



**RELAZIONE ILLUSTRATIVA DEGLI AMMINISTRATORI  
PER L'ASSEMBLEA STRAORDINARIA PREDISPOSTA IN  
CONFORMITA' ALL'ALLEGATO 3°, SCHEMA 2, AI SENSI  
DEGLI ARTT. 72 E 92 DEL REGOLAMENTO CONSOB  
N°11971 E SUCCESSIVE MODIFICHE**

Signori azionisti,

il Consiglio di Amministrazione della Vostra Società Vi ha convocati in Assemblea Straordinaria per richiederVi di deliberare su:

**1. Proposta di aumento del capitale sociale a titolo oneroso per un importo, inclusivo di eventuale sovrapprezzo, non superiore ad EURO 5.000.000,00.**

1.1 L'aumento di capitale si rende opportuno per contribuire a riequilibrare la struttura finanziaria e patrimoniale della Società e del Gruppo.

In particolare, e' necessario intervenire sul rapporto tra il valore attuale delle immobilizzazioni, che rappresentano gli investimenti del Gruppo, (16,5 milioni di Euro nel consolidato al 31 marzo 2003) e il Patrimonio Netto (pari a 13,8 milioni di Euro nel consolidato al 31 marzo 2003), anche in previsione dell'imminente decurtazione delle Riserve derivante dalla assegnazione gratuita a Voi azionisti di azioni della controllata inglese Brainspark Plc., come deliberato dall'Assemblea del 29 aprile u.s..

Un miglioramento del margine di struttura consentirà di liberare da subito risorse finanziarie del Gruppo a favore della gestione del capitale circolante. A fronte dei segnali di uscita dalla situazione congiunturale di mercato, il Gruppo si troverà pertanto nelle condizioni migliori per cogliere appieno tutte le opportunità derivanti da quelle aree di mercato dove già esprime la propria *leadership*.

1.2 A complemento informativo, e per comprendere l'evoluzione recente della posizione finanziaria, si riportano di seguito i dati di composizione dell'indebitamento netto finanziario a breve e a medio termine della Società e del Gruppo (consolidato) al 31 marzo 2003, e il confronto con i corrispondenti dati tratti dal progetto di bilancio per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2002 approvato dal Consiglio di Amministrazione, e tratti dalla precedente relazione trimestrale al 30 settembre 2002.

**AISOFTW@RE S.P.A.**

.000/Euro	31/03/03	31/12/02	30/09/02
<b>Disponibilità liquide (a)</b>	12	46	2041
<b>Debiti finanziari a breve termine (b)</b>	-5.087	-6.868	-6.597
<b>Debiti finanziari a medio termine (c)</b>	-142	-142	-617
<b>Posizione finanziaria netta (a-b-c)</b>	-5.216	-6.964	-5.173

**GRUPPO AISOFTW@RE (consolidato)**

.000/Euro	31/03/03	31/12/02	30/09/02
<b>Disponibilità liquide/titoli (a)</b>	460	2.442	7.521
<b>Debiti finanziari a breve termine (b)</b>	-13.643	-14.970	-15.157
<b>Debiti finanziari a medio termine (c)</b>	-205	-207	-2.748
<b>Posizione finanziaria netta (a-b-c)</b>	-13.338	-12.735	-10.384

- 1.3 Di seguito si riportano le principali voci dello stato patrimoniale al 31 marzo 2003, confrontate con lo stesso periodo del 2002 e con i dati relativi all'esercizio chiuso al 31/12/2002 (progetto di bilancio 2002):

.000/Euro	31/03/03	31/03/02	31/12/2002
<b>Capitale fisso</b>	17.554	32.816	19.041
<b>Investimenti</b>	-482	6.752	3.065
<b>Capitale circolante netto</b>	12.543	15.735	13.000
<b>Capitale Sociale</b>	3.552	3.552	3.552
<b>Patrimonio Netto</b>	13.816	35.424	16.665

Il valore della produzione del primo trimestre 2003 è pari a 6,2 Milioni di Euro rispetto ai 6,8 Milioni di Euro dello stesso periodo 2002.

I ricavi consolidati al 31 marzo 2003 sono pari 6 Milioni di Euro rispetto a 6,4 Milioni di Euro dello stesso periodo 2002.

