

Roma, 16/05/2002

Alitalia - Analyst Day

In data odierna tiene presso la sede di Alitalia in Roma un incontro con gli analisti finanziari per presentare i piani e le strategie di Alitalia.

La presentazione, che ha rappresentato un'occasione per gli analisti per conoscere il nuovo management guidato dall'Amministratore Delegato Dott. Francesco Mengozzi, ha toccato gli aspetti principali caratterizzanti il piano di rilancio della società che possono essere sintetizzati come segue:

Focalizzazione sul core business: trasporto aereo di passeggeri e merci

È prevista la focalizzazione di Alitalia sul core business rappresentato dal trasporto aereo di passeggeri e merci e la razionalizzazione delle restanti attività. Più in particolare, alcune attività non strategiche esterne al core business (quelle della divisione *Leisure & Diversified*) sono già sul mercato per essere dismesse, mentre per le attività maggiormente "complementari" al business principale saranno valutate in futuro possibili joint venture e partnership.

La vendita delle attività non strategiche, in fase avanzata, si stima possa portare a incassare circa 270 milioni di Euro nel 2002. Tra queste si ricorda la cessione di Sigma e di alcuni asset a questa collegati, per 109 milioni di Euro, in fase di completamento, la vendita dell'immobile, attuale sede della società, nonché delle partecipazioni detenute in Eurofly ed Italtour. Tali dismissioni sono finalizzate alla generazione di cassa a sostegno del core business e del previsto piano di investimenti.

Razionalizzazione del network: miglioramento dell'efficienza e ritorno alla redditività

È in fase di avanzata implementazione il ridisegno del sistema di offerta e della rete di trasporto che prevede: a) la focalizzazione dell'offerta attraverso il miglioramento della qualità del servizio offerto (es. aumento delle frequenze) sulle destinazioni caratterizzate da una forte domanda "point-to-point", con particolare riferimento ai mercati domestici/comunitari e a selezionate destinazioni intercontinentali; b) la riduzione della capacità di offerta (particolarmente nel 2002) anche attraverso l'eliminazione delle rotte non profittevoli, c) la copertura dei flussi di traffico internazionali e intercontinentali, in connessione "naturale" via hub italiani, massimizzando la complementarità di Malpensa e Fiumicino e facendo leva sulle alleanze per realizzare un più esteso numero di collegamenti verso destinazioni non direttamente servite da Alitalia.

Si stima che la razionalizzazione del network consentirà ad Alitalia, che oggi detiene la leadership in Italia con una quota di mercato superiore al 60%, di beneficiare delle previste potenzialità di crescita di traffico, che risultano superiori a quelle dei principali paesi europei. In particolare per la capacità offerta e per il "trasportato" sono previsti tassi di crescita annui rispettivamente del 7% e del 9% circa nel medio periodo con un conseguente aumento del *load factor*.

Politica delle alleanze strategiche: Sky Team e Air France

La massimizzazione della leva delle alleanze strategiche è stata avviata attraverso l'ingresso in Sky Team (la seconda alleanza globale con 228 milioni di passeggeri trasportati/anno che comprende, oltre ad Alitalia, Air France, Delta, CSA, Korean Airlines e AeroMexico). Tale strategia di alleanze è stata integrata con la costituzione di specifiche partnership con selezionate aerolinee che consentiranno il continuo allargamento del network di Alitalia in mercati chiave quali il Giappone e il Sud America. Le alleanze e le partnership consentiranno ad Alitalia di rafforzare considerevolmente il proprio posizionamento di mercato, amplificando e integrando gli effetti e i benefici del nuovo assetto di rete e di prodotto.

In particolare, l'accordo bilaterale con Air France risulta essere l'elemento chiave della strategia di alleanza di Alitalia. In tale ambito, il 1° aprile 2002 è stata avviata con la compagnia francese (così come previsto negli accordi del luglio 2001) una piena joint venture sulle rotte Italia-Francia che porterà entro il 2004 alla progressiva condivisione paritetica dei risultati operativi su tali tratte. Il positivo esito dei primi mesi di collaborazione con Air France ha già portato ad un'accelerazione dell'integrazione sia attraverso: (I) la presenza dell'Amministratore Delegato di Alitalia, Francesco Mengozzi, nel Consiglio di Air France e la presenza del Presidente e Amministratore Delegato di Air France, Jean-Cyril Spinetta, nel Consiglio di Alitalia, (II) la decisione di procedere entro breve ad uno scambio incrociato di partecipazioni di minoranza, e infine (III) l'ampliamento (in corso di definizione con gruppi di lavoro congiunti) della collaborazione in altre aree quali ulteriori fasce di rotte, il cargo, l'handling e la manutenzione.

L'alleanza bilaterale con Delta si pone l'obiettivo di migliorare la quota di mercato e la redditività delle rotte nord atlantiche attraverso la gestione coordinata dei voli, un uso esteso del *code sharing* e, più in generale, attraverso una gestione comune delle attività commerciali e dei servizi ai passeggeri.

