



**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°11971/98 E SUCCESSIVE MODIFICHE**

Signori azionisti,

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

**Aumento del Capitale Sociale a titolo oneroso, scindibile, per un importo non superiore ad EURO 4.000.000,00, inclusivo di eventuale sovrapprezzo, mediante l'emissione di nuove azioni da offrire in opzione agli azionisti della Società.**

## **1.1 Motivazione e destinazione dell'aumento di capitale<sup>1</sup>**

L'aumento di capitale si rende opportuno per rafforzare la struttura patrimoniale e finanziaria della Società e contribuire sostanzialmente a riequilibrare il rapporto tra il valore attuale delle immobilizzazioni, che rappresentano gli asset del Gruppo, (12,5 milioni di Euro nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2003) e il Patrimonio Netto (circa 5 milioni di Euro nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2003). Infatti, un miglioramento del margine di struttura consentirà di liberare da subito risorse finanziarie del Gruppo a favore della gestione del capitale circolante.

Il rafforzamento finanziario/patrimoniale del Gruppo è inoltre prodromico ad iniziative di aggregazione societaria con altre realtà operanti nel settore, finalizzate a conseguire rilevanti incrementi delle dimensioni e del posizionamento del Gruppo sui mercati di riferimento. Alcune opportunità di questo genere sono allo studio da parte del management.

Occorre ricordare che, dopo la decurtazione delle Riserve derivante dalla assegnazione gratuita a Voi azionisti di azioni della controllata inglese Brainspark Plc., come deliberato dall'Assemblea del 29 aprile 2003, parzialmente compensata dall'Aumento del Capitale Sociale a pagamento deliberato e sottoscritto per circa 5 milioni di Euro nel periodo luglio-agosto 2003, la Società ha proceduto con le iniziative di riorganizzazione e ristrutturazione pianificate che hanno consentito di ridurre drasticamente i costi, e di conseguenza le perdite rispetto all'esercizio precedente. Inoltre il management ha avviato nuove iniziative per ottenere ulteriori ottimizzazioni, con conseguenti riduzioni dei costi, tra cui lo snellimento della struttura di Gruppo anche tramite processi di incorporazione delle controllate.

Tuttavia, le condizioni dei mercati di riferimento che nel corso del 2003 hanno tardato a esprimere segnali di ripresa, congiuntamente ai costi straordinari di ristrutturazione sostenuti e da sostenere per ricondurre al core business le energie e le risorse del Gruppo, determinano l'esigenza di un ulteriore intervento per il rafforzamento dei fondamentali della Società.

---

<sup>1</sup> La numerazione dei paragrafi riprende lo schema 2 dell'Allegato 3.A. al Regolamento Consob n° 11971/98 e successive modifiche e integrazioni.

## 1.2 Composizione dell'indebitamento finanziario

Per comprendere l'evoluzione recente della posizione finanziaria, a complemento informativo, si riportano, di seguito, i dati con la composizione dell'indebitamento netto finanziario a breve e a medio termine della Società e del Gruppo (consolidato) risultanti dal Progetto di Bilancio e dal Bilancio Consolidato per l'esercizio chiuso al 31 Dicembre 2003 e il confronto con i corrispondenti dati estrapolati dalla precedente Relazione Trimestrale al 30 Settembre 2003.

### AISOFTW@RE S.P.A.

.000/Euro	31/12/2003	30/09/2003
Disponibilità liquide/titoli (a)	2	44
Debiti finanziari a breve termine (b)	-3.207	-3.215
Debiti finanziari a medio termine (c)	-94	
Posizione finanziaria netta(a-b-c)	-3.299	-3.171

### GRUPPO AISOFTW@RE (Consolidato)

.000/Euro	31/12/2003	30/09/2003
Disponibilità liquide/titoli (a)	233	1.066
Debiti finanziari a breve termine (b)	-10.730	-11.052
Debiti finanziari a medio termine (c)	-141	-49
Posizione finanziaria netta(a-b-c)	-10.638	-10.035

