

Assemblea



Ordinaria

**pass
AZIONI
st**

ORGANI SOCIALI

CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

(in carica per tre anni e fino all'approvazione del bilancio al 31/12/1999)

Presidente	Carlo Peretti	dal 28/04/97
Amministratore Delegato	Silvio Scaglia	dal 28/04/97
Vice-Presidente	Roberto Colaninno	dal 28/04/97
Consiglieri	Thomas Bartlett	dal 28/04/97
	Keith Cornell	dal 16/06/97
	Marco De Benedetti	dal 28/04/97
	Frank Esser	dal 28/04/97
	Giancarlo Ferrero	dal 10/11/98
	Emanuele Gamna	dal 28/04/97
	Francesco Gianni	dal 16/12/98
	Kurt Kinzius	dal 25/03/98
	Michael Mandel	dal 16/12/98
	Vern Tyerman	dal 28/04/97

COLLEGIO SINDACALE

(in carica per tre anni e fino all'approvazione del bilancio al 31/12/1999)

Presidente	Franco Caramanti	dal 27/04/98
Sindaci Effettivi	Giuseppe De Iure	dal 28/04/97
	Arrigo Franceschini	dal 28/04/97
Sindaci Supplenti	Mario Tardini	dal 28/04/97
	Carlo Ponte	dal 18/12/98

SOCI

Omnitel Sistemi Radiocellulari Italiani S.p.A.	70%
Pronto Italia S.p.A.	30%

OMNITEL PRONTO ITALIA S.P.A.

Sede legale	Ivrea – via Jervis, 77
Capitale sociale	Lire 592.024.500.000 int. versato
Reg. Imprese di Torino	n. 3568
Numero R.E.A.	n. 660391
C.F. e P. I.V.A.	04791530019

Relazione

per
il Consiglio di Amministrazione



**agli Azionisti
sulla gestione**

IL MERCATO DELLE TELECOMUNICAZIONI

Il mercato europeo¹

Il mercato europeo della telefonia mobile nel 1998 ha accelerato il trend di crescita rispetto al 1997, raggiungendo nei paesi occidentali i 90 milioni di clienti con una penetrazione del 22% sulla popolazione.

Secondo le previsioni degli analisti di settore la telefonia cellulare avrà una dinamica di sviluppo comparabile a quella dell'elettronica di largo consumo. È previsto che il tasso di crescita si mantenga costante e tale da consentire in 5/7 anni di triplicare l'attuale livello di penetrazione. Viene così confermata la teoria che prevede il raggiungimento di una penetrazione della telefonia cellulare in Europa pari al 70% nei prossimi anni.

La crescita ha riguardato tutti i mercati europei ed entrambe le tecnologie digitali - GSM 900 Mhz e GSM 1800 Mhz - mentre, in tutti i paesi dove è ancora presente, si è verificata una diminuzione del numero di clienti che utilizzano la tecnologia analogica.

In particolare, nel solo mese di dicembre è stato registrato un incremento di ben 7 milioni di nuovi clienti (dato riferito alla sola Europa Occidentale).

Per quanto riguarda il livello di penetrazione, la Svezia è il secondo paese, dopo la Finlandia, a superare la soglia del 50% mentre la Finlandia nello stesso periodo ha raggiunto il 57,8%.

Durante l'anno appena concluso, il mercato delle telecomunicazioni si è inoltre caratterizzato per il proseguimento del processo di liberalizzazione, con l'ingresso di nuovi operatori GSM 1800 in Germania, Grecia e Portogallo.

Il mercato in Italia

In questo contesto l'Italia, con oltre 20 milioni di clienti e un tasso di penetrazione del 37%² è, in termini dimensionali, il primo mercato in Europa; TIM e Omnitel ricoprono i primi due posti nella classifica europea delle società di telefonia cellulare a conferma degli effetti favorevoli che l'apertura alla concorrenza ha avuto in particolare nel nostro paese.

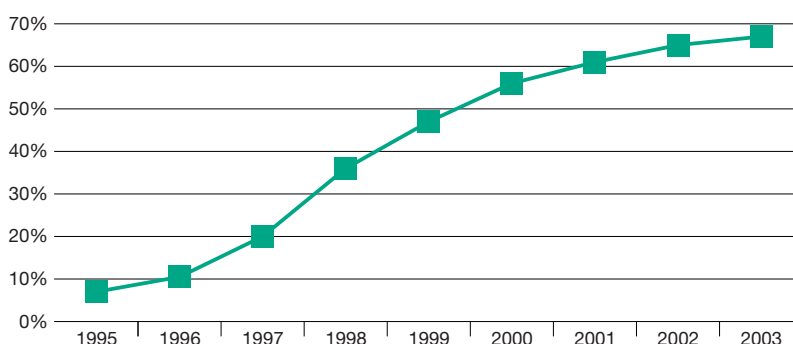
L'andamento del tasso di penetrazione realizzato nel corso degli ultimi anni ed atteso per i prossimi è rappresentato nel seguente grafico da cui emergono ancora significativi margini per ulteriori incrementi.

¹ Tutte le cifre indicate in questo paragrafo sono tratte da Financial Time Mobile Communications se non indicato diversamente.

² Stima Omnitel.

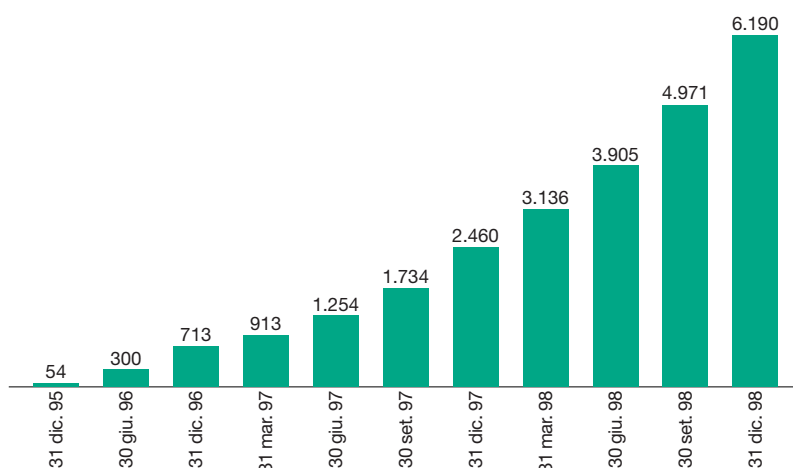
RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Evoluzione della penetrazione dei cellulari in Italia³



Il tasso di crescita dei clienti di Omnitel - superiore al 150% nell'anno 1998 - pone la società fra quelle a crescita più rapida, come è evidenziato dal grafico seguente che mostra le tappe più significative della Società dal lancio commerciale avvenuto nel dicembre 1995.

Crescita del numero di clienti Omnitel (in migliaia)



Anche nel settore della telefonia fissa si è avviata una forte competizione con l'ingresso nel mercato residenziale di circa 20 società. Tra queste, Infostrada ha annunciato all'inizio del 1999 il raggiungimento del traguardo di un milione di clienti.

Uno scenario quindi estremamente dinamico che apre la sfida competitiva tra tutti gli operatori sia mobili che fissi, con un conseguente aumento della gamma dei servizi offerti e una costante riduzione dei prezzi per i consumatori.

³ Elaborazione Omnitel.

Evoluzione del mercato

A fronte di una domanda di servizi di telefonia fissa che, in termini di abbonati, dovrebbe rimanere stabile nei prossimi 5 anni, è previsto che la telefonia mobile raddoppi i propri clienti fino a quasi 40 milioni nel 2003.

Per quanto riguarda il 1999, secondo quanto affermato dagli analisti ed esperti del settore, proseguirà pertanto la crescita dell'industria delle telecomunicazioni e di quella della telefonia mobile in particolare.

Nei prossimi anni è inoltre prevedibile la continua diffusione dei servizi accessibili tramite Internet, tra cui servizi legati al commercio elettronico, ai servizi vocali ed al "video broadcast".

Nel corso del 1998 si sono potuti avere i primi segnali di tale sviluppo. Non solo molti operatori offrono la possibilità di navigare in rete, ma alcuni di questi, tra i quali Omnitel, offrono la possibilità di telefonare utilizzando la rete Internet, in alternativa alla normale commutazione.

Dopo la definizione degli standard nel corso del 1999, è previsto il lancio commerciale di servizi WAP (Wireless Application Protocol), la piattaforma standard che permette applicazioni mobili legate al "browsing" sulla rete Internet.

Prosegue infine lo sviluppo tecnologico dello standard UMTS (Universal Mobile Telecommunication System) che sarà commercializzato nei prossimi anni e che permetterà velocità di trasmissione di circa 2 Mbps. In questo modo si potrà realizzare l'auspicata convergenza tra telecomunicazioni e "media".

Il 1999 sarà inoltre l'anno per Omnitel del lancio della telefonia satellitare. Dopo la partenza di Iridium, Omnitel ha firmato con Elsacom, società del gruppo Finmeccanica/Elsag Bailey, un accordo per la distribuzione dei servizi Globalstar. A partire dalla seconda metà dell'anno sarà disponibile un servizio di telecomunicazioni mobili globale in grado di estendere le attuali potenzialità del servizio GSM. Il sistema di comunicazione satellitare Globalstar, grazie alla diversa struttura della rete, consentirà di mantenere livelli di prezzi più contenuti rispetto ad altri sistemi satellitari attualmente esistenti.

QUADRO REGOLAMENTARE

Nel 1998 è proseguita la riforma del quadro regolamentare avviata nel 1997 mediante l'emissione da parte delle Autorità di un complesso di regole finalizzato a governare la transizione del mercato da un assetto monopolistico ad un regime concorrenziale.

A tale "amplificazione" della regolamentazione, che caratterizza la fase di apertura del mercato, si è parallelamente affiancata l'effettiva liberalizzazione del sistema delle telecomunicazioni, mediante il rilascio di circa 20 licenze per l'installazione di reti e la prestazione di servizi di telefonia vocale (nazionali e locali) e 3 licenze per i servizi mobili.

Mentre, da un lato, possiamo dire che in Italia il processo di liberalizzazione si è avviato in ritardo rispetto al quadro europeo di riferimento, dall'altro nel 1998 lo scenario si è profondamente modificato in virtù di un evidente impegno di tutte le parti coinvolte che ha reso possibile recuperare gran parte dei ritardi accumulati.

In tale nuovo scenario si rende sempre più necessario non solo il completamento di un quadro normativo certo e completo, ma anche la definizione di procedure aperte e trasparenti che consentano un corretto svolgimento dell'attività della Autorità di regolamentazione, nonché di meccanismi idonei a rendere costruttivo il rapporto tra enti regolatori e operatori di mercato.

Questi i principali accadimenti che hanno riguardato l'attività di Omnitel:

■ **Avvio del processo di revisione della Concessione GSM con l'abolizione delle restrizioni incompatibili con la Direttiva 90/388/CEE, modificata dalla Direttiva 96/2/CEE.**

Nel corso del 1998, Omnitel ha potuto, sebbene con ampio ritardo rispetto alle scadenze stabilite in ambito comunitario, iniziare a realizzare infrastrutture proprie e avviare nuove modalità di instradamento del traffico internazionale ed intercontinentale.

■ **Regime di interconnessione di Telecom Italia**

La prima fase del laborioso e travagliato processo di definizione della disciplina dell'interconnessione si è conclusa, nel mese di dicembre, con la presentazione da parte di Telecom Italia di una terza offerta di interconnessione di riferimento, riformulata sulla base dei principi indicati dall'Autorità di settore che avvicina, almeno in termini economici, le condizioni offerte a quelle di altri operatori europei.

■ **Regime di interconnessione verso altri operatori**

Omnitel, in conformità con la disciplina vigente, ha sottoscritto contratti di interconnessione alla propria rete con tutti i nuovi soggetti licenziatari per l'offerta di reti di telecomunicazioni e/o servizi di telefonia vocale e servizi mobili e personali che ne hanno fatto richiesta.

■ **Raggiungimento degli obiettivi di performance bond**

È stato documentato da parte di Omnitel il raggiungimento, entro la fine del mese di maggio, degli obiettivi di "performance bond" previsti dalla Concessione GSM.

■ **Rilascio della terza licenza per servizi mobili e personali e previsioni per il rilascio di ulteriori licenze per i servizi mobili e personali**

Nel giugno 1998 è stata aggiudicata la terza licenza di telefonia mobile GSM/DCS 1800. Omnitel, così come prescritto dalla normativa, ha presentato il 31 maggio 1998 la propria offerta economico-tecnica inerente il roaming nazionale, l'interconnessione e la condivisione di siti finalizzata a consentire l'immediata operatività del servizio da parte dell'aggiudicatario. Su tale base si è svolta la negoziazione per la definizione dei relativi accordi.

