

# RAPPORTO SUL CASO OMNIA NETWORK

## *San Precario · Intelligence precaria*

### Introduzione

Il presente rapporto è stato redatto nel III trimestre 2009 nel momento in cui più alta è stata la conflittualità all'interno del gruppo Omnia e l'azione di San Precario più pungente. Con la fine del contratto Wind nel marzo 2010, di fatto Omnia entra in fallimento e chiude l'attività.

I dati che vengono riportati arrivano pertanto sino al bilancio del 31 dicembre 2008. Riteniamo comunque doveroso riproporre questo rapporto perché, anche sulla base di queste informazioni, è stato dichiarato il fallimento della OSC in data 18/11/2010.

### Il caso Omnia Network

Omnia Network è stata quotata in Piazza Affari fino al 17 aprile 2009, quando la Borsa italiana ha sospeso il titolo a tempo indeterminato a causa di contestazioni sui bilanci 2007 e 2008 e del mancato aumento di capitale indispensabile ad assicurare la continuità aziendale. L'attività di *call center* del gruppo era affidata a tre controllate —Omnia Service Center, Omnia Group Service e Vox2Web — che a settembre del 2009 sono state cedute al prezzo di 29 milioni di euro alla società Alba Rental srl. La Consob ha chiesto chiarimenti sull'operazione ed è venuto fuori che il valore reale delle tre singole controllate era molto più basso: meno di 8 milioni di euro in tutto. Perché Alba Rental ha “pagato” quasi quattro volte di più? Perché in realtà non ha versato un

euro, ma ha avuto in cambio 20 milioni di crediti che le tre società vantavano nei confronti della controllante Omnia Network e 9 milioni risultato della compensazione di crediti tra azienda madre e società figlie (con sicuramente qualche consistente “briciola” per gli amministratori della società, in un contesto in cui i dipendenti non percepivano lo stipendio da mesi). E poi perché ai vertici di Alba Rental c’erano due ex dirigenti delle società vendute e l’ex consigliere di Omnia Network, Alessandro Gili. Il 13 ottobre 2010, comunque, Alba Rental ha ceduto a sua volta l’intero “pacco” alla società Voicity (amministratore, guarda caso, sempre Gili). L’effetto finale è che Omnia Network si è liberata dei pesi e circa 2.500 suoi ex dipendenti, oggi Voicity, non vedono lo stipendio da mesi e cercano di ottenere qualche ammortizzatore sociale (che non sempre arriva) per andare avanti. Per la Omnia Service Center (un migliaio di operatori), inoltre, il 20 Gennaio 2010 la procura di Milano ha chiesto il fallimento per somme non versate al fisco, accolto, come dicevamo il 18/11/2010, dopo che in data 04/11/2010 era già stato dichiarato il fallimento di Seteco International (già Omnia Network).

A seguito della dichiarazione di fallimento, La Consob ha condannato i vertici della Osc in solido con la società alle seguenti sanzioni pecuniarie:

- € 150.000,00 nei confronti del Sig. Piervittorio Rossi;
- € 150.000,00 nei confronti del Sig. Achille Tranchida;
- € 80.000,00 nei confronti del Sig. Federico Pittoni;
- € 90.000,00 nei confronti del Sig. Michele Accetturo;
- € 100.000,00 nei confronti del Sig. Alessandro Gili;
- € 70.000,00 nei confronti del Sig. Massimo Colombara;
- € 40.000,00 nei confronti del Sig. Luigino Bellusci;
- € 40.000,00 nei confronti del Sig. Luigi Monteris.

## Storia del gruppo Omia Network

- 1995 Nascita del gruppo Omnia Network
- 1996 Primo *call center* 24/24
- 2000 Nascita dell'unità di *business* (BU) dedicate alla consulenza strategica, IT/CTI, *Web*, *e-commerce* e logistica integrata
- 2006 Acquisizione di Acroservizi, Omnia diventa il 2° Gruppo italiano nei servizi di Contact Center
- 2007 Nascita di Uniposta, il primo operatore privato italiano alternativo a Poste Italiane
- 2007 Quotazione di Omnia Network sul Mercato Telematico Azionario di Borsa Italiana
- 2007 Acquisizione di Global Sales Solution Line (Spagna, America Latina) (Internazionalizzazione)
- 2008 Nascita di Yours Media Lab, società specializzata nella comunicazione digitale

A fine 2008 il gruppo Omnia Network era così costituito:



Il Gruppo era organizzato in tre distinte aree di *business*, che — secondo le intenzioni — dovrebbero operare in modo sinergico (ma che in realtà, come vedremo, non operano) per affrontare processi complessi che prevedano attività diversificate (il *Business Process Outsourcing*, BPO, completo):