## 1.3 Risultati al 31/12/2003 ed andamento della gestione per l'esercizio in corso

Di seguito si riportano le principali voci dello Stato Patrimoniale come risultanti dal Progetto di Bilancio della AISoftw@re S.p.A per l'esercizio chiuso al 31 Dicembre 2003, confrontate con i dati risultanti dal bilancio al 31dicembre 2002 :

.000/Euro	31/12/2003	31/12/2002
<b>Capitale fisso</b>	18.302	21.577
<b>Capitale Circolante Netto</b>	-5.265	-3.596
<b>Investimenti</b>	-1.174	-1.975
<b>Totale attivo</b>	22.673	28.680
<b>Capitale Sociale</b>	5.328	3.552
<b>Patrimonio Netto</b>	9.011	14.720

### **DATI SIGNIFICATIVI DI AISFTW@RE SPA**

<b>.000/Euro</b>	<b>31/12/03</b>	<b>31/12/02</b>
Ricavi totali	8.057	8.957
di cui Ricavi netti	4.010	4.164
di cui incrementi di immobiliz.per lavori int.	398	804
Di cui altri ricavi e contributi	3.649	3.990
Risultato operativo lordo (EBITDA)	-175	549
Risultato operativo netto (EBIT)	-1.549	-861
Risultato delle gestione ordinaria	-8.361	-22.063
Risultato netto	-8.991	-22.061
Patrimonio netto	9.011	22.790
Totale attivo	22.673	39.072
Capitale sociale	5.328	3.552
Capitale circolante netto	-5.265	5.062
Cash flow	-1.197	-905
Capitale fisso	18.302	25.421
Investimenti	-4.933	13.122

## **DATI SIGNIFICATIVI GRUPPO AISOFTW@RE**

<b>.000/Euro</b>	<b>31/12/03</b>	<b>31/12/02</b>
Valore della produzione	28.079	32.438
di cui Ricavi netti	25.144	28.407
di cui altri ricavi e contributi	2.935	4.031
Risultato operativo lordo (EBITDA)	-2.796	-5.862
Risultato operativo netto (EBIT)	-7.231	-15.379
Risultato delle gestione ordinaria	-9.868	-21.979
Risultato netto	-10.509	-22.608
Patrimonio netto	4.973	16.665
Totale attivo	34.189	50.549
Capitale sociale	5.328	3.552
Capitale circolante netto	5.742	13.000
Cash flow	-5.858	-6.437
Capitale fisso	13.553	19.041
Investimenti	884	3.065

Il Consiglio di Amministrazione riunitosi in data 13 Gennaio 2004 ha approvato il budget per l'esercizio 2004. I ricavi consolidati sono stimati in circa 30 Milioni di Euro, con una previsione di EBITDA positivo per circa 2,4 Milioni di Euro. L'evoluzione dell'andamento gestionale previsto per il 2004, in parte dipendente dalle condizioni di mercato che si verranno effettivamente a determinare, è di seguito illustrata con una caratterizzazione per ciascuna area di business.

## **BUSINESS AREA FINANCIAL SOLUTIONS**

### **BUSINESS UNIT FINANCIAL SOLUTIONS DI AISOFTW@RE S.P.A.**

I ricavi 2004, in crescita del 10% rispetto al 2003, sono sostanzialmente sostenuti dalla capacità della struttura tecnica di realizzare progetti per banche di primaria importanza, in Italia e all'Estero, in aree applicative innovative.

Il budget prevede una sostanziale stabilità di ricavi da vendite di licenze d'uso e un incremento nei servizi e manutenzioni.

Il portafoglio ordini a fine 2003 e le nuove commesse già acquisite, anche se non completamente formalizzate, garantiscono ricavi 2004 per circa 1,630 Milioni di Euro, pari al 36% del budget.

Le numerose trattative in essere, in particolare nei mercati esteri, dovrebbero sostenere il raggiungimento del business previsto, seppure in presenza di una flessione del mercato in Italia. Rimangono comunque di una certa rilevanza i ricavi ottenibili dalla gestione di progetti su banche minori già clienti.