L'ingresso del terzo operatore di telefonia mobile nel mercato ha evidenziato come, al fine di favorire l'ottimizzazione e la condivisione di tutte le risorse, sia di prioritaria importanza la preventiva definizione di un quadro di regole trasparenti, certe e non discriminatorie che favoriscano l'effettivo sviluppo di un mercato competitivo. Al riguardo si ritiene auspicabile che l'imminente rilascio della quarta licenza avvenga in un contesto nel quale sia assicurata la più ampia autonomia nella determinazione degli investimenti da effettuare e pari possibilità di sviluppo rispetto agli altri operatori.

■ **Politiche di allocazione dello spettro elettromagnetico e assegnazione di frequenze**

Nel corso del 1998 vi sono stati interventi volti a compensare necessità di breve periodo, persistendo strutturali inefficienze nella allocazione dello spettro non più conciliabili con le caratteristiche di rapida, pervasiva e concorrenziale crescita del settore delle comunicazioni mobili e personali. In particolare, si sottolinea la necessità di una forte accelerazione dei tempi di liberazione di tutta la banda di frequenza a 900 MHz e a 1800 MHz, la tempestiva liberazione della banda Extended GSM e la anticipata pianificazione della liberazione di tutta la banda UMTS. In assenza di tali interventi si rischia di compromettere la crescita del settore in quanto la disponibilità dello spettro rappresenta lo snodo centrale della "viabilità" della competizione tra operatori ed il fattore determinante per lo sviluppo e l'innovazione nei servizi mobili e personali.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Omnitel ha raggiunto, a fine anno, una disponibilità complessiva di frequenze pari a:

■ **in banda 900 MHz:** 41 canali radio fuori dalle 16 principali aree urbane (Milano, Napoli, Torino, Palermo, Padova, Genova, Bologna, Firenze, Bari, Cagliari, Catania, Messina, Taranto, Trieste, Verona) e 50 canali radio all'interno delle stesse,

■ **in banda 1800 MHz: 24 canali radio in 8 città**

Il 23 dicembre è stato sottoscritto dagli operatori mobili un memorandum d'intesa con il Ministero della Difesa finalizzato a consentire l'utilizzo su tutto il territorio nazionale di 30 MHz in banda 1800 MHz, anticipatamente rispetto a quanto previsto dal Decreto 26 marzo 1998, così da rendere disponibile anche una porzione di spettro per il quarto prossimo gestore.

■ **Contributi per le autorizzazioni generali e licenze individuali**

Il decreto 5 febbraio 1998 ha definito i contributi sia per il rilascio delle licenze ed autorizzazioni, sia per l'utilizzo di risorse scarse.

L'art. 20 della legge collegata alla finanziaria (l. 23 dicembre 1998, n. 448) introduce un contributo aggiuntivo, finalizzato a sostituire il gettito derivante dal versamento dei canoni di concessione abrogati con l'entrata in vigore del D.P.R. n. 318/1997. Si tratta di un contributo economico di notevole rilevanza, calcolato sulla base del fatturato, anomalo rispetto ad altri paesi europei e penalizzante per tutti gli operatori di telecomunicazione.

■ **Servizio Universale**

Il decreto ministeriale 10 marzo 1998 ha fissato le regole ed i principi per il finanziamento del Servizio Universale. La valutazione del costo netto complessivo è ancora in fase di definizione.

TRATTAMENTO FISCALE NEL SETTORE DELLE TELECOMUNICAZIONI

Si evidenziano alcune discriminazioni dovute ad un diverso trattamento sotto il profilo della fiscalità e degli oneri concessori sia dei soggetti che operano in Italia rispetto a quelli che esercitano l'attività in altri stati membri dell'Unione Europea, sia - tra i primi - degli operatori mobili rispetto agli operatori di telefonia fissa.

Tale disparità di trattamento costituisce un serio ostacolo ad uno sviluppo equilibrato della concorrenza in uno dei settori strategici dell'economia del paese.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Le anomalie del regime italiano sono numerose. In particolare un'anomalia, peculiare del sistema italiano, consegue ad un differente trattamento fiscale dei servizi di telefonia fissa rispetto a quelli di telefonia mobile.

Il quadro attuale delle telecomunicazioni è caratterizzato da una crescente convergenza tra servizi di telefonia fissa e di telefonia mobile che i consumatori - soprattutto la clientela business - inizia a considerare tra loro sostituibili. Conseguentemente, l'utente è sempre più sensibile ed attento alle condizioni economiche dell'offerta, poiché confronta le varie alternative di abbonamento e seleziona quella più conveniente (anche) in quanto più economica, indipendentemente dalle caratteristiche tecniche di questa (tecnologia fissa o mobile).

Il processo di convergenza tra i servizi di telefonia fissa e mobile, che rappresenta uno degli aspetti fondamentali per lo sviluppo del mercato nei prossimi anni, rischia di subire un significativo rallentamento a causa della "variabile fiscale". Come è noto, infatti, la telefonia fissa gode di un trattamento fiscale più vantaggioso rispetto a quella mobile, il cui costo reale per la clientela "business" risulta perciò - a parità di condizioni - comparativamente più elevato.

Una simile situazione poteva forse essere tollerata (non anche giustificata) in presenza di un monopolio pubblico nella telefonia fissa, ma deve essere rapidamente modificata ora che, da un lato, la concorrenza si è estesa anche ai servizi di telefonia vocale e, dall'altro, i due settori (fisso e mobile) appaiono sempre più difficilmente distinguibili.

In particolare, si rilevano sia condizioni fiscali - in termini di IVA e di IRPEF/IRPEG - differenti, penalizzanti il settore della telefonia mobile rispetto a quello della telefonia fissa, sia *imposte ad hoc* - come la tassa di concessione governativa sui terminali mobili - che appaiono illegittime e discriminatorie.

Si assiste dunque ad una doppia discriminazione competitiva nei confronti degli operatori di telefonia mobile:

- a) sul fronte della domanda, in quanto i clienti del mobile sono in condizione fiscale di svantaggio rispetto ai clienti del fisso;
- b) sul fronte dell'offerta, in quanto l'operatore mobile è costretto a incrementare i costi fissi per il cliente di un elemento - la tassa di concessione governativa - assente sul fronte dell'offerta di telefonia fissa.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

necessariamente una omogeneizzazione delle condizioni fiscali previste per la telefonia fissa e quella mobile, estendendo al mobile le condizioni previste per il fisso ovvero prevedendo aliquote di equilibrio che garantiscano lo stesso trattamento fiscale per le due tipologie di servizio.

L'adozione di misure specifiche volte all'eliminazione delle attuali discriminazioni in materia di imposte dirette e indirette a carico dei clienti di telefonia mobile, nonché in materia di tassa di concessione governativa, costituisce un passo necessario e senza dubbio decisivo al fine di promuovere una concorrenza effettiva nel settore delle telecomunicazioni.

PRINCIPALI PROCEDIMENTI LEGALI

I principali procedimenti legali attualmente in corso sono i seguenti:

Interconnessione

Con ricorsi del 9 luglio 1998 e del 9 dicembre 1998 innanzi il T.A.R. del Lazio la Telecom Italia ha richiesto l'annullamento rispettivamente del decreto del Ministero delle Comunicazioni del 23 aprile 1998 recante disposizioni in materia di interconnessione e della deliberazione del 25 novembre 1998 della Commissione per le Infrastrutture e Reti dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni. Omnitel è tempestivamente intervenuta in tali ricorsi nei quali è stata respinta la richiesta di sospensiva e quindi ne è stata disposta la prosecuzione nel merito in via ordinaria.

Sempre in materia di interconnessione, con ulteriore ricorso del 7 gennaio 1999, Omnitel ha infine richiesto l'annullamento della deliberazione dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni per la parte in cui dispone, dal 25 luglio 1998 anziché dal 1 gennaio 1998, la retroattività delle condizioni dell'offerta di riferimento di Telecom Italia del 24 luglio 1998.

Servizio Universale

Con ricorso dell'8 luglio 1998 Omnitel ha richiesto al T.A.R. del Lazio l'annullamento del decreto ministeriale del 10 marzo 1998 per la parte in cui estende anche per gli operatori mobili gli oneri del finanziamento del Servizio Universale, per il quale si intende la fornitura a tutti gli utenti che ne facciano richiesta, di servizi di base essenziali di telefonia fissa a prezzi accessibili.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Gara per il Terzo Gestore del Servizio radiomobile

Con ricorso straordinario ex art. 8 del DPR 1199/1971 del 30 giugno 1998 Omnitel ha richiesto l'annullamento del bando di prequalifica per la selezione dei soggetti ammessi al rilascio della licenza per il servizio radiomobile DCS 1800 pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale del 3 aprile 1998, del provvedimento del Consiglio dei Ministri recante misure per la concorrenza nel mercato delle comunicazioni mobili e del disciplinare di gara per il terzo gestore pubblicati sulla Gazzetta Ufficiale del 22 aprile 1998.

Notevole forza di mercato

Omnitel ha presentato tempestivo controricorso contro il ricorso di Wind innanzi il TAR del Lazio del 24 settembre 1998 per l'accertamento del presunto obbligo del Ministero delle Comunicazioni di includere Omnitel tra gli operatori aventi notevole forza di mercato.

Procedimento dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

In data 8 gennaio 1999 è stato notificato a Omnitel ed a TIM l'avvio dell'istruttoria ai sensi degli artt. 2 e 14 della legge n. 287/90, relativamente alle modifiche delle condizioni economiche delle chiamate dalla rete telefonica fissa sulle reti mobili, già oggetto, all'inizio dell'anno, di ampie notizie sui principali mezzi di informazione. In tale procedimento Omnitel sta presentando i più adeguati chiarimenti ed argomenti difensivi.

Sono in corso di abbandono i seguenti procedimenti:

- procedimento pendente innanzi il T.A.R. del Lazio, a seguito del ricorso di Telecom Italia del 19 Settembre 1997 per l'annullamento della fissazione in 140 Lire/minuto della tariffa di accesso alla rete fissa con effetto dal 1 febbraio 1997;
- ricorso ex art. 395 c.p.c. presentato in data 24 febbraio 1998 da Omnitel avverso la decisione del Consiglio di Stato del 2 dicembre 1997, che si era pronunciata sul ricorso di TIM avverso la sentenza del TAR del Lazio del 7 novembre 1996 sull'avvio del servizio commerciale e sulla concessione del roaming ad Omnitel;
- causa iniziata con atto di citazione del 18 dicembre 1995 dinanzi il Tribunale Civile di Roma sull'illegittimità dell'avvio del servizio commerciale da parte di Omnitel;
- causa dinanzi il Tribunale Civile di Milano iniziata con atto di citazione del 28 novembre 1996 per presunta illiceità di una campagna pubblicitaria di Omnitel;
- causa innanzi la Corte d'Appello di Roma a seguito di ricorso di Omnitel del 14 novembre 1996 per il risarcimento dei danni conseguenti alla

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

decisione dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato del 2 maggio 1996 sui contratti dealers di TIM;

- causa innanzi il Tribunale Civile di Roma iniziata con atto di citazione del 2 gennaio 1998 per l'annullamento dell'accordo del 15 ottobre 1997 sulle misure compensative.

Non si segnalano procedimenti intentati da parte dei fornitori e permangono esigui quelli avviati da parte dei clienti, a conferma della loro soddisfazione per i servizi prestati da Omnitel e della funzionalità dei Call Center.

Si rileva infine l'esistenza di procedimenti intentati a fronte della installazione di alcune stazioni radio base derivanti da preoccupazioni, sulla diffusione dei campi elettromagnetici ingiustificate per la mancanza di emissioni significative.

ATTIVITÀ OPERATIVA

Il 1998 è stato per Omnitel un anno di crescita eccezionale in un mercato estremamente dinamico, nonché di riconoscimenti e di successi operativi in tutte le aree, dallo Sviluppo Prodotti e Servizi, alla rete distributiva commerciale ed al Servizio ai Clienti.

La soddisfazione dei clienti di Omnitel, misurata mensilmente con riguardo a tutti i principali elementi del servizio offerto, ha registrato livelli costantemente elevati ed è in particolare aumentata rispetto al 1997 per quanto concerne l'apprezzamento della qualità del servizio della rete. Il Customer Care, da sempre elemento distintivo di Omnitel, è inoltre rimasto il singolo elemento più apprezzato dalla clientela.

La base clienti di Omnitel è cresciuta nel 1998 del 152%, passando da 2,4 milioni di fine 1997 a 6,2 milioni. Omnitel ha, quindi, a fine 1998 una quota di mercato del 37% sul totale dei clienti GSM e del 30% sull'intero mercato, incluso il servizio TACS. In termini di nuove acquisizioni nette di clienti, Omnitel ha conquistato il 42,6% del mercato, con un incremento significativo rispetto al 33% del 1997.