- l'area Multimedia Contact Center comprende l'insieme di attività di progettazione, realizzazione e gestione di soluzioni e servizi di Contact center, CRM ed *e-commerce*, finalizzati al trattamento di informazioni e *database* per operazioni di *marketing*, vendite e di *customer care* (più prosaicamente dette: "attività di *call center*").  
Le società facenti parte della *business unit* Multi Media Contact Center (MMCC) sono le seguenti: Omnia Network Spa, Omnia Service Center Spa, Omnia Call Srl, Conversa Srl, S.C. WeCall4You Srl, Global Sales Solution Group, Yours Media Lab Spa, Omnia Credit Management Srl, New Price Srl e Omnia Group Service Srl;
- l'area Servizi di Noleggio Operativo, ove viene svolta l'attività di fornitura dei servizi di noleggio operativo per aziende che operano principalmente nell'Information & Communication Technology (ICT) e in particolare nell'Office Automation. La società facente parte della *business unit* Noleggio operativo (REN) è Web Global Renting Spa;
- l'area System Integration svolge l'attività di progettazione, commercializzazione e manutenzione di soluzioni *hardware* e *software* nel comparto delle tecnologie CTI e CRM, anche attraverso importanti accordi operativi con alcuni tra i principali *vendor* del settore.  
Le società facenti parte della *business unit* Information Technology (INF) sono le seguenti: Vox2Web Spa e Vox2Web Enterprise Spa.

### 1. Premessa

Omnia Network (ON) operava nel settore dell'*outsourcing*, con *focus* primario sui processi di comunicazione, vendita e *customer care*, e concentrazione settoriale nel TLC & Media.

Obiettivo di ON è "la creazione di valore aggiunto per i *Partner*". La

crescita della società e la creazione di valore per tutti i propri *stakeholders*. Con questo termine, in teoria, si fa riferimento a tutti coloro che hanno interessi economici nell'attività di Omnia, a partire dai clienti (che sono le imprese che si rivolgono a Omnia), gli azionisti (che vogliono guadagnare sull'aumento del valore delle azioni Omnia che detengono) e, in ultimo, i dipendenti (che percepiscono un salario). Nella realtà, il primo interesse di ON è favorire il risparmio alle imprese-clienti e creare plusvalenze. Questo avviene normalmente a scapito degli interessi dei dipendenti.

Si tratta della classica situazione che caratterizza le società che operano in *outsourcing*. ON non vende sul mercato dei prodotti finali, ma vende servizi intermedi per altre imprese che poi venderanno sui mercati finali.

Tale situazione può comportare due situazioni differenti:

- l'impresa subfornitrice è mono-committente, ovvero lavora per un unico cliente. In questo caso, il suo fatturato dipende dalle strategie dell'impresa committente, creando un rapporto di dipendenza che può essere pericoloso per la sopravvivenza dell'impresa subfornitrice (elevata ricattabilità);
- l'impresa subfornitrice lavora per più clienti (pluri-committente). In questo caso i suoi gradi di libertà d'azione sono più alti. Se è poi l'unica impresa che offre determinati servizi, allora può avere un potere contrattuale nei confronti delle imprese committenti e quindi godere di una rendita di posizione (monopolio).

Quale è la situazione di ON al riguardo?

## *2. La posizione di ON nel settore della subfornitura dei servizi di telecomunicazione*

Omnia Network ha sviluppato il proprio modello di *business* attraverso l'aggregazione successiva di diverse realtà che, se da un lato ha permesso una rapida crescita sul mercato domestico e internazionale, dall'altro ha anche creato incoerenze e rigidità nella struttura.

Infatti, il posizionamento attuale è penalizzato dal fatto di essere in qualche modo intermedio (e quindi “schiacciato”) rispetto alle differenti tipologie di operatori presenti sul mercato italiano (gruppi internazionali di *call center*, piccoli operatori locali, nuovi emergenti in area BPO — cioè subfornitura — ecc.): un modello ibrido.

Il posizionamento di ON a inizio 2009 sul mercato dell'*outsourcing* presenta alcuni punti di forza e di debolezza. I punti di forza sono i seguenti:

- il principale è rappresentato dalla propria base clienti, costituita da medie e grandi imprese, altamente fidelizzate e operanti in settori innovativi;
- inoltre, ON è in grado di operare, attraverso le proprie società costituite ed aggregate nel tempo, in molti *business* tutti di per sé potenzialmente attraenti e sinergici.

La posizione di subfornitura del gruppo è quindi caratterizzata da pluri-committenza, ma è in competizione, nel settore dei *call center*, con altre realtà italiane già affermate (es. Comdata).

All'inizio, il gruppo ON era fortemente orientata verso un'offerta complessiva ed integrata di servizi a valore aggiunto alle imprese. Oggi è preponderante l'attività dei *call center*. Ciò ha peggiorato la situazione economica del gruppo ON, perché il *call center*, nonostante il basso costo del lavoro, è a minor valore aggiunto. È aumentata la dipendenza dalle grandi imprese di telecomunicazioni, in particolare da Wind dopo l'esternalizzazione dei suoi *call center*.

Di conseguenza, gli altri servizi sono spesso marginali e non integrati in un'unica offerta di progetto. Oggi il gruppo non riesce a sfruttare le sinergie potenziali che presentano le differenti attività.