### **Eta Beta S.r.l.**

I ricavi 2004, previsti in 6,2 Milioni di Euro, sono sostanzialmente costanti rispetto al 2003.

Il portafoglio ordini acquisiti a fine 2003, buona parte del quale derivante da contratti pluriennali di outsourcing e manutenzioni, ammonta a circa 4 Milioni di Euro ovvero il 60% del budget.

Ad oggi sono coperti da ordini tutti i ricavi previsti come servizi.

Per quanto riguarda la vendita di progetti e di prodotti di terzi, nel 2004 si prevede di ridurre il ruolo della Società come semplice General Contractor per commesse di grosse dimensioni, e di estendere la propria presenza sul mercato come fornitore di Servizi Estesi dalla fase progettuale a quella esecutiva, migliorando di conseguenza i margini generati.

Il rinnovo di alcuni contratti di outsourcing pluriennale, garantisce una base di ricavi ricorrenti anche per il 2005.

### **Aemedia S.r.l.**

Il 2003 è stato un anno di rodaggio nella vendita di servizi di Videocomunicazione in settori di mercato diversi dal Finance, e sono iniziate azioni di collaborazione con le altre società del Gruppo per integrare la propria offerta nei progetti da loro proposti al mercato.

L'ampliamento di alcuni progetti realizzati nel quarto trimestre 2003 dovrebbe garantire un buon livello di ricavi nella prima metà dell'anno, in attesa della conclusione del ciclo commerciale di nuove trattative.

## **BUSINESS AREA MEDICAL SOLUTIONS**

### **AISoftw@re Medical S.p.A.**

AISoftw@re Medical, ha maturato un vantaggio competitivo nei confronti dei concorrenti grazie alla sua capacità di adeguare e migliorare la propria offerta applicativa con un adeguato time-to-market.

In questa ottica, appare realisticamente realizzabile una costante crescita di ricavi e, soprattutto, di margine potendo ampiamente sfruttare le previsioni di crescita di Frost & Sullivan sul mercato europeo di riferimento.

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 2003.

E' pianificata una limitata espansione dell'attività commerciale nel mercato USA ed in quello Europeo di lingua tedesca.

Nel corso del 2004 è previsto l'aggiornamento dei principali prodotti ed in particolare del prodotto Medstation oltre al consolidamento del prodotto CardioSphere.

Nel 2004 la Società prevede una crescita di ricavi del 10% (6,1 Milioni di Euro rispetto ai 5,556 Milioni di Euro del 2003 al netto del ramo Tessile) ed un ulteriore aumento dei margini (mantenendo il trend di miglioramento del 2003) sostanzialmente supportato, sia dal previsto rilascio, nel corso del secondo trimestre delle nuove funzionalità, sia dai nuovi prodotti sviluppati nel corso del 2003.

Il backlog ordini per licenze e servizi acquisito alla data, di circa 500 Mila Euro, dovrebbe rapidamente aumentare sia per le numerose trattative aperte su nuovi progetti, sia per l'attività di vendita relative a evoluzioni funzionali e tecnologiche sul parco clienti acquisito.

E' significativa la quota prevista di ricavi generati dalla rivendita di prodotti di terzi, il cui backlog alla data è di oltre 600 Mila Euro. Questi prodotti consistono in apparecchiature hardware specialistiche sulle quali il valore aggiunto della società si realizza tramite attività di personalizzazione, collaudo, stage del software ed installazione. Tra queste apparecchiature si sta affermando un sistema robotizzato per la masterizzazione di CD con le immagini medicali dei pazienti.

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

La crescita dei ricavi (25% circa) è sostanzialmente legata al contratto recentemente siglato con Philips Speech Processing che prevede la distribuzione in esclusiva da parte di GST dei loro prodotti nel mercato italiano.