L'EBITDA consolidato di periodo, storicamente negativo per la stagionalità del business, ha registrato un consistente miglioramento (+35% ) attestandosi a -1 milione di Euro. Tale risultato si deve attribuire principalmente ai positivi effetti del programma di contenimento costi del personale (diminuiti del 14%) e dei piani di razionalizzazione delle attività non strategiche di business, implementati dall'inizio dell'anno.

Positivo l'EBITDA dell'area Medical Solutions e in netto miglioramento quello delle aree Financial Solutions e Technologies & Solutions. Contenuto il peggioramento dell'EBITDA nell'area Professional Services.

L'EBIT del primo trimestre 2003 è in netto recupero (17,75%) rispetto al valore negativo di 2,6 milioni di Euro del 2002, attestandosi a -2,1 Milioni di Euro.

La posizione finanziaria netta del Gruppo si attesta ad un valore negativo di 13,3 Milioni di Euro rispetto ad un valore negativo di 12,7 al 31/12/2002. Il peggioramento per 603 mila Euro della posizione finanziaria netta di periodo è significativamente inferiore rispetto al peggioramento di 2,4 Milioni di Euro del quarto trimestre 2002.

### **Budget 2003**

Il Consiglio di Amministrazione riunitosi in data 21 maggio 2003 ha approvato il nuovo budget 2003. I ricavi consolidati sono stimati in circa 32 milioni di Euro, con un EBITDA di circa l'11% ed un EBIT in sostanziale pareggio. Le crescite del 2003, diverse per ciascuna area di business, sono basate su dettagliati piani di marketing, sotto descritti, la cui attuazione condiziona il raggiungimento degli obiettivi.

### **Area Financial Solutions**

#### **Business Unit Financial Solutions di AISoftw@re S.p.A.**

La crescita dei ricavi per l'anno 2003, molto superiore rispetto a quella registrata nel 2002 è sostanzialmente sostenuta dalla capacità della struttura tecnica di realizzare progetti di rilevanti dimensioni per banche di primaria importanza in aree applicative innovative.

Il fatturato alla data e il portafoglio ordini finora acquisito (circa il 60% del Budget 2003) garantisce una base di ricavi nettamente migliore rispetto al 2002, e le numerose trattative in essere nel mercato bancario dovrebbero sostenere la crescita del business. Le sinergie tecniche e commerciali con la società Eta Beta, su cui si intensamente lavorato nel 2002, dovrebbero a loro volta contribuire nel dare consistenza alla crescita e al consolidamento del business.

Il costo del personale tecnico per il 2003 incide sul fatturato per circa il 45% e garantisce un buon margine. Le stime dei ricavi e margini (EBIT positivo di oltre il 18%) del 2003, consentono di prevedere l'inizio del recupero degli investimenti fatti per le acquisizioni nel settore.

### **Eta Beta Srl**

I ricavi previsti per l'anno 2003 sono sostanzialmente costanti rispetto al 2002, la cui crescita rispetto all'anno precedente è stata significativa.

Nel 2003 si prevede di consolidare la presenza della società nel mercato del Project e Facility Management attraverso l'acquisizione di nuovi clienti e l'espansione dei contratti acquisiti in essere.

Il fatturato ricorrente generato dalla vendita dei servizi di outsourcing pluriennale, costituisce una ulteriore fonte di ricavi che consente, nel corso del 2003, di focalizzarsi verso un miglioramento dei margini (che nel 2002 sono stati contenuti a causa dello sforzo commerciale volto all'apertura di nuovi business).

Il fatturato alla data e il portafoglio ordini finora acquisito copre circa il 66% del budget di fatturato previsto per l'anno 2003.

Nel budget 2003 sono state previste anche vendite di licenze d'uso di un nuovo prodotto che la società sta sviluppando (Web Mobility). per la gestione e trasmissione delle informazioni tramite telefono cellulare.

Ulteriori benefici in termini di profittabilità saranno ottenuti grazie a minori costi generali rispetto al 2002 per:

- il trasferimento già realizzato della filiale di Milano presso la sede della Capogruppo.
- l'utilizzo dei sistemi informativi contabili e di gestione del personale della Capogruppo.

La società Aemedia Srl, controllata da Eta Beta, svolge la funzione di system integrator e fornitore di soluzioni di videocomunicazione per tutti i clienti del gruppo. L'attività di installazione è curata dalla struttura tecnica di Eta Beta.