### 3. Analisi dei ricavi (al 31/12/2008)

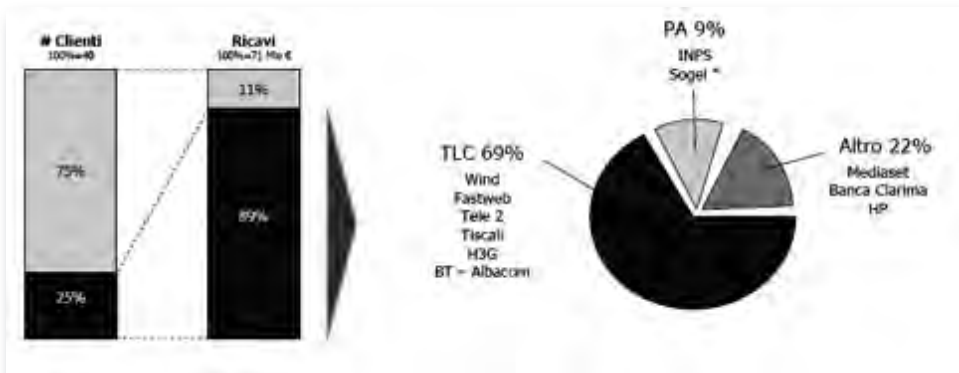
A livello consolidato il fatturato ha evidenziato una crescita rispetto al 2007, salendo da 226,1 a 246,9 milioni di euro (+ 9,15%). Tale dina-

mica, tuttavia, è frutto di diversi andamenti con riguardo alle aree di intervento. Il fatturato dell'area del *call center* (MMCC) è aumentato del 66% in seguito all'acquisizione di GSS. La sezione Logistica è stata dimessa nel 2007 (questo spiega perché i ricavi sono pari a zero) e si riducono i ricavi dei servizi di noleggio (- 30%) e di System Integration (- 39,0%).

Valori espressi in migliaia di Euro	2008	2007
Ricavi netti consolidati	246.932	226.195
Ricavi BU MMCC	200.301	120.549
Ricavi BU Logistica & Trasporti	-	36.395
Ricavi BU Servizi di noleggio	28.170	39.001
Ricavi BU System Integration	18.461	30.250

A livello complessivo, le sinergie tra le aree si riducono. Il peso del fatturato dei *call center* passa dal 53% del 2007 all'81% nel 2008. È l'esito dell'acquisizione di GSS Spagna. Tuttavia l'incremento di tale area non copre l'incremento dei costi operativi e del personale ad essa associata (vedi parte sui Costi, § 4).

A livello Italia, come si vede dalla figura sotto, relativa al bilancio 31 dicembre 2008, il 70% dei ricavi deriva dall'attività dei *call center*.



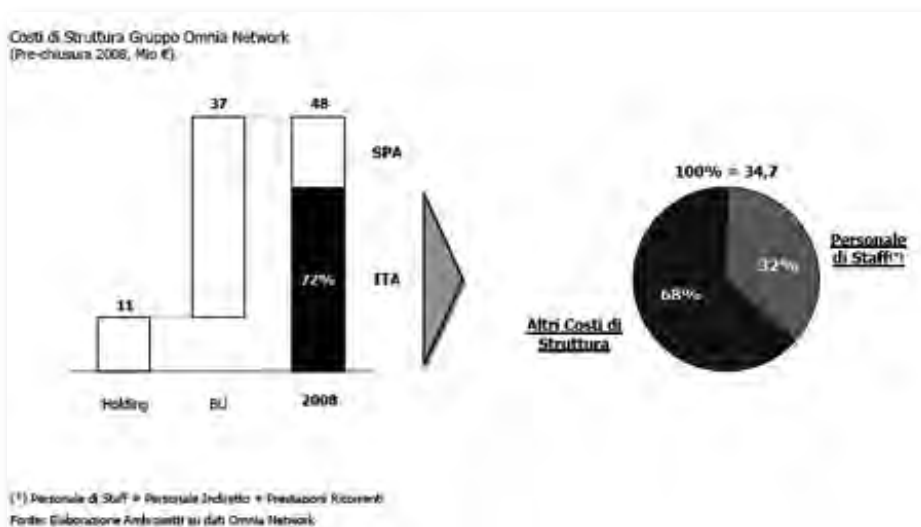
Tale concentrazione dei ricavi, avviene in un contesto in cui il *business* dei *call center* di ON appare oggi minacciato sia dai piccoli operatori locali, che possiedono una struttura di costo significativamente inferiore, sia dalle multinazionali che, operando su diverse geografie, possono essere molto aggressive sul mercato italiano

Nelle altre aree, ad oggi, ON non possiede tutti gli ingredienti necessari per competere con successo. È probabile che la commessa Wind sia stata meno redditizia di quanto supposto inizialmente. La strategia seguita appare fallimentare.

#### 4. Struttura dei costi

La struttura del Gruppo in Italia, tra personale non operativo ed altri costi, pesa per il 72% del totale

Di questa cifra il 32% è il costo del personale (sia indiretto che diretto, cioè stabile).



Il 68% dei costi, pari a 172 miliardi di euro, derivano essenzialmente dalle seguenti voci:

- gestione sedi di lavoro;
- affitto ramo Acroservizi;
- contratti con i fornitori.