Il mercato italiano nel suo complesso è cresciuto di circa 8,8 milioni di nuovi clienti, passando dagli 11,7 milioni di clienti del 1997 ai 20,5 milioni di fine 1998. A fine 1998 l'Italia vede così una penetrazione delle comunicazioni

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

cellulari di quasi il 37% sul totale della popolazione, il dato più elevato dell'Europa extra-scandinava e uno dei più elevati al mondo. Questo sviluppo record è stato determinato principalmente da tre fattori:

- l'offerta di una varietà di schemi tariffari estremamente segmentati anche per il mercato delle schede prepagate, che rappresenta oltre l'80% della nuova domanda;
- l'aggressività commerciale dei concorrenti e la continua offerta di prezzi particolarmente convenienti per ogni segmento di mercato;
- la diffusa distribuzione su più canali commerciali e le molte offerte speciali proposte in periodi di alta stagionalità.

L'azione commerciale di Omnitel si è sviluppata nel corso dell'anno lungo cinque direttrici principali:

- continua innovazione di prodotto e servizio per clienti individuali e per le aziende;
- estensione e rafforzamento della distribuzione diretta ed indiretta;
- mantenimento di elevati standard di servizio alla clientela;
- continua ottimizzazione della posizione di costo nell'acquisizione e gestione dei clienti;
- sostegno promo-pubblicitario massiccio alla commercializzazione dei servizi e all'affermazione del "brand" Omnitel.

L'innovazione tecnico-commerciale è stata particolarmente significativa nel 1998 ed ha visto Omnitel proporre al mercato una varietà di offerte per ogni segmento. Le principali iniziative hanno riguardato:

- il lancio a febbraio di schede prepagate con prezzi particolarmente convenienti per le chiamate locali ("City ricaricabile");
- la significativa riduzione dei costi delle chiamate Internazionali a Febbraio (fino a 395 lire al minuto per gli abbonamenti Business);
- la ristrutturazione degli abbonamenti "Personal" attraverso l'offerta di fasce orarie flessibili, per adattarsi alle diverse esigenze socio-lavorative degli individui;
- l'estensione della tariffazione locale alle piccole aziende con il piano City Aziendale Mobile e la revisione della Rete Aziendale Mobile (RAM);
- l'offerta di DAM, Dati Aziendali Mobili, primo piano tariffario su rete intelligente per aziende che permette la comunicazione dati in mobilità;
- la revisione dei Piani Business, con l'eliminazione del canone e la riduzione della soglia di sconto su Valore 25 e la riduzione del 50% del canone su Valore 50;
- l'integrazione di servizi di posta elettronica nel servizio di segreteria telefonica, attraverso la lettura automatizzata dei messaggi ricevuti (Internet Mailbox);

■ RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

- l'apertura della trasmissione delle chiamate internazionali verso USA e UK via Internet per tutti i clienti Omnitel a condizioni economiche di favore;
- il lancio del servizio OmniArte, attraverso il quale i clienti Omnitel possono avere una descrizione telefonica di circa 100 piazze ed aree monumentali italiane.

Queste innovazioni, ed altre minori, hanno consentito ad Omnitel di continuare ad essere riconosciuta come il leader dell'innovazione e dello sviluppo commerciale nella telefonia cellulare in Italia.

Omnitel ha inoltre investito nel **potenziamento della sua rete distributiva commerciale**, su tutti i canali in cui è presente, raggiungendo ottimi risultati in termini di profondità e qualità della presenza sul territorio:

- la rete di distribuzione indipendente consta a fine 1998 di 2.300 rivenditori autorizzati, con un incremento di circa il 10%, realizzato attraverso azioni di acquisizione di importanti e strategici punti vendita appartenenti alle principali organizzazioni nazionali del settore elettronica di consumo. Inoltre è proseguito lo sviluppo della distribuzione secondaria, gestita attraverso i cosiddetti "master dealers";
- la catena di franchising Spazio Omnitel ha raddoppiato la sua dimensione, giungendo a 99 punti vendita, di cui 4 gestiti direttamente da Omnitel ed i restanti facenti capo a imprenditori indipendenti;
- sono stati acquisiti, nel corso del 1998, circa 100 punti vendita appartenenti alle catene distributive organizzate che hanno contribuito ad aumentare significativamente il peso del canale "Grande Distribuzione" all'interno della rete di vendita della Società;
- la forza di vendita diretta e indiretta dedicata alle aziende ha raddoppiato la propria dimensione ed è oggi rappresentata da quasi 400 persone;
- oltre alla distribuzione tradizionale, si sono aggiunte alcune migliaia di punti vendita dedicati alla distribuzione delle tessere per l'acquisto di traffico prepagato per il segmento delle ricaricabili. A tabaccai e ristoratori autostradali si sono infatti aggiunti nel 1998 numerosi punti di rifornimento carburanti autostradali e non, edicole e altri punti vendita, quali i distributori Bancomat, che hanno ulteriormente aumentato la già vasta capillarità di distribuzione sull'intero territorio nazionale.

Il terzo asse portante della strategia commerciale Omnitel è stato, nel 1998, la conferma degli **elevati livelli di servizio alla clientela**.

Questi sono stati espressi innanzitutto dalla qualità ed estensione della copertura nazionale della rete di telecomunicazioni cellulari, allargata nel 1998 a zone montane e rurali anche poco abitate ma comunque frequentate

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

per periodi di vacanza od escursioni.

Oltre alla copertura sul territorio nazionale il servizio è anche garantito oltre confine grazie all'accordo di "roaming" raggiunto con 91 operatori relativi a 64 paesi esteri.

In secondo luogo, Omnitel ha rafforzato il livello dell'assistenza telefonica alla clientela con l'apertura di due ulteriori Call Center a Pisa e Catania; il totale delle risorse dedicate all'assistenza telefonica è aumentato da 1.284 addetti "Full Time Equivalent" a fine 1997 a 2.463 addetti alla fine del 1998. Per addestrare adeguatamente il personale neoassunto, sono state erogate quasi 30 mila giornate di formazione complessive, oltre a numerosissime sessioni di affiancamento e "training on the job", secondo i più affermati modelli formativi.

Gli investimenti sopradescritti hanno avuto positiva accoglienza da parte dei clienti, i quali hanno confermato l'apprezzamento per il servizio offerto con un tasso di abbandono (churn) tra i più bassi d'Europa, pari al 13,3%.

Ad autorevole conferma, il servizio di Customer Care ha ricevuto da Teleperformance, società che ogni anno vaglia e seleziona i migliori servizi di assistenza alla clientela in tutti i settori commerciali europei, i premi "Grand Prix Customer Service Award" e "Diamond Award 1998 for Outstanding Service Over the Telephone".

La rilevante crescita di clienti è stata seguita con particolare attenzione al **costo di acquisizione e di gestione dei clienti**, con l'obiettivo di erogare il miglior servizio possibile ad ogni segmento di clientela compatibilmente con l'economicità del servizio. Si è così:

- allargata l'offerta di telefoni per includere modelli di ogni fascia per tutti i segmenti di clienti e accelerata la rotazione degli stessi per non dover subire le conseguenze di una eventuale obsolescenza tecnologica;
- ricorsi ad una sempre maggiore automazione di tutte le fasi di interazione meccanica con il cliente (IVR - Interactive Voice Responder -, Fax-on-demand, VRUs - Voice Responder Units), per garantire celerità di evasione delle richieste standard e minor assorbimento del personale dedicato alla cura delle richieste più complesse;
- mantenuta la produttività del personale dei Call Centers ad almeno 100 clienti gestiti per turno pieno, al fine di minimizzare i tempi di attesa della clientela che richiede assistenza "live".

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

impegno **promo-pubblicitario**. Il piano di comunicazione si è sviluppato sia a livello nazionale sia localmente nelle quattro regioni operative ed ha visto utilizzare tutte le leve di comunicazione a disposizione. Più in dettaglio:

- si è largamente investito in pubblicità televisiva tradizionale, a supporto per lo più dell'offerta di servizi e prodotti;
- sono stati sponsorizzati importanti eventi italiani quali il Giro d'Italia, il Festival di San Remo, il concorso per la elezione di Miss Italia ed il salone nautico di Genova;
- è stata utilizzata la stampa nazionale e locale per fornire maggiori dettagli delle offerte comunicate e visibilità alla distribuzione indipendente locale;
- sono state organizzate o sponsorizzate iniziative di formazione manageriale sulle telecomunicazioni, nonché iniziative culturali locali quali il rilancio del teatro Massimo a Palermo, mostre e concerti in collaborazione con il comune di Trieste, concerti e teatro ai Fori Imperiali e "Notti d'Estate 1998" a Firenze;
- infine, si sono effettuate limitate sponsorizzazioni sportive, quali quelle della Pallacanestro Varese, del Volley Femminile Modena e dell'Atalanta Calcio.

A seguito di questa articolata e continua campagna di comunicazione Omnitel ha oggi, a poco più di tre anni dal lancio commerciale, un'elevatissima riconoscibilità di marchio in Italia, in linea con quella delle grandi marche internazionali presenti sul mercato da lungo tempo.

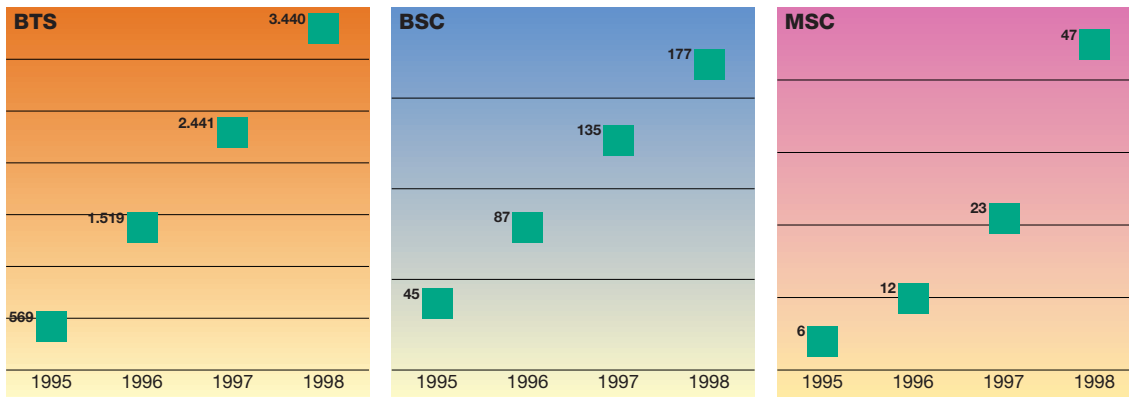
EVOLUZIONE DELLA RETE GSM

Copertura radioelettrica del territorio

Nel corso del 1998 Omnitel ha realizzato un totale di 999 nuove stazioni radio base (BTS), portando il numero totale di stazioni in servizio da 2441 a 3440, con una crescita del 40% rispetto alla fine dell'anno precedente. Ai fini di predisporre l'inizio del servizio a 1800 MHz, su 284 stazioni sono stati inoltre collocati i necessari impianti trasmissivi aggiuntivi ed è stato opportunamente modificato il sistema di antenna preesistente. Il numero totale dei nuovi Base Station Controller (BSC) attivati è stato di 42, passando quindi ad un totale di 177, mentre i nuovi Mobile Switching Center (MSC) installati sono stati 24, per un totale di 47. Sono state inoltre realizzate 6 centrali di transito ai fini di ottimizzare l'instradamento del traffico tra centrali MSC.

COMMENTO ALLE VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE

L'evoluzione della rete dal 1995 ad oggi è così sintetizzabile:



L'impegno realizzativo della rete nel primo semestre del 1998 è stato fondamentalmente volto alla realizzazione del piano di copertura richiesto dagli adempimenti previsti dalla Convenzione (performance bond) che alla data del 31 maggio 1998 stabiliva per Omnitel il raggiungimento del 98% di copertura del territorio (con una tolleranza del 2%). Si tratta di un impegno notevole, considerata la particolare orografia del territorio italiano (30% del territorio è a carattere montuoso, ovvero a quota superiore a 600 m), non presente nelle licenze di nessun altro operatore nazionale o internazionale. Questo obiettivo è stato raggiunto a fronte di una progettazione estremamente accurata e di una grande capacità implementativa, in quanto una parte rilevante dei siti prima citati si trova dislocata in aree praticamente inaccessibili ad alta quota, presso le quali è stato necessario effettuare interventi anche durante la stagione invernale.

Qualità della rete

La qualità di rete è continuamente monitorata, sia mediante contatori statistici in NMC (Network Management Center), sia con misure dirette in rete. Nel 1998 è proseguita l'attività periodica di rilevamento della qualità tramite "drive test" nazionali, che hanno sempre evidenziato una qualità della rete di Omnitel di elevato livello.

Introduzione di funzionalità avanzate di rete e servizi innovativi

Omnitel ha predisposto l'apertura del servizio per la rete "dual band" GSM900/GSM1800 a partire dal gennaio 1999. La rete "dual band" è completamente trasparente all'uso di ogni cliente munito di un apparato mobile predisposto e permette di fornire ai clienti sempre la migliore qualità disponibile.