Il rafforzamento del posizionamento di Alitalia sul mercato americano è ulteriormente rafforzato dall'ottenimento il 23 gennaio 2002 dell'*antitrust immunity* sulle rotte transatlantiche per Air France, Alitalia, Delta e CSA, appartenenti all'alleanza Sky Team. Tale immunità, rilasciata dal Dipartimento dei Trasporti americano, preconstituisce il quadro regolamentare per la definizione, tra le menzionate compagnie, di un accordo strategico multilaterale che consentirà alle stesse di definire e coordinare i propri network, espandere le operazioni di marketing e vendita e, di fatto, di operare come un'unica entità sul mercato.

Rinnovo della flotta: standardizzazione delle tipologie di aeromobili e adeguamento della capacità unitaria alle esigenze del network

L'adeguamento e il rinnovamento della flotta sarà perseguito secondo principi di standardizzazione e riduzione del numero di famiglie di aeromobili e della capacità unitaria. In particolare, al fine di sostenere il nuovo sistema di offerta e migliorare l'efficienza dei fattori della produzione, gli aeromobili a minore efficienza saranno sostituiti con nuovi aeromobili coerenti con il nuovo sistema di offerta. In questo ambito con riferimento agli aeromobili di lungo raggio, è già stata completata

la messa a terradei B747-200 passeggeri, è previsto l'accrescimento della flotta B767 (anche attraverso l'integrazione, già completata, di 3 B767 precedentemente operati da Eurofly), el'acquisto di 6 B777-200 la cui consegna è programmata per il 2002-2003. E' altresì previsto il *phase out* della flotta MD11 entro il 2003.

Per quanto concerne il medio raggio, nel biennio 2002-2003 è previsto l'ingresso in flotta di 9 A319 e di 12 aeromobili regionali che verranno integrati sostituendoprogessivamente parte degli attuali MD80/82.

Il complesso di tali azioni, comunque strutturato in maniera tale da garantire ad Alitalia la massima flessibilità di manovra, consentirà nel biennio di accrescere la produttività della flotta attraverso un aumento delle ore medie volate per singolo aeromobile.

Cargo & Logistica: servire le rotte strategiche con servizi a valore aggiunto

Le attività cargo nel settore del trasporto aereo si stanno focalizzando sui segmenti a maggiore valore aggiunto nei quali Alitalia risulta essere ben posizionata. In quest'area la struttura di offerta risulta essere particolarmente rivolta ai traffici verso il Nord America ed il *Far East* che costituiscono circa il 74% dei flussi Europa-Mondo. Infatti, oltre il 90% delle attività di trasporto merci di Alitalia sono intercontinentali e particolarmente rivolte alle destinazioni Italia - Nord America e Italia - *Far East*, nelle quali Alitalia detiene una quota di mercato superiore al 30% in export e al 50% in import. Su queste direttrici Alitalia è il terzo vettore europeo per capacità sul Nord America ed il quinto sul *Far East* per i voli *all-cargo*. Attraverso l'introduzione di nuovi prodotti ed una gestione flessibile della capacità, ottenuta attraverso l'ottimale utilizzo di mezzi propri ed terzi, pur nella difficile situazione di mercato si è raggiunto un mantenimento del livello di load factor ed un'importante crescita del ricavo medio (*yield*).

Riduzione dei costi: maggiore produttività ed efficienza

Lo scorso fine marzo è stato raggiunto l'accordo sindacale che consente l'ottenimento di significativi benefici economici nel periodo 2002-03. Tale accordo, include il ricorso ai cd "contratti di solidarietà", un blocco degli incrementi salariali connessi ad automatismi contrattuali fino alla fine del 2003, l'eliminazione di specifici trattamenti previdenziali, e prepensionamenti. Tale accordo consentirà un beneficio economico per Alitalia stimato nell'ordine di oltre 230 milioni di Euro nel biennio 2002-03. Al fine di ridurre i costi e aumentare la produttività delle risorse tecniche e umane, modificando gli assetti operativi e produttivi della Società coerentemente con il nuovo assetto di rete, Alitalia ha altresì avviato un programma che prevede 55 progetti di miglioramento dell'efficienza di 5 aree: 1) attività commerciali, di distribuzioni e di marketing; 2) gestione delle operazioni di volo e del personale di bordo; 3) attività di supporto tecnico; 4) attività di terra; 5) processi di staff. Tale programma si ritiene possa avere una ricaduta positiva ad oggi stimata in circa 55 e 120 milioni di Euro negli anni 2002 e 2003, rispettivamente, e in circa 200 milioni di Euro annui nel 2004.