Tra i costi operativi, colpisce l'incremento da 1,517 milioni di euro a 10,323, dovuti alla voce non meglio specificata di "spese diverse" (da 1,05 milioni del 2007 a 9,091 del 2008: + 837%!!!).



### 5. Bilancio al 31 dicembre 2008

Omnia Network ha reso noto che il proprio consiglio di amministrazione ha approvato i dati societari del 2008. Il margine operativo lordo si è attestato a -6,3 milioni di euro, rispetto ai +2,2 milioni di euro dell'esercizio precedente. Il risultato operativo (ebit) è stato pari a -35,7 milioni di euro, in calo rispetto ai 2,7 milioni di euro dell'anno scorso. Il gruppo ha conseguito una perdita netta pari a 41,4 milioni di euro (nel 2007 perdita uguale a 9,2 milioni di euro).

#### 5.1. Ultimi dati di bilancio (marzo 2009) (prima della chiusura e del fallimento)

La tabella che segue evidenzia i principali risultati economici del primo trimestre 2009, suddivisi per i tre gruppi di attività (*call center*, noleggio Ict, System Integration). Tra parentesi i valori negativi:

(Importi in migliaia di Euro)	Multi Media Contact Center MMC	Servizi di Noleggio Operativo REN	System Integration INF	Totale
	88,1%	7,7%	4,2%	100,0%
<b>Ricavi ed altri proventi</b>				
Verso terzi	40.965	3.576	1.936	46.477
Verso altri BU	(544)	20	249	(814)
<b>Costi operativi</b>				
Verso terzi	(42.249)	(3.763)	(2.847)	(48.858)
Verso altri BU	(687)	(40)	(85)	813
<b>EBITDA - Margine operativo lordo</b>	<b>(1.427)</b>	<b>(207)</b>	<b>(746)</b>	<b>(2.382)</b>
EBITDA/Ricavi	-3,5%	-5,8%	-38,5%	-5,1%
Accantonamenti a fondi rischi e svalutazioni	(1.775)	-	(9)	(1.784)
Ammortamenti	(963)	(14)	(225)	(1.202)
<b>EBIT - Risultato operativo</b>	<b>(4.165)</b>	<b>(221)</b>	<b>(980)</b>	<b>(5.368)</b>
EBIT/Ricavi	-10,2%	-10,2%	-50,6%	-11,5%

Si può osservare come l'area dei *call center* aumenti all'88,1% dei ricavi totali. Le sinergie tra le varie aree, obiettivo del *management* di Omnia, vanno a farsi benedire. Il *core business* del gruppo è quello a minor valore aggiunto. La responsabilità è del *management* (che si rivela incapace).

Centrando l'attenzione solo sul comparto *call center* (MMCC) e facendo un confronto con il I trimestre 2008, i dati del I trim. 2009 evidenziano un calo dei ricavi del 13% e un calo dei costi operativi verso

terzi (ovvero subfornitori, costi di gestione e costi del personale) del 5% da 45,819 milioni di euro a 42,936 milioni (vedi tabella qui sotto).

(importi in migliaia di euro)	Q1'09	Q1'08	Q1'09 VS Q1'08
<b>Ricavi ed altri proventi</b>	<b>41.509</b>	<b>47.790</b>	
Verso terzi	40.965	47.019	-13%
Verso altri BU	544	771	
<b>Costi operativi</b>	<b>(42.936)</b>	<b>(45.819)</b>	
Verso terzi	(42.249)	(44.395)	-5%
Verso altri BU	(687)	(1.424)	
<b>EBITDA - Margine operativo lordo</b>	<b>(1.427)</b>	<b>1.971</b>	<100%
EBITDA/Ricavi	-3,5%	4,2%	
Accantonamenti a fondi rischi e svalutazioni	(1.775)	91	
Ammortamenti	(963)	(1.102)	
<b>Risultato operativo</b>	<b>(4.165)</b>	<b>960</b>	<100%
EBIT/Ricavi	-10,2%	2,0%	

Il risultato negativo in termini di profitto è dunque imputabile al calo dei ricavi e non all'aumento dei costi (inoltre non ci sono i dati relativi al solo costo del personale). Ricordo che il personale del Gruppo alla data del 31/03/2009 è pari a 7.269 unità, di cui 3.014 in Italia, 38 in Romania e 4.217 in capo alla controllata spagnola GSS.

#### *6. Ristrutturazione di Omnia: il piano industriale e il costo del personale*

Il piano industriale Ambrosetti per il triennio 2009-2011 si basava prevalentemente su un programma attuabile nel breve termine di forte ridimensionamento dei costi generali e amministrativi di struttura, siano essi rappresentativi di attività ridondanti, non più produttive o sproporzionate rispetto ai volumi di attività, ivi compreso un programma di razionalizzazione dell'assetto societario per recuperare efficienza.

