in occasione della Relazione sulla gestione dell'ultimo bilancio approvato, orientata verso previsioni di crescita meno ambiziose per quanto concerne il fatturato, privilegiando il conseguimento della profittabilità.

Come prospettato, il miglioramento della profittabilità è stato conseguito mediante una mirata politica di gestione delle spese di marketing ed una migliore allocazione delle promozioni e degli sconti. Si evidenzia che la diminuzione del sostegno pubblicitario alle vendite e l'abbassamento delle percentuali di sconto non ha esposto la società al rischio di perdere quote di mercato.

Giova precisare che il miglioramento della profittabilità è dovuto altresì alla diversificazione dell'attività aziendale di CHL quale *provider* di servizi, mediante l'introduzione di una nuova area di *business* orientata alla valorizzazione della

propria tecnologia proprietaria di *e-execution* (la piattaforma integrata *Two-Asp*) nel settore *Business to Business*.

CHL sta focalizzando i propri sforzi sullo sviluppo della propria vocazione di *service provider*, sia tramite la valorizzazione e commercializzazione della propria piattaforma proprietaria (*Two ASP*), che tramite la imminente formalizzazione di un nuovo contratto regolante i rapporti con i propri fornitori (i cd. *Brand*).

Il nuovo accordo prevede la fatturazione ai *Brand* di tutti i servizi necessari per la commercializzazione dei loro articoli sul sito CHL, consentendo alla società una totale disintermediazione dai prodotti.

Detta impostazione risulta sostanzialmente diversa rispetto all'attuale modello di *business* della società, che prevede il conseguimento di un margine derivante dall'attività di intermediazione per la compravendita dei prodotti e, solo in parte, dalla fatturazione di servizi resi al *Brand*.

Confidiamo nelle ottime prospettive di sviluppo di CHL come *service provider* nel settore di attività *Business to Business (B2B)*, sia in relazione alla progressiva migrazione sulla rete del commercio attualmente *off-line*, sia in considerazione delle complesse problematiche di implementazione e gestione dei processi di *e-business* (*procurement*, transazioni *on line*, *packaging*, consegne ed assistenza post-vendita) che necessariamente incontrano coloro che decidono di affrontare il mondo del commercio elettronico.

In considerazione degli elevati margini che caratterizzano i nuovi settori di operatività della Società, sottolineiamo come l'espansione di CHL quale *service provider* nel settore *B2B*, stia facendo emergere risultati soddisfacenti e sia destinata ad avere un impatto rilevante in termini di miglioramento dell'andamento aziendale, così come conseguito nel periodo di riferimento.

CHL S.p.A.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

e Amministratore Delegato

Sig. Stefano Bargagni