COMMENTO ALLE VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE

Sono state inoltre introdotte in rete diverse prestazioni avanzate che consentono di ottimizzare le prestazioni di rete ed il supporto per servizi innovativi. Tra queste citiamo il “queueing” che permette, durante i periodi di maggior congestione della rete, di accodare automaticamente per alcuni secondi le chiamate, in attesa che le risorse si rendano disponibili. Ciò consente al cliente di dover ricorrere assai meno frequentemente ad un nuovo tentativo di chiamata. Come ulteriore esempio, la prestazione di cella estesa è stata introdotta da Omnitel sulle principali rotte marine, in modo da fornire servizio a clienti che distano fino a 70 km dalle coste. È anche iniziata l’attività di studio delle “feature” di rete che consentiranno di ottenere un riutilizzo quanto più stretto possibile delle frequenze, necessario sulla base dell’ulteriore forte incremento del numero di clienti previsto per il 1999.

Evoluzione della rete GSM

La rete di Omnitel è destinata a subire modifiche architetture abbastanza profonde nel corso dei prossimi anni. Ciò è dovuto, in primo luogo, alla aumentata complessità delle interconnessioni nella rete fissa tale da rendere necessaria un’architettura differenziata per livelli di commutazione ai fini di ottimizzare gli instradamenti del traffico ed i costi dei supporti trasmissivi. Nel 1998 è stato dato l’avvio a questo tipo di ottimizzazione con l’introduzione di un ulteriore livello di commutazione (le centrali di transito) ed introducendo l’interconnessione MSC-MSC in SDH (Synchronous Digital Hierarchy). Queste attività preparatorie sono necessarie anche ai fini dell’evoluzione verso la trasmissione dati ad alta velocità con tecnica di commutazione a pacchetto (GPRS - General Packet Radio Service), che richiede l’integrazione in rete della trasmissione in modalità ATM (Asynchronous Transfer Mode), nonché verso la futura integrazione con le reti IP (Internet Protocol).

Attività inerenti l’UMTS

Omnitel partecipa attivamente alla definizione dello standard UMTS, al fine di acquisire la necessaria competenza tecnica prima ancora dell’avvio di questo sistema di futura realizzazione. Nel 1998, in particolare, è stata avviata una collaborazione con il Politecnico di Torino per lo studio di aspetti tecnici legati alla trasmissione, proposti e discussi in ambito ETSI (European Telecommunications Standard Institute). Omnitel ha inoltre avviato accordi per iniziare nel corso del 1999 una sperimentazione su questo sistema, con l’obiettivo di essere tra i primi operatori in grado di valutarne operativamente le prestazioni.

OMNITEL E AMBIENTE

Nel 1998 Omnitel ha continuato a svolgere un'intensa attività di informazione del pubblico verso l'importante tema dell'impatto ambientale e della mancanza di ogni possibile effetto negativo delle onde elettromagnetiche delle stazioni radio base. Oltre ad una posizione attiva nell'organizzazione di momenti di incontro e dibattito pubblico, Omnitel ha promosso la costituzione del Consorzio Elettra 2000 assieme agli altri operatori italiani e all'Università di Bologna. Le finalità del Consorzio sono innanzitutto quelle di pervenire alla definizione di un insieme di norme di progettazione concepite nell'ottica della massima protezione per la popolazione nelle vicinanze dei siti trasmissivi. Ciò nel rispetto delle più approfondite conoscenze scientifiche in materia, che sono patrimonio dei componenti il Consorzio.

LE RISORSE UMANE

I dipendenti del Gruppo Omnitel al 31 dicembre 1998 sono 5.553 (corrispondenti, tenuto conto dei dipendenti part-time, a 4.859 dipendenti full time) con un incremento del 63% rispetto al 1997. Nel 1998 sono stati assunti 2.741 nuovi dipendenti con un ritmo di oltre duecento assunti ogni mese.

La composizione tra dipendenti permanenti e stagionali comparata con il 1997 è rappresentata nella seguente tabella (dati al 31 Dicembre):

	Permanenti	Stagionali	Totale unità	Totale F.T.E.
Full-Time	3.651	238	3.889	3.889
Part-Time	1.528	136	1.664	970
Totale al 31.12.98	5.179	374	5.553	4.859
Totale al 31.12.97	3.125	275	3.400	3.012,5

F.T.E. = Full Time Equivalent

Sottolineiamo che la percentuale di dipendenti stagionali rispetto ai dipendenti permanenti si è ridotta rispetto al 1997, confermando l'attenzione di Omnitel alla professionalità dell'Operatore del Servizio Clienti.

I dipendenti di sesso femminile rappresentano il 56% della popolazione.

Scolarità

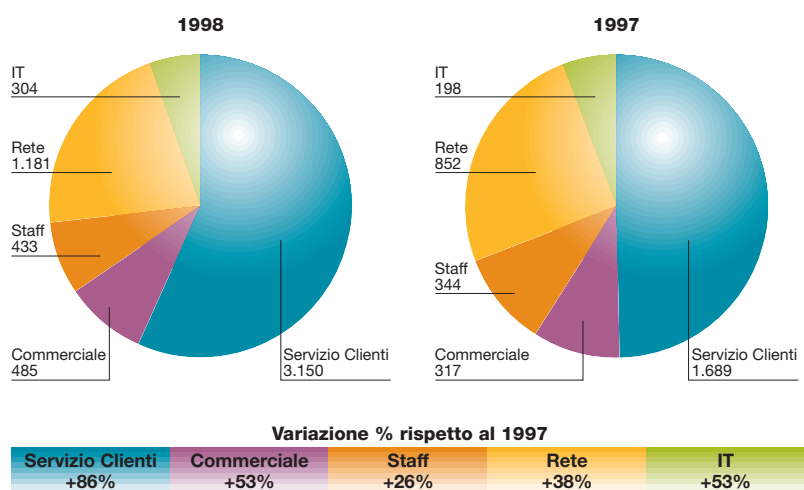
La percentuale di laureati è del 30% in tutte le direzioni aziendali ad esclusione del Servizio Clienti dove la percentuale è del 10%, ma dove

COMMENTO ALLE VOCI DELLO STATO PATRIMONIALE

comunque la totalità del personale ha un livello di istruzione a livello superiore ed in aggiunta è molto diffusa la presenza di giovani laureandi.

Distribuzione per area professionale

La distribuzione dei dipendenti per area professionale è la seguente:



Nei Call Center sono occupati il 57% del totale dei dipendenti, dato che testimonia l'attenzione di Omnitel verso il Cliente attraverso un investimento continuo nel rafforzare la struttura di servizio.

Organizzazione

Nel 1998 Omnitel ha proseguito nella realizzazione della sua strategia di continuo miglioramento ed ampliamento dei servizi offerti ai propri Clienti.

Per raggiungere questo obiettivo, Omnitel ha operato sulle strutture organizzative in due direzioni complementari:

- mantenere una struttura centrale snella e focalizzata sulle competenze con il compito di definire per il Cliente l'offerta migliore e più avanzata;
- rafforzare e rendere più autonome le unità regionali vicine al Cliente per favorire la rapidità di risposta ai bisogni ed alle specificità locali.

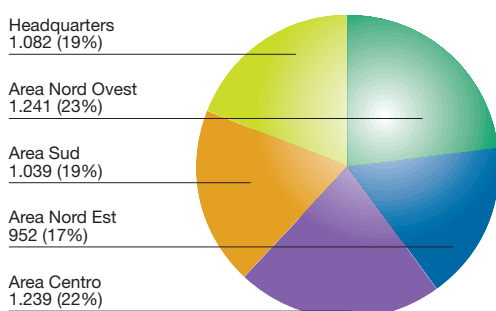
In questo modo si aumenta la comprensione delle esigenze del Cliente, favorendo la possibilità di offrire servizi specifici e di migliorare l'offerta.

Distribuzione per area geografica

Omnitel riconferma il valore dell'“organizzazione regionalizzata” che garantisce una forte presenza e presidio sul territorio.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

La ripartizione dei dipendenti per unità organizzativa su base geografica è rappresentata nel seguente grafico:



Distribuzione per funzione e per zona

La distribuzione dei dipendenti per funzione, suddivisi per unità organizzativa su base geografica, è la seguente:

	HQ	Area Nord Ovest	Area Nord Est	Area Centro	Area Sud	Totale
Staff	377	21	12	11	12	433
Rete	222	266	223	228	242	1.181
IT	245	23	12	12	12	304
Servizio Clienti	59	836	630	924	701	3.150
Commerciale	179	95	75	64	72	485
Totale	1.082	1.241	952	1.239	1.039	5.553

Di questi, 293 dipendenti sono impiegati presso il Call Center di Pisa e 138 dipendenti presso il Call Center di Catania, centri di assistenza costituiti in forma societaria autonoma rispettivamente come Omnitel Servizi Centro S.r.l. e Omnitel Servizi Sud S.r.l.

La Formazione in Omnitel: L'Università del Servizio

La crescita esponenziale delle risorse è accompagnata da un investimento significativo in formazione, considerata la leva strategica per il successo di Omnitel.

L'Università del servizio è il "contenitore concettuale" di un progetto, partito nel 1997, che abbraccia una formazione estesa a tutta l'azienda e ai "partner" che con essa collaborano.

Nel 1998 Omnitel ha investito in attività di formazione un importo pari a circa 13 miliardi di lire, equivalente a circa 5 milioni di lire per dipendente, intensificando le attività di formazione collegate al mondo accademico.

L'Università del Servizio, oltre alla formazione, ha come obiettivo la diffusione dei valori aziendali ed in particolar modo il valore dell'orientamento al cliente.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il Progetto Vega

All'interno dell'Università del Servizio, nel 1998 Omnitel ha sviluppato il progetto Vega, il programma più avanzato delle attività formative per il "management". Vega è l'acronimo di Very Excellent Group of Anticipators, definizione con la quale Omnitel indica la comunità dei "manager" ad alto potenziale.

Vega si struttura in attività in aula e formazione "on-line" attraverso un sito Internet dedicato al progetto. I contenuti del progetto sono diretti ad approfondire tematiche di "business" e di "management skills".

Vega rappresenta una metodologia innovativa di apprendimento, utilizzando strumenti di formazione quali "summer school", "business game" e "study tour".

Sviluppo e gestione delle risorse umane

La "People Review"

In un'ottica di valorizzazione del potenziale e delle competenze aziendali, in Omnitel si è strutturato un processo di valutazione delle risorse denominato "People Review".

"People Review" è diretta a tutti i dipendenti e si basa su tre assi di valutazione:

- il potenziale, definito come insieme di caratteristiche e capacità personali coerenti con i valori aziendali;
- la competenza, definita come insieme di conoscenze tecniche e capacità strettamente legate al ruolo;
- la prestazione, individuata nella capacità di raggiungere gli obiettivi in maniera continuativa.

Gli obiettivi alla base della nascita della "People Review" sono stati:

- disporre di una situazione costantemente aggiornata delle risorse umane presenti in azienda in termini non solo quantitativi, ma in particolar modo qualitativi;
- indirizzare le politiche di gestione, sviluppo e formazione in base alle esigenze emerse nel processo di valutazione.

Durante il 1998 la "People Review" ha coinvolto alcune aree professionali/geografiche e nel 1999 verrà estesa a tutta l'azienda.

Relazioni Sindacali

Il 1998 è stato un anno di successi anche per ciò che riguarda le relazioni con i sindacati.

È stato raggiunto un accordo sul "**Premio di risultato**" che coinvolge

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

l'intera azienda nel condividere i risultati raggiunti. Alla base di questo accordo vi è la volontà di premiare tutti i dipendenti in relazione ai risultati complessivi dell'azienda misurati attraverso due parametri così definiti:

- EBITDA (Earnings before interests, taxation, depreciation and amortization),

- Customer Satisfaction Index,

nella convinzione che il contributo di ognuno sia importante per il risultato complessivo e che il risultato dipenda strettamente dalla qualità percepita dal cliente.

Attraverso l'accordo relativo all'“**Inquadramento degli addetti alle Centrali Operative di Assistenza Clienti**”, Omnitel ha voluto riconoscere la professionalità del ruolo di Operatore Servizio Cliente. Omnitel ha contribuito a definire tale ruolo come una figura di estrema importanza per il successo dell'azienda in quanto la rappresenta nei confronti del cliente.

Servizi Generali e Sicurezza

Nel 1998 sono state aperte 7 nuove sedi secondarie (due a Roma, una a Pisa, una a Genova, una a Catania e due a Milano). Queste portano il numero complessivo delle sedi secondarie a 42 distribuite in alcune tra le principali città italiane (Ancona, Bari, Bologna, Brescia, Cagliari, Chieti, Catania, Catanzaro, Firenze, Genova, Milano, Napoli, Palermo, Padova, Perugia, Pisa, Roma, Trento, Torino, Udine e Verona) che si aggiungono alle 6 sedi principali di Milano e Ivrea (Headquarters), Milano (Area Nord Ovest), Padova (Area Nord Est), Roma (Area Centro) e Napoli (Area Sud), oltre alle 70 sedi tecniche di rete fissa.