Il Piano prevede una serie di interventi sul *core business* di Omnia-Network, rappresentato dalle attività dei *call center*, volti a riqualifi-

care la struttura operativa italiana attraverso una serie di interventi interni ed esterni tesi a migliorarne la produttività. La scarsa redditività di ON è imputabile, secondo l'analisi Ambrosetti a:

- eccessivo peso dei *call center* nel fatturato del gruppo;
- alle trasformazioni del settore dell'*outsourcing* in Italia sia dal lato della domanda che dell'offerta;
- all'evoluzione del quadro normativo (nel caso di Omnia ciò ha determinato un incremento – ad avviso di Ambrosetti – del costo del lavoro di circa 10 Mio €).

I primi due aspetti sono condivisibili: essi sono il risultato di strategie di *management* del tutto errate. Non avendo dati precisi sulla struttura dei costi, è però difficile sapere dove mettere le mani.

La terza causa è del tutto inopinabile. Essa viene imputata alla Circolare Damiano e alle nuove norme sul *teleselling*, ecc. Tuttavia, l'aumento di 10 milioni di euro nel costo del personale non sembra confermato dai dati, raccolti nella tabella seguente.

	31.12.08	31.12.07	31.12.06	31.12.2005	31.12.2004	31.12.2003
Direnti	10	11	6	3	4	3
Quadri	37	49	38	20	18	9
Impiegati	2.385	2.360	1.076	544	319	140
Operai	3	54	70	67	71	66
Lavoratori a progetto	730	635	1.315	369	133	2
<b>Totale</b>	<b>**3.165</b>	<b>*3.109</b>	<b>2.505</b>	<b>1.003</b>	<b>545</b>	<b>220</b>

\* Si precisa che i dati della tabella al 31.12.07 comprendono il personale in forza ad OmniaLogistic, IPCWVVCargo e Omniacopy la cui cessione è intervenuta solamente a fine dell'esercizio 2007. I dati del periodo 2007 includono il personale in forza presso We Call 4 You in Romania.

\*\* Si precisa che i dati della tabella al 31.12.08 non comprendono il personale del Gruppo Uniposta ed in particolare quelli di OmniaLogistic, IPCWVVCargo pari a 143 unità al 31 dicembre 2008.

Nel bilancio 2008, infatti, si legge testualmente (p. 44):

Lo sviluppo dimensionale degli impiegati del Gruppo avvenuto nel 2007 e confermato nel 2008 è stato determinato in particolare dal percorso di trasformazione dei rapporti di collaborazione coordinata e continuativa o con contratto a progetto (*ex art. 61*

Legge 30) in contratti di lavoro subordinato, così come indicato dalla Circolare Ministeriale n. 17 del 14 giugno 2006 e dalla Legge Finanziaria 2007 (c.d. “stabilizzazione”) avvenuto nel corso del 2007 e completati nel 2008 che ha comportato per il Gruppo un significativo incremento dei costi del personale con negativa incidenza sui risultati economico-finanziari. Nel corso del 2008 è diminuito il numero dei Quadri aziendali, riallineatosi ai livelli del 2006, mentre è rimasto sostanzialmente invariato il numero degli impiegati, quasi interamente dedicati all’attività di *call center* svolta sul territorio nazionale. Tale nuova modalità ha comportato per il Gruppo un significativo incremento dei costi del personale.

Se osserviamo i dati della tabella, vediamo in Italia che nel passaggio dal 2007 (dove l’utile operativo era positivo) al 2008 (dove si registrano perdite) i lavoratori dipendenti (stabili e a termine) calano da 2.463 (tra operai, impiegati e quadri) a 2.425, mentre i contratti a progetti aumentano da 635 a 730 (+ 15%), con l’effetto di aumentare il peso dei collaboratori dal 20,5% (2007) al 23,1% del totale addetti nel 2008.

I dati sugli addetti riguardano le attività svolte in Italia. Tuttavia occorre considerare che nel corso del 2008, sono a venuti a regime i costi del personale dovuto all’acquisizione del gruppo spagnolo-America Latina (GSS), con a carico 4.217 dipendenti. I dati di bilancio (vedi tabella qui sotto) vedono infatti un incremento del 125,9%, con un incidenza sul valore della produzione passano dal 22,6% del 31 dicembre 2007 al 46,8% del 31 dicembre 2008.

[ 6 ] Costi del personale		
(in migliaia di euro)	31.12.2008	31.12.2007
Salari e stipendi	88.654	35.637
Contributi previdenziali	24.323	11.202
Altri costi del personale	1.824	2.746
Trattamento di fine rapporto	907	1.632
	115.708	51.217

Ma come riconosce la relazione di bilancio (p. 88) tale variazione è

da ricondurre principalmente alla crescita dimensionale del Gruppo ed in particolare all'inserimento del personale proveniente dall'acquisizione del Gruppo GSS.

Se infatti calcoliamo l'incidenza del costo per addetto, questa era nel 2007 pari a 16.407 euro lordi all'anno, mentre nel 2008 risulta pari (al lordo dei nuovi occupati) a 15.918 euro (il calcolo è stato ottenuto dividendo il costo del personale per il numero degli addetti; nel 2007 si è tenuto conto degli addetti al netto dei nuovi assunti GSS, mentre per il 2008 si è tenuto conto anche degli addetti GSS). Ciò significa che il costo del lavoro per addetto non solo non è aumentato, ma è addirittura diminuito!