A questo si aggiunge la disponibilità del prodotto SUR (Stazione Unica di Refertazione) il cui sviluppo si è concluso e per il quale sono stati ottenuti finanziamenti pubblici.

E' inoltre previsto il rafforzamento della collaborazione commerciale con la società controllante che nel quarto trimestre 2003 ha venduto circa 90 Mila Euro di licenze d'uso del prodotto Phonema e dei relativi servizi.

E' comunque prevista la diversificazione dell'offerta aggiungendo al settore medicale anche quello della Pubblica Amministrazione tramite un prodotto di verbalizzazione delle assemblee.

Il portafoglio ordini alla data è del 25% circa del budget dei ricavi, ma il breve lead time di consegna dei sistemi di refertazione vocale consente un rapido recupero di eventuali ritardi o slittamenti nell'acquisizione di ordini.

Il margine della Società, pur in crescita in valore assoluto, è inferiore percentualmente sui ricavi. Questo fenomeno è da imputarsi principalmente a due fattori: i maggiori costi commerciali e marketing previsti per



il lancio sul mercato dei nuovi prodotti Philips e la decisione di spendere gli investimenti tecnici necessari per il loro adattamento al mercato italiano.

## **AISOFTW@RE TECHNOLOGIES & SOLUTIONS S.P.A.**

Rinnovata e alleggerita la struttura in Milano e Roma, focalizzando l'attività commerciale in progetti di Knowledge Management e di Sicurezza Informatica, dai quali sono attesi ricavi da licenze d'uso, servizi e da vendita e manutenzione di prodotti di terzi.

Nel mercato della Difesa e Aerospazio, dai quali sono attesi ricavi da servizi e da vendita prodotti applicativi di terze parti, è stata rafforzata la struttura commerciale e sistemistica di Roma, focalizzata sui key players.

Per ciascuno dei mercati strategici sopra definiti, gli obiettivi del 2004, oltre alla capillare gestione del parco clienti, prevedono di acquisire delle commesse pluriennali di grosso valore, realizzando soluzioni di prestigio utilizzabili come referenza.

Il budget 2004 è stato ripartito tra le 3 strutture operative:

- Milano Progetti (con un budget totale di 1,2 Milioni di Euro), ha un backlog ordini di 580 Mila Euro di servizi e manutenzioni, equivalente all'80% del budget di 700 Mila Euro. Al momento esistono concrete e buone trattative per acquisire ordini a fronte del budget di 500 Mila Euro di prodotti.
- Roma Progetti (con un budget totale di 1,9 Milioni di Euro), ha un backlog ordini di 854 Mila Euro di licenze d'uso, servizi e manutenzioni, equivalente al 57% del budget di 1500 Mila Euro. Il portafoglio ordini per prodotti di terzi è di 140 Mila Euro a fronte di un budget di 400 Mila Euro.
- Roma Difesa (con un budget totale di 2,3 Milioni di Euro), ha un backlog ordini di 1.303 Mila Euro di servizi e manutenzioni, equivalente al 65% del budget di 2 Milioni di Euro. Il portafoglio ordini per prodotti di terzi è di 94 Mila Euro a fronte di un budget di 300 Mila Euro.

## **AISOFTW@RE PROFESSIONAL SERVICES S.P.A.**

La Società, in data 17 Novembre 2003, ha sottoposto al Ministero del Lavoro e delle Politiche Sociali la domanda per l'ottenimento della Cassa Integrazione Guadagni Straordinaria per Crisi Aziendale. L'applicazione della CIGS è stata richiesta per un numero massimo di 50 dipendenti tecnici e amministrativi delle sedi di Carsoli e Roma e la sua accettazione è stata formalizzata nel mese di febbraio 2004.

I ricavi del 2004, in crescita rispetto al 2003, sono basati sull'acquisizione di nuovi clienti definibili come "utenti finali", soprattutto nel Nord Italia, e sulla aggiudicazione di gare pubbliche a cui la Società partecipa in Associazione con altre aziende leader nel settore. Il budget 2004 prevede ricavi per 6,9 Milioni di Euro e il backlog ordini certi alla data è di 3,2 Milioni di Euro con una buona copertura per il primo semestre.