Dopo un anno di rodaggio nella vendita di servizi di Videocomunicazione in settori di mercato diversi dal Finance, la società collaborerà con le altre società del Gruppo per integrare la propria offerta nei progetti da loro proposti al mercato.

### **Area Medical Solutions**

#### **AISoftw@re Medical Solutions & Program S.p.A.**

La forte crescita prevista nei ricavi del 2003, di gran lunga superiore a quella del mercato nazionale è dovuta ai risultati attesi dalle strategie commerciali la cui implementazione è iniziata nel 2002.

La società sta attualmente partecipando ad alcune gare d'appalto pubbliche ove l'offerta è già stata presentata.

Il mercato sia pubblico che privato di medio-piccole dimensioni viene seguito tramite una rete distributiva che è stata rafforzata e consolidata nel corso del 2002. Il fatturato alla data e il portafoglio ordini finora acquisito ammonta a circa il 55% del budget ricavi 2003 ed è già superiore al risultato dei ricavi realizzati nel 2002. Le trattative aperte, ed in avanzato stato di negoziazione, ivi comprese alcune gare pubbliche, sostengono la crescita prevista del business e danno consistenza all'ipotesi di budget formulata.

E' pianificata l'espansione dell'attività commerciale nel mercato USA attraverso un agente locale specializzato nel settore, che potrà capitalizzare la positiva referenza acquisita e installata nel 2002. Sono stati inoltre siglati degli accordi di distribuzione in Germania, Austria e UK con operatori locali.

Nel corso del 2003 sono previsti investimenti in ricerca e sviluppo per i prodotti Medstation e Cardiosphere.

Le stime dei ricavi e margini (EBIT) del 2003, consentono di prevedere l'inizio del recupero degli investimenti fatti per le acquisizioni nel settore.

#### **GST S.r.l**

La crescita dei ricavi è basata sulla disponibilità del prodotto SUR (Stazione Unica di Refertazione) il cui sviluppo si sta concludendo e per il quale sono stati ottenuti finanziamenti pubblici.

E' inoltre prevista una forte collaborazione con le altre società del gruppo AISoftw@re per diffondere le soluzioni di riconoscimento vocale e di firma elettronica in mercati complementari a quello medicale.

Il fatturato alla data e il portafoglio ordini finora acquisito ammonta a circa il 40% del fatturato previsto per l'anno 2003.

## **Area Technologies Solutions**

### **AISoftw@re Technologies & Solutions S.p.A.**

I ricavi attualmente previsti nel 2003, comunque superiori rispetto a quanto realizzato nel corso del 2002, e certamente ambiziosi se confrontati con la crescita di mercato, sono basati sul processo di ridefinizione dell'offerta e di focalizzazione commerciale in mercati strategici, che è iniziato nel 2002 ed è ora stato completato con la formalizzazione della nuova struttura operativa della società.

L'offerta è basata sulla capacità di realizzare progetti e soluzioni di Data Intelligence, E-Business, Sicurezza Informatica, Realtime Systems.

I mercati strategici, su cui la rinnovata e rafforzata struttura commerciale e sistemistica si sta focalizzando, sono la Difesa, Spazio e Ambiente, la Pubblica Amministrazione Centrale, la Pubblica Amministrazione Locale, le Utilities.

Gli obiettivi del 2003, oltre alla capillare gestione del parco clienti installato, sono:

- acquisire delle commesse pluriennali di entità rilevante
- realizzare una soluzione di prestigio per ogni area di offerta utilizzabile come referenza significativa.

La partecipazione a gare di dimensioni rilevanti avviene attraverso alleanze con system integrators nazionali ed internazionali, e contemporaneamente si sono rafforzate le partnership con fornitori di tecnologie innovative.

Prosegue, inoltre, la partecipazione a progetti di ricerca UE e Miur per acquisire e consolidare le competenze sulle nuove tecnologie.

Sono incentivate le azioni di collaborazione e interscambio tecnologico (Knowledge Management, Human Resources Management, Communications & Multimedia) con le altre società del Gruppo.

Per la realizzazione dei progetti di grosse dimensioni, vengono utilizzate risorse esterne, con costi variabili, provenienti da AISoftw@re Professional Services.