Il problema non è quindi il costo del personale, ma i mancati introiti (in termini di fatturato) che non sono arrivati dall'acquisizione del Gruppo GSS. Come mai?

### *7. Situazione finanziaria*

A fronte della situazione contabile, il 29 maggio 2009 l'Assemblea degli Azionisti di Omnia Network ha deliberato di

attribuire al Consiglio di Amministrazione la facoltà di aumentare, a pagamento e in via scindibile, il capitale sociale in una o più volte, entro il periodo di 3 anni dalla data odierna, per un importo massimo, comprensivo di eventuale sovrapprezzo, di euro 150 (centocinquanta) milioni, mediante emissione di azioni ordinarie aventi le stesse caratteristiche di quelle in circolazione, da offrire (i) in opzione agli aventi diritto oppure (ii) con esclusione del diritto di opzione (con conferimento in denaro e/o in natura, anche con la modalità della compensazione di crediti e debiti), in favore di Ti-Cam Handles Und Beteililigungs GmbH [vedi allegato n. 2].

Si tratta di una scelta necessaria, per far fronte alla carenza di liquidità, dovuta al costo dell'internazionalizzazione del gruppo e ad una gestione finanziaria molto poco trasparente. Non è un caso la sospensione del titolo in borsa, la non approvazione del bilancio 2007 e 2008 da parte della società di revisione Mazars, l'inchiesta Consob.

La struttura finanziaria è caratterizzata dai seguenti dati:

- l'importo degli affidamenti (ovvero i debiti verso le banche per apertura di credito) è pari a € 60.726.223 (circa un quarto dei ricavi); ;
- il grado di utilizzo è pari a € 40.882.513 (pari al 66%, quota bassa: come mai? Dove va la liquidità non utilizzata?);
- la società dopo il 31 marzo 2009 ha richiesto nuovi fidi bancari.

Nella seguente tabella, l'elenco dei debiti maturati con le banche e le relative scadenze per pagare le rate degli interessi:

RIEPILOGO FINANZIAMENTI A MEDIO TERMINE DEL GRUPPO

Finanziamenti a Medio Termine	BANCA	valore nominale	valore residuo	data scadenza			importo capitale	importo pagato (a fine)	
				inizio	fine	fine		31/03/09	31/03/09
INTESA SANPAOLO	OMNIA NETWORK	€ 10.000 (2)	€ 987	17/12/06	17/11/10	17/11/08	€ 5.500	€ 2.467	€ 3.353
BANCO POP. VRINO	OMNIA SERVICE CENTER	€ 9.500 (12)	€ 1	30/06/08	31/12/13	21/12/07	€ 8.950	€ 2.850	€ 5.700
CARIPARMA	OMNIA NETWORK	€ 2.000 (11)	€ 957	25/02/08	26/11/10	25/11/07	€ 1.371	€ 838	€ 533
BARCLAYS BANK	OMNIA NETWORK	€ 2.000 (8)	€ -	07/09/07	07/09/13	07/09/07	€ 1.451	€ 450	€ 951
INTERBANCA	OMNIA NETWORK	€ 2.000 (1)	€ 882	31/10/06	30/04/08	21/04/08	€ 545	€ 545	€ -
BANCA ANTONVENETA	OMNIA NETWORK	€ 2.000 (14)	€ -	10/07/08	10/04/11	12/03/08	€ 1.833	€ 1.000	€ 833
BCC CARIGATE	OMNIA SERVICE CENTER	€ 750 (16)	€ -	25/10/08	26/09/15	25/09/08	€ 714	€ 98	€ 616
BARCLAYS BANK	OMNIA SERVICE CENTER	€ 500 (10)	€ 47	07/11/07	07/09/10	07/09/07	€ 259	€ 171	€ 88
BANCA POP.MILANO	OMNIA NETWORK	€ 500 (5)	€ -	31/07/07	30/05/11	22/08/07	€ 305	€ 126	€ 179
BCC SESTO S.G.	OMNIA SERVICE CENTER	€ 500 (8)	€ 48	28/02/07	31/08/12	31/03/07	€ 348	€ 123	€ 225
BANCA SINTESI	WOR	€ 500 (13)	€ -	24/04/08	24/01/13	24/01/08	€ 412	€ 94	€ 316
BCC CARIGATE	OMNIA SERVICE CENTER	€ 341 (4)	€ 16	28/08/08	28/05/12	28/06/08	€ 209	€ 71	€ 138
BANCA INTESA	WOR	€ 300 (7)	€ 30	31/10/08	31/07/08	27/10/08	€ 58	€ 58	€ -
CREDICOOP COMUZZI	OMNIA SERVICE CENTER	€ 257 (15)	€ 6	30/07/08	30/05/13	25/07/08	€ 262	€ 59	€ 203
CREDITO EMILIANO	OMNIA NETWORK	€ 200 (5)	€ 18	27/07/07	27/04/10	27/04/07	€ 87	€ 69	€ 18
BANCA SELLA	OMNIA NETWORK	€ 130 (3)	€ -	25/10/00	25/05/18	20/05/08	€ 125	€ 10	€ 115
<b>TOT</b>		<b>€ 31.518</b>					<b>€ 22.629</b>	<b>€ 8.789</b>	<b>€ 13.290</b>

L'aumento di capitale di 150 milioni di euro corrisponde a circa i 2/3 del fatturato.