Inoltre si è ulteriormente consolidata l'attività tecnica, organizzativa e formativa dei Servizi di Prevenzione e Protezione e di Sicurezza Industriale al fine di rafforzare il sistema di gestione della sicurezza integrato nelle condizioni tecniche e produttive aziendali. Per la formazione sulla legge n. 626/94 sono state realizzate oltre 9.000 ore tra aula ed esercitazioni pratiche.

Azioni per le Pari Opportunità in Omnitel

Nel 1998 Omnitel ha costituito un Comitato Aziendale di Pari Opportunità composto da undici persone rappresentative delle diverse funzioni aziendali. Tale Comitato ha come obiettivo l'ideazione e l'implementazione di politiche gestionali che promuovano il potenziale femminile in azienda.

Su impulso del Comitato Aziendale, è stata promossa un'indagine interna qualitativa sulla condizione della donna in Omnitel.

Gli obiettivi dell'indagine sono stati:

- verificare il percepito delle donne in Omnitel relativamente alla propria condizione professionale;

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

- individuare le aree di intervento per promuovere il potenziale femminile.

A seguito dei dati emersi dall'indagine, il Comitato ha definito un piano di azioni per le Pari Opportunità, denominato "Progetto Yin", con implementazione prevista nel 1999. Gli interventi proposti sono diretti a valorizzare il ruolo della donna in azienda in termini di crescita professionale, gestione del tempo e supporto alla famiglia.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE

I dati riportati nel presente paragrafo si riferiscono al bilancio riclassificato secondo le esigenze gestionali interne alla società. I valori relativi al 1998 consolidano linea per linea i dati delle Società Omnitel Servizi Centro S.r.l. e Omnitel Servizi Sud S.r.l. nate nel II semestre dell'anno. Viceversa Omnitel Gestioni S.p.A. è considerata una partecipazione.

Dati economici (in miliardi di lire)

Descrizione	1998	1997	Variazione
Totale Ricavi Ricorrenti da Servizi	3.951	1.499	2.452
Totale Costi Variabili da Servizi	(1.212)	(358)	(854)
Totale Margine di Contribuzione da Servizi	2.739	1.141	1.598
Totale Margine di Contribuzione da Servizi in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	69,3%	76,1%	-6,8%
Margine di Contribuzione da Assistenza Tecnica	8	10	(2)
Totale Margine di Contribuzione da Assistenza Tecnica in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	0,2%	0,7%	-0,5%
Totale dei Ricavi Ricorrenti	3.968	1.521	2.447
Margine Lordo da Ricavi Ricorrenti	2.748	1.151	1.597
Margine Lordo in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	69,6%	76,8%	-7,2%
Totale Costi di Acquisizione Netti	(115)	(27)	(88)
Totale Costi di Acquisizione Netti in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	-2,9%	-1,8%	-1,1%
Margine di Contribuzione da vendita Accessori e Altri Ricavi	38	8	30
Accantonamento al Fondo Svalutazione Crediti	(42)	(65)	23
Totale Ricavi Lordi	4.634	1.835	2.799
Totale Margine Lordo (dopo l'accantonamento al Fondo Svalutazione Crediti)	2.628	1.067	1.561
Margine Lordo in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	66,5%	71,2%	-4,7%

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

	1998	1997	Variazione
Totale Spese Operative	(1.155)	(757)	(398)
Spese Operative in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	-29,2%	-50,5%	21,3%
Margine Operativo Lordo (EBITDA)	1.473	310	1.163
Margine Operativo Lordo (EBITDA) in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	37,3%	20,7%	16,6%
Capitalizzazioni	38	53	(15)
Ammortamenti	(554)	(376)	(178)
Risultato Operativo (EBIT)	958	(13)	971
Risultato Operativo (EBIT) in % dei Ricavi Ricorrenti da Servizi	24,2%	-0,9%	25,1%
Oneri Finanziari Netti	(97)	(132)	35
Oneri e Proventi Straordinari	(22)	5	(27)
Utile Ante Imposte	839	(140)	979
Imposte sul Reddito	(58)	-	(58)
Utile Netto	781	(140)	921

Nel 1998 il gruppo ha conseguito ricavi totali per 4.634 miliardi, con un incremento del 153% rispetto al 1997, di cui 3.951 miliardi relativi a servizi (+164% rispetto al 1997), 528 miliardi a telefoni ed accessori (+110%) e altri ricavi per 155 miliardi.

Il margine di contribuzione in percentuale dei ricavi da servizi è stato pari al 69% rispetto al 76% dello scorso anno, come effetto della pressione competitiva sul fronte dei prezzi applicati ai servizi offerti alla clientela nonché del livello sempre più elevato di penetrazione della telefonia cellulare nel mercato italiano. I costi di acquisizione della nuova clientela sono aumentati da 27 miliardi a 115 miliardi, al netto dei ricavi connessi all'attivazione di nuovi clienti per 92 miliardi, anche in funzione dell'aumento delle nuove attivazioni lorde di clienti passate da 2,0 milioni a 4,3 milioni. L'accertamento per rischi su crediti è stato pari a 42,4 miliardi (-35% rispetto all'accantonamento del 1997) a conferma dell'efficacia delle azioni di prevenzione e gestione del rischio messe in atto nel corso degli anni precedenti oltre che naturalmente per effetto del sempre maggiore sviluppo delle carte ricaricabili prepagate.

Sono inoltre proseguite le azioni volte ad incentivare i clienti all'utilizzo di modalità di pagamento con minor rischio di insolvenza quali la carta di credito e l'addebito bancario passati dal 76% dell'anno precedente all'88% degli abbonamenti.

Il margine lordo di 2.628 miliardi evidenzia un incremento del 146% rispetto al 1997 ed è pari al 67% dei ricavi da servizi.

Le spese operative, pari a 1.155 miliardi (+53% rispetto al 1997), hanno ridotto l'incidenza sui ricavi da servizi al 29% (rispetto al 51% del 1997).

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Di seguito è fornito il dettaglio delle spese operative comparate con quelle del 1997 (valori in miliardi):

	1998	1997	Variazioni 1998 vs1997
Personale	312	214	98
Consulenze	56	32	24
Viaggi e trasferte	17	12	5
Locazioni e leasing	14	10	4
Altre spese	156	122	34
Costi comuni	62	45	17
Costi commerciali	212	136	76
Costi di Rete	326	186	140
Totale	1.155	757	398

Le spese del personale includono 8,5 miliardi relativi al premio di risultato riconosciuto ai dipendenti ed ancorato al raggiungimento degli obiettivi di EBITDA e di soddisfazione del cliente (misurato attraverso il "Customer Satisfaction Index").

Tra i costi commerciali sono inclusi i costi pubblicitari per oltre 158 miliardi, con un incremento del 20% rispetto all'anno precedente, per la promozione a mezzo dei principali canali di comunicazione delle numerose iniziative commerciali proposte sul mercato.

I costi operativi di rete comprendono 188 miliardi relativi all'affitto delle linee fornite da Telecom Italia.

Il risultato prima degli oneri finanziari, imposte ed ammortamenti (EBITDA) è stato positivo per 1.473 miliardi, quasi 5 volte superiore rispetto all'anno precedente ed è pari al 37% del valore dei ricavi da servizi (21% nel 1997).

Il risultato operativo (EBIT) è stato positivo per 958 miliardi rispetto alla perdita di 13 miliardi del 1997 e tiene conto di ammortamenti effettuati sugli investimenti per 554 miliardi (+47% rispetto al 1997) di cui 366 miliardi per immobilizzazioni materiali (+72%) e 188 miliardi per immobilizzazioni immateriali (+15%).

Le capitalizzazioni di spese operative sono ammontate a 38 miliardi (53 miliardi nel 1997) e sono relative principalmente a spese di avviamento degli impianti sostenute prima dell'entrata in attività delle stazioni radio per 4 miliardi ed a spese per la progettazione della rete per 34 miliardi.

Gli oneri finanziari netti, pari a 97 miliardi (132 miliardi nel 1997), rappresentano il saldo di oneri ed interessi passivi per 99 miliardi, 11 miliardi di spese e commissioni, nonché proventi per 13 miliardi, costituiti da interessi bancari su titoli, su conti correnti e sul deposito definito "special cash collateral".

L'utile netto è pari a 781 miliardi al netto di oneri di natura straordinaria per 22 miliardi ed imposte locali (IRAP) per 58 miliardi.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Le perdite fiscali accumulate negli anni precedenti sono state parzialmente utilizzate a fronte dell'imponibile fiscale dell'esercizio, motivo per cui non sono state accantonate imposte sul reddito (IRPEG) dell'esercizio.

Si sottolinea che, dopo le perdite degli anni precedenti, il 1998 registra il primo esercizio in utile della storia di Omnitel, con largo anticipo rispetto alle previsioni ed alle tempistiche registrate da altre Società di telefonia mobile.

Dati patrimoniali (in miliardi di lire)

	1998	1997	Variazione
Attivo	5.195	3.207	1.988
Attivo Corrente	2.075	838	1.237
Disponibilità liquide e Titoli	642	207	435
Crediti Netti e Ratei e Risconti Attivi	1.365	595	770
Magazzino (Netto)	68	36	32
Immobilizzazioni Materiali Nette	2.137	1.227	910
Attrezzatura GSM	1.664	850	814
Infrastrutture di Rete	573	413	160
Attrezzature Tecniche	23	18	5
Altre Attrezzature	8	5	3
Attrezzature IT	316	176	140
Attrezzature per Ufficio	72	44	28
Migliorie su Uffici	81	50	31
(fondi ammortamento)	(745)	(364)	(381)
Lavori in corso	145	35	110
Immobilizzazioni Immateriali Nette	983	1.142	(159)
Concessione GSM	833	833	0
(fondo ammortamento)	(208)	(156)	(52)
Spese Tecniche Capitalizzate	352	309	43
(fondo ammortamento)	(95)	(59)	(36)
Altre Spese Capitalizzate	376	411	(35)
(fondo ammortamento)	(279)	(199)	(80)
Immobilizzazioni Finanziarie	4	3	1
Passivo e Patrimonio Netto	5.195	3.207	1.988
Passivo Corrente	2.269	1.078	1.191
Debiti verso Banche a Breve Termine	9	7	2
Quota corrente di Debiti a Lungo Termine	61	61	0
Debiti e Ratei e Risconti Passivi	2.199	1.010	1.189
Passivo Immobilizzato	1.553	1.537	16
Debiti verso Banche a medio-lungo Termine	1.517	1.511	6
Fondo Trattamento di Fine Rapporto	36	26	10
Patrimonio Netto	1.373	592	781
Capitale Sociale	592	1.050	(458)
Fondo Sovraprezzo Azioni	-	400	(400)
Riserve Statutarie	-	3	(3)
Utili (Perdite) cumulate	781	(861)	1.642

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Le attività totali registrano un incremento del 62% rispetto al 1997 attribuibile a disponibilità finanziarie rappresentate da titoli (+373 miliardi) e conti correnti bancari (+62 miliardi), ad attività operative a breve (+801 miliardi) e ad attività immobilizzate (+751 miliardi).

Le attività operative a breve di 1.432 miliardi sono costituite da rimanenze di magazzino relative a telefoni, ricambi ed accessori per 68 miliardi, da risconti attivi per affitti e canoni pagati in anticipo per 49 miliardi e da crediti netti per 1.315 miliardi (+132% rispetto all'anno precedente). I crediti, che includono anche le fatture da emettere, sono formati per 367 miliardi da crediti verso clienti a fronte dei corrispettivi dei servizi, per 260 miliardi da crediti a fronte della vendita di telefoni, accessori, ricambi e "sim card" ricaricabili a rivenditori, per 616 miliardi da crediti verso Telecom Italia, per 181 miliardi verso TIM, per 23 miliardi verso altri operatori internazionali e per 75 miliardi da altri crediti. I crediti lordi sono rettificati per 207 miliardi dal Fondo Svalutazione Crediti.

Le immobilizzazioni materiali lorde si sono incrementate di 1.291 miliardi (+81% rispetto al 1997) per la realizzazione di infrastrutture per l'assistenza al cliente e potenziamento della rete GSM che ora conta 3.440 BTS (antenne radio base), 177 BSC (stazioni di controllo) e 47 MSC (centri di commutazione). Le immobilizzazioni immateriali lorde si sono incrementate per la capitalizzazione di spese tecniche di rete (progettazione, implementazione e collaudo).

I debiti ammontano a 2.199 miliardi di cui quelli commerciali, che includono le fatture da ricevere, ammontano a 1.503 miliardi e si riferiscono principalmente a spese operative sostenute ed al proseguimento degli investimenti nella costruzione della rete. I debiti rimanenti sono costituiti principalmente da traffico prepagato e non ancora effettuato per 251 miliardi, da anticipi sulle chiamate da clienti in abbonamento per 37 miliardi, debiti tributari per 217 miliardi (di cui Tassa di Concessione Governativa 20 miliardi, canone di concessione 95 miliardi, IVA 52 miliardi, IRAP 41 miliardi e altri debiti 9 miliardi), debiti relativi al personale per 44 miliardi e altri debiti per 147 miliardi.