Le vendite di prodotti di terzi sono concentrate sui prodotti Object Store e XML e all'acquisto e rivendita di prodotti Ilog, Cyber-ark, Ingeneo e Business Objects.

Sono in corso azioni di dismissione delle aree di business non remunerativa e non ritenute più strategiche con la conseguente riduzione delle risorse impegnate e dei relativi costi fissi.

I benefici nella riduzione dei costi fissi, intrapresa nel 2002 con l'accentramento delle sedi, sono previsti realizzarsi completamente nel corso del 2003.

Il fatturato alla data e il portafoglio ordini finora acquisito ammonta a circa il 49% del budget ricavi previsto per il 2003.

Le stime trimestrali dei ricavi e margini del 2003, consentono di prevedere un EBIT positivo nel 4° Q, con un netto miglioramento rispetto al 2002 e al primo trimestre 2003.

#### **AISoftw@re Professional Services S.p.A.**

I ricavi totali previsti per l'anno 2003, si riducono sensibilmente rispetto al 2002, a causa della perdurante crisi nel settore delle Telecomunicazioni e più in generale nel mercato del centro-sud Italia.

Gli attuali ricavi sono basati sullo sviluppo del parco clienti e sull'acquisizione di nuovi clienti sia sul mercato pubblico (partecipazione diretta e tramite ATI a gare pubbliche) sia in quello privato. Si prevede inoltre una moderata crescita nel mercato nel Nord Italia.

La riduzione in corso delle risorse dipendenti e il maggiore utilizzo di risorse esterne tende ad uno spostamento dei costi diretti da fissi a variabili, riducendo ancora una volta i rischi nel caso la crisi del mercato dovesse prolungarsi.

Gli investimenti fatti sul personale attraverso corsi di formazione specialistici e il ridotto turnover, dovrebbero consentire di proporre al mercato risorse con maggiore esperienza e competenza ottenendo tariffe con maggiori margini.

Ulteriori recuperi in termini di profittabilità saranno ottenuti grazie alla chiusura della sede di Firenze (gennaio 2003) e al trasferimento (aprile 2003) delle filiali di Milano e Roma presso le sedi della Capogruppo.

Le stime trimestrali dei ricavi e margini del 2003, consentono di prevedere un EBIT positivo nel 4° Q, con un netto miglioramento rispetto al 2002 e al primo trimestre 2003.

- 1.4 Sono in corso trattative con primarie istituzioni finanziarie per la definizione di un consorzio di garanzia e delle sue modalità di intervento. A tal fine, la Società ha conferito incarico alla TWICE SIM S.p.A. per la costituzione di tale consorzio.
- 1.5 Le azioni rinvenenti dall'aumento di capitale saranno offerte agli azionisti della Società e per l'eventuale quota inoptata a terzi ai sensi di legge.
- 1.6 Il Consiglio di Amministrazione determinerà il prezzo di emissione delle nuove azioni in un momento precedente l'assemblea, in sede assembleare o chiederà delega all'assemblea per poter definire il prezzo il giorno precedente il deposito del prospetto informativo.

Tali opzioni consentiranno al Consiglio di Amministrazione di poter determinare il prezzo di emissione delle azioni in base all'andamento del titolo e/o all'esito di talune operazioni in corso.

- 1.7 Ad oggi, l'azionista di riferimento della società, prof. Francesco Gardin, ha dichiarato l'intenzione di esercitare integralmente i propri diritti d'opzione relativamente alle azioni dallo stesso possedute.
  - 1.8 L'operazione dovrebbe concludersi entro il 31 dicembre 2003.
  - 1.9 Le azioni di nuova emissione avranno godimento regolare.
- 
- 3.1 Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, non si ritiene possibile effettuare una simulazione pro-forma analitica degli effetti economici e finanziari dell'aumento di capitale.
  - 3.2 Non essendo ancora determinato il numero di azioni di effettiva emissione, il prezzo di emissione, il rapporto di assegnazione delle azioni di nuova emissione non si è oggi in grado di stimare gli effetti della diluizione sul corso dell'azione AISoftw@re. Tali effetti saranno tempestivamente comunicati non appena disponibili le informazioni di cui in precedenza.

*Milano, lì 12 giugno 2003*

Per il Consiglio di Amministrazione

*Il Presidente*

Prof. Francesco Gardin