### 8. Conclusioni

Ecco alcune conclusioni preliminari.

1. L'aumento di capitale è dovuto per la carenza di liquidità (ma i fidi bancari sono utilizzati solo per i 2/3). È questo il punto messo in risalto dall'inchiesta della Consob. Ciò implica la modifica della struttura proprietaria con l'ingresso in modo massiccio dell'impresa tedesca Ti-Cam

Handels und Beteiligungs GmbH (vedi allegato 2). Sicuramente ciò non avviene per filantropia, ma come premessa di un piano di ristrutturazione che è ancora tutto da decidere. Da un lato, l'immissione di nuova liquidità può favorire la riammissione nel mercato borsistico, con un incremento azionario, che ha toccato minimi storici prossimi allo zero. Ciò consente un risparmio per la società acquirente e quindi la possibilità di lucrare plusvalenze nel futuro.

2. Osservando i conti dell'azienda, pare che si sia voluto ridimensionare i ricavi e far emergere incrementi di costi, soprattutto del personale. Tuttavia tali incrementi risultano, a un esame attento, inesistenti. Ci domandiamo dove sono andati i ricavi della consociata spagnola GSS oppure come mai i ricavi della GSS sono risultati inferiori alle attese. Un'ipotesi è che si sia voluto fare un'acquisizione di tipo speculativa finanziaria, che non è andata a buon fine, anche perché a partire dal settembre 2007 si è entrati in piena crisi economica-finanziaria. In altre parole, l'investimento effettuato con l'acquisto della GSS è stato più un investimento finanziario che reale, visto anche che nel corso del 2008 non ci sono stati investimenti reali. Infatti, l'ammontare degli investimenti è pari solo a circa 10 milioni di euro (meno del 5% del fatturato), in parte ammortamenti e in parte ammodernamento sedi.

3. Il rischio è che l'aumento di capitale apra ad una strategia analoga. Il valore delle azioni ON è talmente basso che può attirare pescecani, che intendono ristrutturare, tagliare posti di lavoro, per far risalire il titolo e lucrare le plusvalenze. Quando si parla di pescecani, si parla dei nuovi entrati nel CdA, il cui *pedigree* bisognerebbe indagare (i nomi sono infatti alquanto sconosciuti, almeno per me).

4. La gestione di questi due ultimi anni è stato da un punto di vista manageriale schifosa. Il piano industriale di Ambrosetti SpA è vacuo e poco chiaro. Il fatto che in parte sia stato ripreso nella relazione di bilanci 2008 non depone a suo favore. È possibile che ci siano conti in nero, ma non abbiamo le prove.

5. Sequestrare i manager è un obiettivo centrato.

## Allegato n. 1: eventi societari più significativi avvenuti a partire dal marzo 2009

1. In data 13 marzo 2009 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di procedere alla revisione e rettifica del bilancio di esercizio e consolidato al 31 dicembre 2007. Nello stesso consiglio il dott. Achille Tranchida e gli altri consiglieri con deleghe hanno rimesso tutte le deleghe attribuite ed è stato nominato un nuovo amministratore delegato, il dott. Luigino Bellusci, con tutte le deleghe.
2. In data 20 marzo 2009 il CdA di Omnia Network Spa ha approvato la nuova proposta di Bilancio di Esercizio e Consolidato chiusi al 31 dicembre 2007 alla luce delle valutazioni ed osservazioni del Consiglio di Amministrazione del 13 marzo con particolare riguardo ai rilievi della impugnativa Consob. Lo stesso Consiglio ha convocato l'Assemblea ordinaria dei Soci per la nuova approvazione del Bilancio di Esercizio e Consolidato, chiusi al 31 dicembre 2007 per il giorno 30 aprile 2009.
3. In data 30-31 marzo 2009 il CdA di Omnia Network Spa ha approvato il progetto di Bilancio di Esercizio e Consolidato chiusi al 31 dicembre 2008. Lo stesso Consiglio ha convocato l'Assemblea ordinaria dei Soci per l'approvazione del Bilancio di Esercizio e Consolidato, chiusi al 31 dicembre 2008 per il giorno 30 aprile 2009. Nello stesso consiglio si è preso atto dell'impegno dell'azionista di riferimento TI-Cam in merito alle garanzie finanziarie e agli impegni per la sottoscrizione del futuro aumento del capitale sociale
4. Il CdA in data 7 aprile 2009 nell'ottica del rafforzamento della struttura patrimoniale e finanziaria del Gruppo ha deliberato di convocare l'Assemblea Straordinaria di Omnia Network Spa. Tale assemblea è stata fissata per il 29 maggio 2009 affinché quest'ultima deliberi in merito all'attribuzione al Consiglio di Amministrazione, ai sensi dell'art. 2443 del Codice Civile, della facoltà di aumentare a pagamento e in via scindibile, in una o più volte, il capitale sociale, entro il periodo di tre anni dalla data della deliberazione, per un importo massimo, comprensivo di eventuale sovrapprezzo, di Euro 150 milioni.
5. L'assemblea ordinaria degli azionisti, in data 30 aprile 2009, all'unanimità, ha deliberato l'approvazione della nuova formulazione del bilancio di esercizio e consolidato al 31 dicembre 2007. Nella stessa assemblea è stato altresì approvato, all'unanimità, il bilancio di esercizio e consolidato al 31 dicembre 2008.