Il rapporto tra le attività a breve e le passività a breve è migliorato passando a 0,91 contro lo 0,78 del 1997.

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

L'analisi del capitale investito netto è riportata nella tabella seguente:

	1998	1997	Variazione
Patrimonio Netto	1.373	592	781
Indebitamento Finanziario Netto*	945	1.372	(427)
Capitale Circolante Netto	766	379	387
Fondo Trattamento di Fine Rapporto	36	26	10
Totale Fondi	3.120	2.369	751
Immobilizzazioni Materiali Nette	2.137	1.227	910
Spese tecniche Capitalizzate Nette	257	250	7
Immobilizzazioni Materiali e Spese Tecniche Capitalizzate Nette	2.394	1.477	917
Altre Spese Capitalizzate Nette e Immobilizzazioni Finanziarie	101	215	(114)
Concessione GSM al Netto del Fondo Ammortamento	625	677	(52)
Immobilizzazioni Immateriali Nette	726	892	(166)
Totale Impieghi	3.120	2.369	751

* al netto dello "Special Cash Collateral"

Il capitale investito netto di Omnitel nel 1998 si è incrementato di 751 miliardi da 2.369 a 3.120 miliardi. Tale incremento è integralmente spiegato dalle attività fisse nette che hanno registrato, al netto delle variazioni intervenute nel fondo ammortamento, un aumento di 910 miliardi. Tale aumento di impieghi in attività fisse è stato integralmente finanziato dall'incremento dei mezzi propri, in misura pari all'utile netto di esercizio di 781 miliardi, nonché dall'aumento del capitale circolante netto negativo la cui entità è aumentata da 379 a 766 miliardi, in misura tale da consentire anche una riduzione dell'indebitamento finanziario netto di 427 miliardi.

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

Prospetto dei flussi di cassa (in miliardi di lire)

	1998	1997	Variazione
Utile (perdita) Netto	781	(140)	921
Ammortamenti	554	371	183
Accantonamento al Fondo TFR	10	8	2
Dismissioni	3	-	3
Flusso di Cassa Lordo			
Generato dalla Gestione Operativa	1.348	239	1.109
Variazione del Capitale Circolante Netto	387	80	307
(Incr.)/Decr. dei Crediti Netti e dei Ratei e Risconti Attivi	(769)	(193)	(576)
(Incr.)/Decr. Magazzino Netto	(32)	1	(33)
Incr.)/(Decr.) Debiti e Ratei e Risconti Passivi	1.010	200	810
Incr.)/(Decr.) Risconto Passivo su Traffico Prepagato	178	72	106
Flusso di Cassa Generato dagli Investimenti in Immobilizzazioni			
Materiali, Immateriali e Finanziarie	(1.308)	(632)	(676)
Immobilizzazioni Materiali	(1.291)	(535)	(756)
Immobilizzazioni Immateriali	(16)	(97)	81
Immobilizzazioni Finanziarie	(1)	-	(1)
Flusso di Cassa Netto			
Generato dalla Gestione Operativa	427	(313)	740
Flusso di Cassa Generato dall'Attività Finanziaria	8	484	(476)
Incr.)/(Decr.) Debiti a Breve Termine	2	(106)	108
Incr.)/(Decr.) Debiti a Lungo Termine	6	588	(582)
Incr.)/(Decr.) Capitale Sociale e Riserve	-	2	(2)
Flusso di Cassa Netto	435	171	264
Saldo di Cassa Iniziale*	207	36	171
Saldo di Cassa Finale*	642	207	435

* Include Disponibilità Liquide, Special Cash Collateral e Titoli

Il positivo andamento economico ha consentito di raggiungere, con un anno di anticipo rispetto ai piani originari, il pareggio finanziario: il flusso di cassa operativo netto (dopo le variazioni di capitale circolante e gli investimenti) è stato positivo per 427 miliardi di cui 85 generati nel I semestre e 342 nella seconda metà dell'anno. In particolare, la variazione nel capitale circolante netto ha generato un flusso positivo di 387 miliardi, derivante da una variazione in aumento dei debiti commerciali e ratei e risconti passivi netti, complessivamente per 1.010 miliardi, un aumento di 769 miliardi dei crediti commerciali netti, un incremento dei debiti per 178 miliardi a fronte del traffico prepagato non ancora consumato ed un aumento di 32 miliardi del magazzino. Gli investimenti in immobilizzazioni hanno assorbito 1.308 miliardi principalmente per investimenti connessi allo sviluppo ed al potenziamento della rete GSM.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il flusso di cassa generato dall'attività finanziaria è stato di 8 miliardi dovuti ad un decremento del finanziamento a breve di 2 miliardi e ad un aumento netto dei finanziamenti a lungo di 6 miliardi.

L'indebitamento finanziario netto è di 990 miliardi rispetto a 1.417 miliardi dell'esercizio precedente (vedere la tabella sotto riportata).

Indebitamento finanziario netto

	1998	1997	Variazioni 1998 vs1997
Saldi Attivi di c/c	95	33	62
Saldi Passivi di c/c	(9)	(7)	(2)
Titoli	502	129	373
Quota corrente di Debiti a medio-lungo Termine	(61)	(61)	-
Debiti a medio-lungo termine	(1.517)	(1.511)	(6)
Indebitamento finanziario netto	(990)	(1.417)	427
Special Cash Collateral	45	45	-
Indebitamento finanziario netto al netto dello Special Cash Collateral	(945)	(1.372)	427

APPLICAZIONE DELL'ARTICOLO 2446 DEL CODICE CIVILE AL BILANCIO DI OMNITEL PRONTO ITALIA S.P.A.

Si ricorda che a seguito della relazione del Consiglio di Amministrazione e della situazione patrimoniale al 31 marzo 1997 che evidenziava perdite cumulate per circa 865 miliardi, superiori, dopo aver considerato le riserve esistenti, ad oltre un terzo del capitale, erano stati adottati i provvedimenti previsti dall'art. 2446 del Codice Civile.

In particolare, l'Assemblea degli Azionisti, preso atto che tali perdite derivavano, come già ampiamente illustrato nella Relazione ai Bilanci degli esercizi 1995 e 1996, dai costi di avvio della società, anche in connessione agli ingenti investimenti effettuati, aveva ritenuto di non provvedere in merito alla copertura delle perdite rinviando quindi ogni decisione.

COPERTURA DELLE PERDITE

Il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data 8 ottobre 1998, ha ritenuto di proporre la copertura integrale delle perdite suddette entro i termini richiesti dalle disposizioni di legge, potendosi ormai dire conclusa la fase di avvio della società il cui capitale era stato definito in funzione dello sforzo finanziario e patrimoniale preventivato per i primi anni di attività.

In particolare, il raggiunto equilibrio economico e la solidità finanziaria, assicurata da una linea di credito a medio termine di lire 2.800 miliardi, utilizzata per circa metà dell'importo globale, hanno indotto a consolidare la situazione patrimoniale procedendo alla integrale copertura delle perdite pregresse.

L'Assemblea Straordinaria dei Soci del 18 Dicembre 1998 ha così deliberato l'integrale copertura delle perdite pregresse di bilancio che, nella situazione patrimoniale al 30 settembre 1998 ammontavano, invariate rispetto alla situazione di Bilancio al 31 dicembre 1997, a lire 861.127.634.305 nel modo seguente:

- a) per lire 400.000.000.000 mediante integrale utilizzo del fondo sovrapprezzo azioni,
- b) per lire 3.130.888.509 mediante integrale utilizzo delle "altre riserve" composte da lire 139.215.509 di riserva straordinaria e da lire 2.991.673.000 di riserva facoltativa;
- c) per lire 21.248.735 mediante integrale utilizzo della riserva legale;
- d) per lire 457.975.497.061 mediante riduzione del capitale sociale da lire 1.050.000.000.000 a lire 592.024.502.939 attuato mediante proporzionale riduzione delle azioni che costituiscono il capitale sociale che, dopo tale riduzione, ammonta a lire 592.024.500.000 tenuto conto di una riduzione ulteriore di lire 2.939 imputate a riserva di patrimonio, costituita al solo scopo di pervenire ad un ammontare di capitale sociale arrotondato.

RAPPORTI CON LE SOCIETÀ CONTROLLATE, COLLEGATE, CONTROLLANTI E IMPRESE SOTTOPOSTE AL CONTROLLO DI QUESTE ULTIME

I rapporti con le suddette società sono dettagliati nell'ambito della Nota Integrativa.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Si precisa che non si possiedono, né sono state acquistate o alienate nel corso dell'esercizio, né direttamente né per il tramite di società fiduciarie o interposte persone, azioni proprie o azioni delle società controllanti.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL GESTIONI S.P.A.

Nel corso del 1998 la Omnitel Gestioni S.p.A., posseduta al 100% dalla Omnitel Pronto Italia S.p.A., ha svolto il suo terzo esercizio sviluppando le attività di supporto della controllante derivanti dal contratto di franchising sottoscritto nel 1995.

L'attività prevalente è rimasta quella di gestione dei punti vendita di Milano Via Orefici, di Roma Via del Corso e del "corner" presso le partenze nazionali dell'Aeroporto di Linate, ai quali si è aggiunto il punto vendita di Napoli, in Via Giulio Cesare. Tali negozi costituiscono i punti di vendita dedicati tra i più importanti per Omnitel in termini di immagine e di volumi, oltre che i centri pilota per lo sviluppo della formula in franchising dei Negozi Spazio Omnitel.

Fatti salienti del periodo

Nel novembre 1998 si è perfezionata l'acquisizione del ramo d'azienda relativo a un esercizio commerciale localizzato a Napoli, Via Giulio Cesare, che ha iniziato la sua operatività il 10 dicembre 1998. Tale apertura, insieme alla crescita dell'attività di tutti i punti vendita, ha richiesto un aumento della struttura, che è passata da 14 dipendenti in carico al 31 dicembre 1997 ai 27 dipendenti in carico al 31 dicembre 1998.

Oltre a quella sopra citata, nel corso dell'anno sono state perfezionate altre nove acquisizioni di punti vendita attraverso il rilevamento di rami d'azienda. Questi sono stati, successivamente, affidati in locazione a partner commerciali (franchisee) di Omnitel Pronto Italia S.p.A. Tali operazioni, denominate "Negozi Top", sono motivate dall'esigenza di garantire la presenza di Omnitel nei punti commercialmente più strategici e per questo più onerosi. Omnitel ha quindi dato mandato ad Omnitel Gestioni di individuare tali "location" e di allestire i punti vendita, affidando ai "partner" la gestione commerciale.

Andamento della gestione

Il bilancio chiuso al 31 dicembre 1998 presenta una perdita di 100 milioni.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il fatturato sale da 11.072 milioni dell'esercizio precedente a 14.923 milioni nell'esercizio appena concluso con un incremento del 34%. Tale fatturato deriva per 11.669 milioni dalla vendita di telefoni, accessori, carte ricaricabili etc. che segna un incremento del 25% rispetto ai 9.356 milioni dell'esercizio precedente. Le carte ricaricabili concorrono alla formazione del fatturato per il 14%, contro il 9% del 1997, le ricariche per il 40% contro il 21% dell'esercizio precedente.

Le attivazioni sono state 27.677 rispetto alle 18.540 del 1997 con un incremento del 49%.

Le persone che hanno visitato i negozi sono state circa 190.000 contro le circa 102.000 del 1997 (+86%). La soddisfazione dei clienti, monitorata attraverso il "Customer Satisfaction Index" e le indagini telefoniche, si è rivelata sempre elevata, nonostante l'incremento delle attività che ha posto sotto forte pressione le strutture operative.

I costi di produzione passano da 11.004 milioni dell'esercizio precedente a 14.748 milioni del 1998 con un incremento del 34% principalmente per effetto dei maggiori volumi di acquisto dei prodotti destinati alla vendita nonché dei costi per l'ammortamento degli ingenti investimenti effettuati nel corso dell'anno per le acquisizioni dei Negozi Top.

I costi per ammortamenti sono notevolmente aumentati in virtù degli ingenti investimenti effettuati per l'acquisizione ed il "restyling" del negozio di Napoli e dei 9 Negozi Top.

Evoluzione prevedibile della gestione

Per l'esercizio 1999 si prevede un incremento delle attività dei negozi.

Nei primi mesi del 1999 è inoltre prevista:

- l'apertura di un corner di promozione e vendita di prodotti e servizi Omnitel presso la nuova aerostazione di Malpensa 2000;
- la riqualificazione del sito Internet, destinato a diventare un vero e proprio negozio per la commercializzazione di tutti i prodotti e servizi Omnitel, nonché di alcuni prodotti particolarmente innovativi non reperibili presso i normali punti di vendita.

I conseguenti incrementi di volumi ed attività che ne potranno derivare richiederanno un ulteriore incremento delle risorse per far fronte alle nuove esigenze.