Il risultato atteso è quello di migliorare nettamente la profittabilità del business e di ridurre la criticità dovuta alla gestione crediti nei confronti dei clienti che operano come software house o erogatori di servizi ad altri clienti finali.

E' inoltre in fase di formalizzazione un accordo con produttori di software standard, per la vendita dei loro prodotti. Questa collaborazione, già sperimentata con un certo successo alcuni anni fa, dovrebbe consentire di avere ulteriori strumenti per richiamare interesse da parte di potenziali clienti. I volumi derivabili da queste vendite, ed i relativi margini, sono al momento considerati come opportunità e non inseriti a budget.

## **1.4 Eventuale esistenza di Consorzi di Garanzia**

Anche in considerazione dell'entità e delle caratteristiche dell'Aumento di Capitale, non è previsto, allo stato, l'intervento di un Consorzio di Garanzia e/o di Collocamento.

## **1.5 Eventuali altre forme di collocamento previste**

Le azioni rivenienti dall'Aumento di Capitale saranno offerte agli azionisti della Società e, per l'eventuale quota inoptata, a terzi ai sensi di legge. Non sono previste ulteriori forme di collocamento.

## **1.6 Criteri di determinazione del prezzo di emissione**

Il Consiglio di Amministrazione chiederà, nel corso dell'Assemblea, delega agli azionisti per poter definire il prezzo di emissione, e conseguentemente il numero della azioni da emettere ed il rapporto di assegnazione, in prossimità dell'inizio del periodo di offerta, in modo da tener debitamente conto dell'andamento del titolo sui mercati finanziari nel periodo immediatamente precedente.

## **1.7 Azionisti che hanno manifestato l'intenzione a sottoscrivere**

Ad oggi, l'azionista di riferimento e Presidente della società, Prof. Francesco Gardin, ha dichiarato l'intenzione di esercitare integralmente i diritti d'opzione di propria competenza. Analogo impegno è stato assunto dall'Amministratore Delegato della società, Ing. Giorgio De Porcellinis.

## **1.8 Periodo previsto per l'esecuzione dell'operazione**

L'operazione si concluderà entro il 31 dicembre 2004. Il Consiglio di Amministrazione intende, tuttavia, procedere con sollecitudine all'esecuzione dell'operazione.

## **1.9 Data godimento delle azioni**

Le azioni di nuova emissione avranno godimento regolare.

## **3.1 Effetti economico-patrimoniali e finanziari pro-forma**

L'esecuzione dell'operazione, in ipotesi di integrale sottoscrizione delle nuove azioni emesse, determinerebbe un incremento del Patrimonio Netto della Società e del Gruppo di 4 Milioni di Euro, ed un miglioramento della posizione finanziaria della Società.

In particolare, essendo prevista nel corso del 2004, per effetto dei regolari processi di ammortamento, una riduzione delle immobilizzazione a livello consolidato al di sotto dei 10 Milioni di Euro, la differenza (negativa) tra capitale fisso e capitale immobilizzato verrebbe drasticamente ridotta.

Sotto il profilo economico, inoltre, la riduzione dell'indebitamento bancario produrrà effetti positivi sull'incidenza dei costi finanziari con conseguente miglioramento dei risultati a livello reddituale.

### 3.2 Effetti sul valore unitario delle azioni

Non essendo ancora determinato il numero di azioni di effettiva emissione, il prezzo di emissione e il rapporto di assegnazione delle azioni di nuova emissione, non si è oggi in grado di stimare gli effetti della diluizione sul valore unitario dell'azione AISoftw@re. Tali effetti saranno tempestivamente comunicati non appena disponibili le informazioni di cui sopra.

*Milano, lì 29 marzo 2004*

Per il Consiglio di Amministrazione  
*Il Presidente*  
Prof. Francesco Gardin