6. L'Assemblea Ordinaria degli azionisti in data 30 aprile 2009 e il CdA del 6 maggio 2009 hanno rispettivamente nominato i nuovi amministratori e attribuito le cariche sociali a: Luigino Bellusci (Presidente), Sebastiano Liori (vice Presidente) e Roberto Nori (Amministratore delegato). Gli altri componenti del CdA sono Claudio Giannettoni, Sergio Giuseppe Vago (indipendente), Michele Accetturo, Luigi Monterisi, Alessandro Gili e Domenico Ciavarella (indipendente).
7. In data 6 maggio 2009, la Consob ha terminato la propria attività ispettiva.

## Allegato n. 2: cambiamenti nella struttura societaria del Gruppo Omnia

1. La Consob, con atto di citazione notificato in data 23 gennaio 2009, ha impugnato innanzi al Tribunale Civile di Milano la delibera assembleare del 21 maggio 2008, con cui è stato approvato il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2007 di Omnia Network Spa, nonché ha richiesto l'accertamento della non conformità del bilancio consolidato del Gruppo Omnia Network al 31 dicembre 2007 alle norme che ne disciplinano i criteri di redazione. Il CdA di Omnia Network, in data 13 marzo 2009, anche a seguito dell'impugnativa Consob del 23 gennaio 2009, ha pertanto deciso di procedere alla rettifica del Bilancio d'Esercizio e Consolidato al 31 dicembre 2007.
2. In data 18 marzo 2009 la società IN.TE.GR.A – Innovazioni Tecnologiche Gruppi Aziendali Spa (“Integra”) – già proprietaria del 80,37% del capitale sociale di OKW S.A., ha trasferito alla Ti-Cam Handels Und Beteiligungs GmbH (“Ti-Cam”) la propria quota di partecipazione azionaria pari all'80,37% del capitale sociale di OKW S.A., società di diritto lussemburghese con sede in Lussemburgo, 2-8 Charlese De Gaulle, L-1653, n.rc B81545, che a sua volta detiene una partecipazione pari al 29,46% di Omnia Network Spa. Nell'atto oggetto del trasferimento delle quota OKW S.A., Ti-Cam si è obbligata, successivamente all'eventuale delibera, a sottoscrivere la propria quota parte dell'aumento di capitale sociale di Omnia Network Spa, quale specifica controprestazione del trasferimento della partecipazione di OKW S.A., operato da Integra.
3. In data 22 marzo 2009 Omnia Network SpA ha depositato presso il Tribunale di Milano istanza di opposizione all'impugnativa di bilancio notificata il 23 gennaio 2009 da parte di Consob di cui al punto precedente chiedendo,

a seguito della rettifica del bilancio di esercizio e consolidato 2007, di dichiarare la cessazione della materia del contendere.

4. Ti-Cam Handels und Beteiligungs GmbH, azionista di controllo della OKW, che detiene una partecipazione pari al 29,46 % del capitale sociale della Omnia Network Spa, ha rilasciato una lettera contenente l'impegno vincolante da parte della stessa a:

- favorire il reperimento per il Gruppo Omnia Network, di risorse finanziarie necessarie a sopperire le immediate esigenze di cassa anche attraverso l'impegno alla concessione a terzi di garanzie personali e/o reali, per un valore massimo di Euro 8 milioni, da parte della società Ti-Cam Handels und Beteiligungs GmbH o di società del proprio gruppo;
- al fine di supportare il progetto industriale, effettuare un aumento di capitale nella partecipata Omnia Network Spa che la stessa Ti-Cam Handels und Beteiligungs GmbH si è impegnata a deliberare, sottoscrivere e versare e/o conferire (o a far deliberare, sottoscrivere e versare e/o conferire da OKW S.A.) per un importo minimo di Euro 10 milioni sino ad un massimo di Euro 40 milioni entro un periodo di tre anni dalla relativa delibera in funzione delle esigenze aziendali.

L'EBITDA rappresenta la differenza tra i Ricavi netti consolidati ed i Costi operativi al lordo dei costi di natura non monetaria relativi ad ammortamenti e svalutazioni (al netto di eventuali ripristini di valore) di attività correnti e non correnti.

L'EBIT (risultato operativo della gestione ordinaria) è ottenuto sottraendo dall'EBITDA i costi di natura non monetaria relativi ad ammortamenti e svalutazioni (al netto di eventuali ripristini) di valore di attività correnti e non correnti.