Nel corso del 1999 saranno probabilmente acquisiti altri Negozi Top laddove Omnitel riterrà opportuno acquisire "location" prestigiose o

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

strategiche per la propria politica distributiva di prodotti e servizi. Tali “locations” saranno ancora affidate in franchising a partners di Omnitel Pronto Italia per la gestione dei negozi Spazio Omnitel, nel rispetto della strategia di sviluppo della catena in franchising.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL SERVIZI CENTRO S.R.L.

La società Omnitel Servizi Centro S.r.l., posseduta al 100% da Omnitel Pronto Italia S.p.A., è stata costituita il 9 Luglio 1998 con lo scopo di fornire assistenza prevalentemente ai clienti Omnitel localizzati in Toscana, Umbria, Marche, Abruzzo e Molise e con la prospettiva di fornire anche altri servizi facendo leva sulla notevole esperienza acquisita sul mercato.

L'attività operativa è iniziata il 12 Ottobre con un primo nucleo di risorse ed un instradamento delle chiamate inizialmente limitato per permettere la messa a punto dei sistemi, mentre la piena operatività è stata raggiunta alla fine dello stesso mese di Ottobre. Al 31 Dicembre erano impiegate 293 persone, di cui 220 “part-time”, per un totale “full-time equivalent” di 210 persone.

La scelta della sede operativa a Pisa è avvenuta sulla base di criteri che potessero garantire, in prospettiva, uno sviluppo adeguato alle esigenze di servizio. Tra questi i più importanti sono:

- sviluppo delle infrastrutture del territorio (compresa rete di TLC) e facilità di collegamento con Roma;
- ampiezza del bacino di risorse ad elevata scolarità, per consentire di mantenere stringenti livelli di selezione;
- rilevanza economica del Centro nel contesto territoriale di riferimento.

La Società è stata dotata di un patrimonio di 100 milioni e l'esercizio chiuso al 31 Dicembre 1998 ha registrato un utile di 30 milioni.

Evoluzione prevedibile della gestione

Nel corso del 1999 si prevede un consistente sviluppo delle attività.

Si completeranno i lavori di ristrutturazione e di adattamento e si raggiungerà un numero di postazioni per operatore corrispondenti ad oltre 500 addetti.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il centro sarà reso completamente autonomo per quello che attiene alla formazione degli operatori e potrà fornire servizi anche alle altre Aree per far fronte a temporanei picchi di attività.

La Società va quindi nella direzione dello sviluppo dei servizi offerti e dei volumi gestiti, rafforzandosi per essere potenzialmente in grado di fornire servizi anche a favore di clienti terzi.

ANDAMENTO DELLA GESTIONE DELLA CONTROLLATA OMNITEL SERVIZI SUD S.R.L.

La società Omnitel Servizi Sud S.r.l. è posseduta al 100% da Omnitel Pronto Italia S.p.A. ed è stata costituita il 9 Luglio 1998.

Lo scopo della società è di fornire assistenza ai clienti Omnitel localizzati prevalentemente in Sicilia e in Calabria con la prospettiva di poter fornire in futuro anche servizi a terzi utilizzando esperienza acquisita nell'attività di assistenza ai clienti.

Al 31 Dicembre erano impiegate 138 persone, di cui 49 "part-time", per un totale "full-time equivalent" di 113 persone.

La sede operativa è Catania.

La Società è stata dotata di un patrimonio di 100 milioni e l'esercizio chiuso al 31 Dicembre 1998 ha registrato un utile di 49 milioni.

Evoluzione prevedibile della gestione

Nel corso del 1999 si prevede un consistente sviluppo delle attività.

Il personale è previsto raggiunga a regime circa 450 persone con, pertanto, oltre 300 nuove assunzioni.

Grazie al programma di formazione teorica e pratica ed al periodo di affiancamento a personale più esperto, è garantito uno sviluppo adeguato alle esigenze del servizio che potrà consentire l'estensione anche a terzi del servizio assistenza clienti.

ANNO 2000

Pianificazione delle attività e definizione degli interventi

I sistemi informativi Omnitel non necessitano di un radicale cambiamento per la gestione dell'Anno 2000, bensì di specifici interventi per appurarne la compatibilità e, ove necessario, introdurre opportune modifiche.

Per affrontare e risolvere con successo tutte le problematiche eventualmente emergenti in relazione all'Anno 2000 nel corso del 1998 è stato definito un Gruppo di Lavoro dedicato, coordinato dalla Direzione Information Technology, costituito da tutte le Direzioni aziendali che hanno nominato, per la gestione delle attività di rispettiva competenza, un Project Leader Anno 2000.

Il Gruppo di Lavoro Anno 2000 si riunisce con periodicità costante per verificare lo stato di avanzamento delle attività in corso e definire gli interventi necessari. La Direzione aziendale e il Consiglio di Amministrazione vengono aggiornati puntualmente.

Il completamento di tutte le attività è previsto per la fine del primo semestre 1999. Entro tale data tutte le apparecchiature informatiche aziendali saranno modificate o sostituite e testate per garantirne la compatibilità Anno 2000.

Nel corso del 1998 sono state realizzate le seguenti attività che proseguiranno per la prima metà del 1999:

- inventario di tutte le apparecchiature informatiche potenzialmente impattate dall'Anno 2000 e identificazione di tutti i flussi di informazioni e trasmissione dati interessati sia interni che esterni all'azienda;
- invio a tutti i fornitori di richieste per la certificazione di compatibilità Anno 2000;
- predisposizione dei test per tutti i prodotti/servizi sviluppati internamente per verificare e certificare la compatibilità Anno 2000;
- inserimento nei nuovi contratti di una clausola specifica a garanzia della compatibilità con l'Anno 2000 di tutti i nuovi prodotti/servizi hardware e software acquistati.

Contingency Plan Anno 2000

Per far fronte alla possibilità, remota ma pur sempre da considerare, di mancato funzionamento parziale o totale di alcuni prodotti/servizi che impattano sui processi aziendali critici, la Direzione aziendale ha deciso la predisposizione di un Contingency Plan.

L'obiettivo del Contingency Plan è quello di definire delle contromisure per assicurare la continuità delle attività aziendali principali nel caso di un forte malfunzionamento dei prodotti/servizi critici.

Tutte le attività relative al Contingency Plan sono coordinate dai Project

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Leader Anno 2000 di ciascuna Direzione che sono responsabili della definizione delle singole fasi del progetto.

EURO

Omnitel ha riservato al "Progetto Euro" la massima attenzione sin dalle primissime fasi del processo di unificazione monetaria.

Le esigenze informative e la soddisfazione del cliente, oltre alle raccomandazioni della Comunità Europea, sono gli elementi che hanno guidato le scelte aziendali riguardo all'introduzione della moneta unica europea.

Già dall'inizio del 1998 Omnitel ha infatti costituito un Comitato Guida che ha nominato un Responsabile di Progetto "Euro" di riferimento per tutte le Direzioni.

Le tappe principali del progetto sono state le seguenti:

■ Definizione delle linee strategiche aziendali

Il Comitato Guida ha definito le linee strategiche. In particolare sono state definite le linee guida in termini di rapporto con clienti, rete di vendita e dipendenti, formazione ed effettivo passaggio della contabilità interna all'Euro.

■ Definizione delle attività

Sono stati quindi definiti i piani operativi per l'implementazione delle attività necessarie per la realizzazione delle linee strategiche aziendali.

■ Realizzazione degli interventi previsti

Nel corso del 1998 sono già state avviate e portate a compimento alcune di tali attività tra le quali la controvalorizzazione del conto telefonico, la controvalorizzazione della busta paga e la realizzazione di un sito Euro Omnitel.

EVENTI SUCCESSIVI

Avvio della istruttoria dell'Antitrust

L'8 Gennaio 1999 è stato notificato ad Omnitel ed a TIM l'avvio dell'istruttoria relativamente alle modifiche proposte alle condizioni economiche delle chiamate dalla rete fissa a quelle mobili.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Si sottolinea che tali modifiche sono state proposte da Omnitel nel rispetto formale e sostanziale delle procedure e norme di legge vigenti.

In particolare, tali cambiamenti sono stati presentati all'Autorità per le Telecomunicazioni ed al Ministero delle Comunicazioni già dal 4 Dicembre scorso ricevendone, nel corso del mese, manifestazioni verbali di apprezzamento.

Il 29 Dicembre 1998, le modifiche sono state comunicate alla stampa la quale il giorno seguente commentava favorevolmente tali nuove condizioni economiche.

Circa la presunzione di eventuali comportamenti anti-competitivi delle due Società Omnitel e TIM, sollevata sulla base della identità tra le tariffe proposte, si rileva che i prezzi delle chiamate da rete fissa a mobile in Italia sono stati identici per Omnitel e TIM anche su richiesta delle Autorità competenti, fino dall'ingresso di Omnitel nel mercato avvenuto nel 1995.

Tale identità riflette la prassi adottata dagli altri maggiori paesi europei per consentire ai clienti delle reti di telefonia fissa di conoscere i costi di una chiamata verso un cellulare senza dover sapere di quale operatore è cliente la persona chiamata.

Infine è necessario sottolineare che la proposta di Omnitel rispondeva a sollecitazioni provenienti anche dall'Unione Europea che ha invitato gli operatori a ridurre il divario dei prezzi tra le ore di picco e di fuori picco nei piani tariffari per i clienti individuali.

La tariffa di 1.524 lire al minuto nelle ore di picco era ed è tra le più alte d'Europa così come il livello di 170 lire al minuto nelle ore fuori picco è il più basso in assoluto (tra l'altro molto inferiore ai costi di esercizio ed anche al costo di interconnessione di 200 lire al minuto da corrispondere a Telecom Italia).

Per consentire un maggiore allineamento alle condizioni economiche prevalenti in altri paesi europei, Omnitel aveva proposto di ridurre sensibilmente il livello applicabile alle ore diurne da 1.524 a 990 al minuto e di incrementare in modo contenuto il livello applicabile alle ore serali da 170 a 290 lire al minuto, condizione quest'ultima che avrebbe rappresentato la più conveniente riscontrabile in Europa per piani tariffari simili.

**Titolarità della tariffa per comunicazioni
originare da rete fissa e terminate su reti mobili**

L'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni con delibera del 22 Dicembre 1998, entrata in vigore il 6 Gennaio 1999, ha disposto l'attribuzione della titolarità della tariffa per comunicazioni originate da rete fissa e terminate su reti mobili all'operatore di rete fissa dalla quale la comunicazione ha origine, rinviando ad un successivo provvedimento le relative modalità di tariffazione.

In relazione a tale delibera, l'Autorità ha invitato Telecom Italia a formulare le sue proposte tariffarie per le comunicazioni fissa-mobile ed a presentarle all'Autorità entro il 31 Gennaio 1999 previa definizione con i gestori di reti mobili dei relativi accordi di interconnessione.

Nuova offerta Omnitel

A fine Gennaio 1999 è stata presentata la nuova offerta Omnitel "Personal 195 Ricaricabile" entrata in vigore a partire dal 15 Febbraio. Con questa soluzione il Cliente Omnitel potrà scegliere la fascia di convenienza nella quale parlare a 195 lire al minuto. Le quattro possibilità sono Mattino (8.00-12.00) Mezzogiorno (12.00-16.00), Pomeriggio (16.00-20.00), Sera (18.00-22.00). Il prezzo delle chiamate dopo le 22.00 sarà sempre di 195 lire al minuto, così come il sabato e tutti i giorni festivi. Al di fuori delle ore di convenienza prescelte il prezzo delle chiamate sarà di 990 lire al minuto. Alle quattro fasce temporali nelle quali il cliente può scegliere il prezzo più conveniente si aggiunge l'opzione City che, anziché il tempo, privilegia l'area di chiamata. Anche nell'opzione City, il piano Personal195 Ricaricabile costa 195 lire al minuto per le chiamate effettuate e dirette all'interno dell'area prescelta, oltre che a tutti i cellulari Omnitel. Ed anche con City tutte le chiamate effettuate dopo le 22.00 dei giorni feriali, il sabato e tutti i giorni festivi, costano sempre 195 lire al minuto indipendentemente dal tipo di telefonata effettuata.

Con l'introduzione di Personal 195 Ricaricabile tutti i prezzi di Omnitel scendono così sotto alle 1.000 lire al minuto.

Dal 1 Febbraio è entrata in vigore anche la RAM Ricaricabile per le aziende, un prodotto che racchiude in sé i vantaggi della flessibilità e capacità della Rete Aziendale Mobile e la semplicità delle ricaricabili.

Il servizio si rivolge a tutte quelle aziende che scelgono di sopportare costi fissi e desiderano mantenere i benefici dei diversi livelli di abilitazione alle chiamate tipiche della RAM.

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

Il costo al minuto di RAM Ricaricabile è di 195 lire verso i cellulari nell'ambito della medesima RAM, 295 lire verso i numeri telefonici nell'ambito di una lista predefinita e di 595 lire per tutte le chiamate nazionali e internazionali (USA, Canada e Europa).