Obiettivi finanziari

L'implementazione delle azioni previste nel Piano Strategico di Alitalia e qui sinteticamente ricordate, dovrebbero consentire un importante miglioramento dell'redditività operativa a livello di EBITDAR (margine operativo lordo prima della deduzione dei costi di leasing finanziario ed operativo relativi agli aeromobili non di proprietà) che dovrebbe passare dal 3,8% al 12% circa nel 2003 e, tendenzialmente, al 17% circa nel 2004. I ricavi strettamente collegati alle attività passeggeri e cargo dovrebbero raggiungere un livello pari a circa l'83% del totale ricavi nel 2003 (rispetto al 78% nel 2001). A livello di struttura patrimoniale, il rapporto tra indebitamento finanziario netto e capitale proprio (Debt-to-Equity) è stimato in miglioramento dall'attuale 1,2 a 0,7 nel 2003 e a 0,5 nel 2004.

Come comunicato in precedenza, i risultati del primo trimestre dell'esercizio - con una perdita prima delle imposte e delle componenti straordinarie di 103 milioni (sostanzialmente dimezzata rispetto alla perdita riscontrata nell'analogo periodo del 2001) ed un margine operativo lordo negativo di 22 milioni di Euro (rispetto a meno 122 milioni di Euro nel I trim. 2001) - rappresentano per Alitalia il miglior risultato dell'ultimo quadriennio.

I dati operativi registrano nel primo trimestre 2002, per il totale della rete, segnali non marginali di ripresa, a conferma della validità delle strategie disegnate dall'azienda. In particolare vi è un'inversione di tendenza del coefficiente di occupazione - tornato a crescere, sia pure leggermente (+0,8 punti) dopo aver interamente recuperato le pesanti perdite del trimestre precedente (-9,3 punti) - ed un aumento dello yield in tutti i settori di rete (+10,2%).

Tale risultato risente, in particolare, dell'efficacia delle misure di razionalizzazione introdotte sulla rete internazionale e alla profonda ristrutturazione già avviata dalla stagione invernale 2000-2001 sulla rete intercontinentale.

Alitalia, a livello di gruppo, prevede di avvicinarsi al pareggio di conto economico nel 2002, anche con il contributo di partite straordinarie, evidenziando un utile a partire dal 2003.

Tenuto conto dell'indebitamento finanziario netto di bilancio e in ipotesi di non conversione del prestito obbligazionario convertibile.

* * *

Nel corso della presentazione sono stati ricordati i termini dell'operazione di ricapitalizzazione approvati dal Consiglio di Amministrazione dello scorso 28 marzo, che verranno sottoposti all'approvazione dell'Assemblea degli Azionisti il giorno 28 maggio in seconda convocazione.

Come noto, l'operazione di ricapitalizzazione comprende: (I) un primo aumento di capitale riservato al Ministero dell'economia

e delle finanze per 370 milioni di Euro (dei quali 258 milioni di Euro già versati lo scorso dicembre) ad un prezzo di Euro 0,96 per azione, di cui Euro 0,59 a titolo di sovrapprezzo, da eseguirsi preventivamente all'operazione di mercato. A seguito del completamento di tale primo aumento di capitale l'azionista di maggioranza incrementerà la propria partecipazione nel capitale della compagnia dal 53% al 62% circa; (II) un secondo aumento di capitale aperto a tutti gli azionisti fino a 1.432 milioni di Euro circa, da realizzarsi attraverso un'emissione (ad un prezzo pari ad Euro 0,37) di un pari numero di azioni e obbligazioni convertibili in azioni Alitalia da assegnare in opzione ai soci in ragione di un'azione e un'obbligazione convertibile al massimo per ogni azione posseduta. Come noto, è previsto che il Ministero dell'economia e delle finanze sottoscriva integralmente la quota di sua spettanza mentre la quota residua sarà garantita da un Consorzio di Collocamento di primarie banche italiane ed internazionali guidato da Banca IMI, Credit Suisse First Boston e da Merrill Lynch.

E' previsto inoltre un aumento di capitale riservato ai dipendenti per un importo massimo di 66,6 milioni di Euro, da realizzarsi mediante l'assegnazione gratuita di 180 milioni di warrants convertibili in un pari numero di azioni al prezzo di Euro 0,37 per azione.

* * *

Al termine della presentazione l'Amministratore Delegato, Dott. Francesco Mengozzi, ha dichiarato: "L'Alitalia che vedete oggi è profondamente cambiata, nel proprio assetto industriale e nella cultura del proprio management orientata alla creazione di valore. Il ruolo della compagnia come aerolinea globale è stato ridisegnato per dare priorità alla qualità del servizio offerto, rispetto alla numerosità delle destinazioni servite. Nonostante il futuro sia ancora incerto, i recenti segnali di ripresa del mercato, i risultati delle azioni finora intraprese e la sicurezza che ci deriva dall'appartenere ad un'alleanza globale quale SkyTeam, ci consentono di intravedere un futuro più confortante rispetto a qualche mese fa. Oggi Alitalia ha più ragioni per credere in se stessa e nel proprio futuro e per affrontare le sfide che l'attendono."

Per maggiori dettagli si rimanda al comunicato stampa Alitalia dello scorso [29 marzo](#).