Memorandum di intesa per la liberazione delle frequenze del Ministero della Difesa

In data 23 Dicembre 1998 è stato siglato un Memorandum di intesa tra il Ministero della Difesa, TIM, Omnitel e Wind con il quale i tre operatori di rete mobile si impegnano a stipulare entro il mese di Gennaio 1999 i contratti per la fornitura in opera dei materiali e delle attività necessarie per la sostituzione o modifica degli impianti in modo da consentire la liberazione delle relative bande di frequenza entro e non oltre il 30 Giugno 1999. A sua volta il Ministero della Difesa si impegna ad effettuare tutti gli adempimenti necessari allo scopo di assicurare il completamento delle attività di liberazione dell'intera banda di frequenze 1755-1785 MHz e 1850-1880 MHz entro la citata data del 30 Giugno 1999.

ATTIVITÀ DI RICERCA E SVILUPPO

Nel corso del 1998 non sono state sostenute specifiche ed individuali spese di ricerca e sviluppo.

Per il 1999 è in corso di valutazione l'opportunità di effettuare attività di ricerca e sviluppo con riferimento all'introduzione delle nuove tecnologie nel settore delle telecomunicazioni.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

L'andamento della gestione nel 1999 sarà nuovamente caratterizzato dalla prosecuzione del percorso di crescita registrato nel 1998. Il tasso di penetrazione della telefonia cellulare, che ha raggiunto il 37% al termine dello scorso esercizio, è atteso raggiungere il 50% della popolazione nel corso dell'esercizio corrente. L'andamento del mercato nei primi mesi del 1999 conferma tale aspettativa.

L'impiego della telefonia cellulare GSM sarà ulteriormente stimolato dal

RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE

progressivo comparire sul mercato di apparecchi terminali in grado di rendere fruibili non solo i servizi voce, ma anche un più agevole accesso a banche dati, informazioni e servizi a valore aggiunto. Ci si riferisce in particolare all'introduzione di tecnologie WAP (Wireless Access Protocol), "voice recognition" e "text to speech" che arricchiranno la telefonia cellulare di servizi, quali l'"E-mail" o l'accesso a Internet, oggi disponibili a mezzo di "personal computer."

Dal punto di vista dell'andamento economico, il 1999 registrerà probabilmente una contrazione dei margini lordi di redditività a motivo, da un lato, della pressione competitiva - accentuata dall'ingresso di un terzo operatore - e, dall'altro, dalle modifiche in corso di realizzazione nella struttura di prezzi applicabili al traffico in entrata proveniente dalla rete fissa di Telecom Italia conseguente al passaggio di titolarità nella fissazione dei prezzi da Omnitel a quest'ultima.

In relazione all'ingresso del terzo operatore, è prevedibile anche una riduzione della quota di mercato di Omnitel nella acquisizione netta di nuovi clienti. Una attenzione particolare continuerà ad essere posta da Omnitel al contenimento del tasso di "churn", combinando l'enfasi sull'eccellenza nella qualità del servizio con azioni volte a massimizzare la "loyalty" del cliente.

Sul fronte del piano di investimenti, è previsto nel corso del 1999 un ulteriore aumento dell'impegno finanziario nella realizzazione delle infrastrutture di rete e informatiche rispetto al livello raggiunto nel 1998, anno che - registrando investimenti totali di 1.308 miliardi - ha già rappresentato un raddoppio rispetto ai livelli degli anni 1996-1997. Tale impegno di capitali è legato alla crescita attesa della base di clientela e dei volumi di traffico gestito e trova nella perdurante scarsità di frequenze un'altra rilevante motivazione.

PROPOSTA DI DESTINAZIONE DELL'UTILE DELL'ESERCIZIO DELLA OMNITEL PRONTO ITALIA S.P.A.

Il Bilancio al 31 dicembre 1998
si chiude con un utile di lire 781.269.903.630
Si propone di ripartire tale utile come segue:
- alla riserva legale nella misura del 5% lire 39.063.495.180

**RELAZIONE DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE
AGLI AZIONISTI SULLA GESTIONE**

- a riserva straordinaria	lire 123.765.737.877
- a riserva per ammortamenti anticipati destinati al finanziamento del programma di investimenti di rete	lire 47.729.052.573
- rinvio a nuovo della rimanente parte di utili per lire	lire 570.711.618.000

Nell'invitarvi ad approvare il progetto di bilancio sottopostovi e la proposta di ripartizione dell'utile, restiamo a disposizione dell'Assemblea per fornire tutte le informazioni e tutti i chiarimenti che si rendessero necessari.

Per il Consiglio di Amministrazione
Carlo Peretti
(Presidente)



Bilancio



Consolidato

al 31 dicembre 1998

STATO PATRIMONIALE – ATTIVO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1998

31.12.1998	
A) CREDITI VERSO SOCI PER VERSAMENTI ANCORA DOVUTI	0
B) IMMOBILIZZAZIONI	3.167.982.710.570
I) Immobilizzazioni immateriali	1.151.205.466.450
1) Costi di impianto e di ampliamento	87.250.847.175
2) Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità	36.230.188.294
3) Diritti di brevetto industriali e diritti di utilizzazione delle opere dell'ingegno	334.797.983.508
4) Concessione e marchi	624.609.545.255
7) Altre	68.316.902.218
II) Immobilizzazioni materiali	1.965.504.129.844
2) Impianti e macchinari	1.533.503.521.282
3) Attrezzature industriali	15.984.879.509
4) Altri beni	271.406.780.994
5) Immobilizzazioni in corso e acconti	144.608.948.059
III) Immobilizzazioni finanziarie	51.273.114.276
1) Partecipazioni	3.804.750.000
a) in imprese controllate	3.200.000.000
b) in imprese collegate	600.000.000
d) in altre imprese	4.750.000
2) Crediti entro 12 mesi	
d) verso altri	47.468.364.276
C) ATTIVO CIRCOLANTE	1.978.367.173.257
I) Rimanenze	68.155.464.418
4) Prodotti finiti e merci	68.155.464.418
II) Crediti	1.312.963.293.720
1) Verso clienti entro 12 mesi	1.240.553.634.574
Verso clienti oltre 12 mesi	25.856.113.000
2) Verso imprese controllate	8.886.494.244
4) Verso imprese controllanti	114.157.195
5) Verso altri entro 12 mesi	34.552.894.707
Verso altri oltre 12 mesi	3.000.000.000
III) Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni	501.974.844.501
6) Altri titoli	501.974.844.501
IV) Disponibilità liquide	95.273.570.618
1) Depositi bancari e postali	94.979.110.354
3) Denaro e valori in cassa	294.460.264
D) RATEI E RISCONTI ATTIVI	49.332.439.159
TOTALE ATTIVO	5.195.682.322.986

STATO PATRIMONIALE – PASSIVO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1998

31.12.1998	
A) PATRIMONIO NETTO	1.373.373.556.166
I) Capitale	592.024.500.000
II) Riserva di sovrapprezzo delle azioni	0
III) Riserve di valutazione	0
IV) Riserva legale	0
V) Riserva per azioni proprie in portafoglio	0
VI) Riserve statutarie	0
VII) Altre riserve	2.939
VIII) Utili (perdite) portati a nuovo	0
IX) Utile dell'esercizio	781.349.053.227
B) FONDI PER RISCHI E ONERI	82.077.361.387
1) Fondo di trattamento di quiescenza e obblighi simili	
fondo indennità suppletiva clientela	952.011.112
3) Altri	81.125.350.275
C) TRATTAMENTO DI FINE RAPPORTO DI LAVORO SUBORDINATO	36.342.072.970
D) DEBITI	3.412.608.460.000
3) Debiti verso banche entro 12 mesi	70.685.525.871
Debiti verso banche oltre 12 mesi	1.516.682.000.000
5) Acconti	36.919.726.585
6) Debiti verso fornitori	1.493.361.156.787
8) Debiti verso imprese controllate	1.619.448.570
10) Debiti verso imprese controllanti	7.915.122.979
11) Debiti tributari entro 12 mesi	217.396.201.307
Debiti tributari oltre 12 mesi	3.356.640
12) Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale entro 12 mesi	15.288.896.637
Debiti verso istituti di previdenza e di sicurezza sociale oltre 12 mesi	510.939.000
13) Altri debiti	52.226.085.624
E) RATEI E RISCONTI PASSIVI	291.280.872.463
TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVO	5.195.682.322.986
CONTI D'ORDINE	
Fidejussioni	1.033.317.722.919
Fornitori conto impegni	677.148.350.554
Dealers conto impegni a nostro favore	174.495.650.000
Nostri prodotti presso terzi	515.611.000
TOTALE CONTI D'ORDINE	1.885.477.334.473

CONTO ECONOMICO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1998

		31.12.1998
A) VALORE DELLA PRODUZIONE		4.506.435.399.045
1) Ricavi delle vendite e delle prestazioni		4.441.486.705.142
4) Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni		42.781.098.933
5) Altri ricavi e proventi		22.167.594.970
B) COSTI DELLA PRODUZIONE		3.601.933.984.196
6) Per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci		718.968.673.015
7) Per servizi		1.729.293.855.471
8) Per godimento di beni di terzi		88.490.868.208
9) Per il personale		312.105.095.955
a) salari e stipendi		225.315.343.373
b) oneri sociali		73.045.781.101
c) trattamento di fine rapporto		13.743.971.481
10) Ammortamenti e svalutazioni		596.102.923.930
a) Ammortamento delle immobilizzazioni immateriali		238.729.317.547
b) Ammortamento delle immobilizzazioni materiali		311.161.933.637
c) Altre svalutazioni delle immobilizzazioni		3.720.672.746
d) Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità liquide		42.491.000.000
11) Variazioni delle rimanenze di materie prime, sussidiarie, di consumo e merci		(32.479.261.095)
12) Accantonamento per rischi ed oneri		81.074.134.276
14) Oneri diversi di gestione		108.377.694.436
DIFFERENZA TRA VALORI E COSTI DELLA PRODUZIONE (A-B)		904.501.414.849
C) PROVENTI E ONERI FINANZIARI		(97.526.926.946)
16) Altri proventi finanziari		30.558.300.164
c) da titoli iscritti nell'attivo circolante		17.969.647.092
d) proventi diversi dai precedenti		12.588.653.072
17) Interessi e altri oneri finanziari		128.085.227.110
D) RETTIFICHE DI VALORE DI ATTIVITÀ FINANZIARIE		0
E) PROVENTI E ONERI STRAORDINARI		32.772.933.195
20) Proventi		38.794.501.493
21) Oneri		6.021.568.298
RISULTATO PRIMA DELLE IMPOSTE		839.747.421.098
22) Imposte sul reddito dell'esercizio		58.398.367.871
UTILE DELL'ESERCIZIO		781.349.053.227

RENDICONTO FINANZIARIO

Omnitel Pronto Italia S.p.A.

Bilancio Consolidato al 31 Dicembre 1998

	31.12.1998
UTILE DELL'ESERCIZIO	781.349.053.227
Ammortamenti	549.891.251.184
Dismissioni	6.470.980.598
Accantonamento al fondo TFR e quiescenza	13.743.971.481
Accantonamento al fondo svalutazione crediti	42.491.000.000
Accantonamento al fondo rischi cause legali e rischi vari	81.074.134.276
FLUSSO DI CASSA LORDO GENERATO DALLA GESTIONE	1.475.020.390.766
Decremento (incremento) crediti commerciali	(780.952.374.723)
Decremento (incremento) altri crediti	(11.676.330.357)
Decremento (incremento) rimanenze	(32.479.261.095)
Decremento (incremento) ratei e risconti attivi	(20.378.994.748)
Incremento (decremento) ratei e risconti passivi	161.163.230.647
Incremento (decremento) debiti commerciali	785.813.142.714
Incremento (decremento) altri debiti	166.691.526.823
TFR liquidato o trasferito da altre società	(3.127.199.357)
Utilizzo fondi per rischi e oneri	(2.375.065.642)
VARIAZIONE DEL CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	262.678.674.262
Acquisto di immobilizzazioni materiali	(1.136.292.959.094)
Acquisto di immobilizzazioni immateriali	(167.576.730.003)
Acquisto di immobilizzazioni finanziarie	(1.672.352.276)
FLUSSO DI CASSA GENERATO DAGLI INVESTIMENTI	(1.305.542.041.373)
FLUSSO DI CASSA GENERATO DALLA GESTIONE	432.157.023.655
Incremento (decremento) debiti verso banche entro 12 mesi	2.122.305.833
Incremento (decremento) debiti verso banche oltre 12 mesi	5.661.000.000
FLUSSO DI CASSA GENERATO DALL'ATTIVITÀ FINANZIARIA	7.783.305.833
VARIAZIONE NETTA DEL SALDO DI CASSA E BANCHE*	439.940.329.488
SALDO INIZIALE DI CASSA E BANCHE*	157.308.085.631
SALDO FINALE DI CASSA E BANCHE*	597.248.415.119

* include le variazioni delle attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni.