



**COMUNICATO STAMPA**

**RISULTATI DI BILANCIO 2005**

**Si conferma il *trend* di crescita delle vendite e di tutti i livelli di redditività**

**Vendite nette € 809,9 milioni (+7,8%)**

**EBITDA € 201,3 milioni (+9,1%), pari al 24,9% sul fatturato**

**Risultato operativo € 183,9 milioni (+10,3%)**

**Utile netto del Gruppo € 118,0 milioni (+21,8%)**

**Enzo Visone, Chief Executive Officer: “Il Gruppo ha conseguito ancora una volta risultati estremamente positivi. Continuiamo a guardare con fiducia all’evoluzione del nostro business per il 2006 e più in generale per il medio termine”**

**Milano, 22 marzo 2006** - Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. ha approvato il bilancio consolidato dell’esercizio 2005. I risultati 2005, redatti secondo i principi contabili IAS / IFRS, sono stati molto positivi e presentano una crescita delle vendite e di tutti i livelli di redditività rispetto al corrispondente periodo dello scorso anno.

Risultati consolidati	2005 € milioni	2004 € milioni	Variazione a cambi effettivi	Variazione a cambi costanti
Vendite nette	809,9	751,1	+7,8%	+6,6%
Margine commerciale	234,8	219,2	+7,1%	+6,8%
EBITDA prima di oneri e proventi non ordinari	196,6	182,3	+7,8%	+7,9%
EBITDA	201,3	184,5	+9,1%	+8,9%
Risultato della gestione ordinaria = EBIT prima di oneri e proventi non ordinari	179,1	164,4	+8,9%	+9,1%
Risultato operativo = EBIT	183,9	166,7	+10,3%	+10,3%
Utile netto del Gruppo	118,0	96,9	+21,8%	+22,1%

**RISULTATI CONSOLIDATI 2005**

Nel 2005 le **vendite del Gruppo** sono state pari a **€ 809,9 milioni**, in **crescita del 7,8%** (+6,6% a cambi costanti).

La variazione complessiva delle vendite consolidate è stata generata da una **crescita organica del 4,1%** e da un impatto positivo dei cambi del 1,2%. La **crescita** esterna, pari al **2,5%**, è stata determinata dalle vendite dei *brand* di terzi di cui il Gruppo ha iniziato la distribuzione (Jack Daniel’s e gli altri *brand* di Brown-Forman sul mercato italiano e, in misura minore, Martin Miller’s Gin sul mercato statunitense).

Il **margine commerciale** si è attestato a € 234,8 milioni, evidenziando una **crescita del 7,1%** (+6,8% a cambi costanti) e un’incidenza sulle vendite pari al 29,0%. La variazione totale è attribuibile per il 5,7% alla crescita organica, per il 1,1% alla crescita esterna e per il 0,3% al positivo effetto cambi.

L’**EBITDA prima di proventi e oneri non ordinari** è stato di € 196,6 milioni in **crescita del 7,8%** (+7,9% a cambi costanti) e con un’incidenza sulle vendite pari al 24,3%.

L'**EBITDA** è stato di € 201,3 milioni, in **crescita del 9,1%** (+8,9% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 24,9%.

Il **Risultato della gestione ordinaria (EBIT prima di oneri e proventi non ordinari)** è stato di € 179,1 milioni, in **crescita del 8,9%** (+9,1% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,1%.

Il **Risultato Operativo (EBIT)** è stato di € 183,9 milioni, in **crescita del 10,3%** (+10,3% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,7%.

Relativamente agli **ammortamenti**, è opportuno precisare che la voce ammortamenti immateriali, conseguentemente all'adozione degli IAS / IFRS, non include più l'ammortamento relativo all'avviamento e ai marchi.

L'**utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza** è stato di € 174,2 milioni e ha evidenziato un **incremento del 10,9%** (+10,7% a cambi costanti).

L'**utile netto di pertinenza del Gruppo** è stato di € 118,0 milioni e ha evidenziato un **incremento del 21,8%** (+22,1% a cambi costanti).

Il **patrimonio netto** al 31 dicembre 2005 ammonta a € 695,8 milioni.

Al 31 dicembre 2005 l'**indebitamento finanziario netto** è pari a € 371,4 milioni (€ 327,5 milioni al 30 settembre 2005). Il **rapporto tra indebitamento finanziario netto e patrimonio netto** al 31 dicembre 2005 è pari a 53,4%.

## VENDITE CONSOLIDATE 2005

Il **segmento spirit**, che rappresenta il 68,1% del fatturato totale, ha registrato una **variazione positiva delle vendite del 11,9%**, determinata da una **crescita organica del 6,2%**, trainata dal buon andamento dei marchi principali, e da una crescita esterna del 3,8%, generata dai nuovi accordi distributivi, tra cui, in particolare, quello relativo al *whisky* Jack Daniel's sul mercato italiano. Il **brand Campari** ha registrato una **crescita del 4,1%** a cambi costanti (+5,8% a cambi effettivi), grazie a un andamento positivo in importanti mercati europei. Le vendite di **SKYY Vodka** hanno registrato una **crescita del 8,9%** a cambi costanti, grazie a un positivo andamento sia negli Stati Uniti sia nei mercati internazionali. Con riferimento alle altre marche principali, il segmento *spirit* ha beneficiato dell'andamento decisamente positivo di **Aperol (+23,2%)**, di **Cynar (+16,2%** a cambi costanti) e dei **brand brasiliani (+9,6%** a cambi costanti); **CampariSoda** e **Ouzo 12** hanno chiuso il 2005 in crescita rispettivamente del **1,4%** e **2,1%**. Relativamente ai *brand* in licenza, si segnala il positivo andamento di **tequila 1800 (+14,9%** a cambi costanti) e **Jägermeister (+3,5%** a cambi costanti).

Il **segmento wine**, pari al 15,5% del fatturato totale, ha registrato una **crescita del 3,6%**, determinata da una **variazione organica positiva del 3,7%** e da un impatto negativo dei cambi del 0,1%. L'andamento positivo del segmento è stato trainato dai **vermouth Cinzano** che hanno riportato una crescita del **16,0%** a cambi costanti, grazie alla positiva evoluzione delle vendite in importanti mercati europei. Gli **spumanti Cinzano** hanno evidenziato una crescita del **1,0%** a cambi costanti. Gli *wine* hanno inoltre beneficiato di una solida *performance* di **Riccadonna (+14,1%** a cambi costanti), **Mondoro (+7,6%** a cambi costanti) e **Sella & Mosca (+1,3%)**.

Le **vendite di soft drink**, pari al 15,4% del fatturato totale e realizzate quasi interamente sul mercato italiano, evidenziano l'andamento positivo di **Crodino (+3,2%)** e della gamma **Lemonsoda, Oransoda e Pelmosoda (+1,2%)**. La contrazione complessiva del segmento pari a 1,9% è principalmente attribuibile alla debole performance del meno profittevole **Lipton Ice Tea**, in calo del 12,6%.

Relativamente alla **ripartizione geografica**, le vendite del 2005 sul **mercato italiano**, pari al 47,1% delle vendite del Gruppo, hanno registrato una **crescita del 4,9%**. L'Italia ha beneficiato del positivo contributo della crescita esterna (**+4,8%**) derivante dall'avvio della distribuzione di Jack Daniel's e degli altri *brand* di Brown-Forman; il *business* organico ha registrato una crescita delle vendite contenuta a 0,1%, favorita dall'**andamento positivo di tutte le marche principali**, ma negativamente influenzata dalla *performance* di Campari Mixx e di Lipton Ice Tea, due prodotti a bassa marginalità. Le vendite in **Europa**, pari al 18,7% delle vendite consolidate, hanno segnato una **crescita del 6,9%**, grazie al buon risultato conseguito in mercati europei di importanza strategica, inclusa la Germania. Per quanto riguarda l'area Americhe, le cui vendite sono pari al 29,9% del totale, il **mercato USA** ha registrato una **crescita organica del 7,5%** a cambi costanti e una

variazione complessiva del 7,7% a cambi correnti. In **Brasile** le **vendite sono cresciute del 8,7%** a cambi costanti (**+29,9%** a cambi correnti). L'area **resto del mondo** (che include anche le vendite *duty free*), pari al 4,3% del fatturato totale, è **cresciuta a livello organico del 13,0%** a cambi costanti, grazie al positivo andamento, in particolare, dei mercati australiano e neozelandese.

#### **EVENTI SUCCESSIVI ALLA CHIUSURA DEL 2005**

Si segnala che in data 15 marzo 2006, il Gruppo Campari ha perfezionato l'acquisto dei marchi di *Scotch whisky* Glen Grant, Old Smuggler e Braemar e dei relativi *asset*, di proprietà di Pernod Ricard, tra cui la distilleria per la produzione di Glen Grant situata a Rothes in Scozia. L'accordo per l'acquisizione era stato annunciato il 22 dicembre 2005. Il corrispettivo, pagato in contanti, è stato pari a € 130 milioni. L'acquisizione è stata finanziata con indebitamento bancario.

#### **ALTRE DELIBERE**

**Dividendo.** Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea, convocata in sessione ordinaria e straordinaria per il prossimo 24 aprile, la distribuzione di un **dividendo di € 0,10 per ciascuna delle azioni** (invariato rispetto al dividendo distribuito l'anno scorso). Il dividendo sarà messo in pagamento a partire dal 11 maggio 2006, con esclusione delle azioni proprie in portafoglio, previo stacco della cedola n. 2 in data 8 maggio 2006.

**Azioni proprie.** Il Consiglio di Amministrazione ha approvato la relazione all'Assemblea relativamente alla delibera di autorizzazione all'acquisto e/o all'alienazione di azioni proprie finalizzate principalmente a servire i piani di *stock option*. L'autorizzazione viene richiesta per l'acquisto e/o l'alienazione di azioni che, tenuto conto delle azioni proprie già in possesso della società, non superino il 10% del capitale sociale. A oggi, la società risulta proprietaria di azioni proprie corrispondenti al 3,11% del capitale sociale. L'autorizzazione viene richiesta sino al 30 giugno 2007. Il corrispettivo unitario per l'acquisto e/o l'alienazione non sarà inferiore del 25% nel minimo e superiore del 25% nel massimo al prezzo medio di riferimento registrato dal titolo nelle tre sedute di Borsa precedenti ogni singola operazione di acquisto.

**Corporate governance e modifiche statutarie.** Il Consiglio di Amministrazione ha proceduto all'approvazione della relazione annuale sulla *corporate governance* nonché all'adeguamento della procedura "*Insider Dealing*" alle recenti modifiche normative. Ha inoltre deliberato di proporre all'Assemblea straordinaria degli Azionisti la modifica dello statuto sociale finalizzata all'attribuzione agli Amministratori di delega con facoltà di procedere ad aumenti del capitale sociale, nonché emissione di obbligazioni convertibili e altri strumenti finanziari.

\* \* \*

#### **CONFERENCE CALL**

Si informa che alle **ore 17 di oggi, mercoledì 22 marzo 2006**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* di Campari presenterà ad analisti, investitori e giornalisti i risultati 2005. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia: 800 914 576 (numero verde)**
- **dall'estero: +39 02 3700 8208**

Le **slide della presentazione** potranno essere scaricate prima dell'inizio della *conference call* dalla Investor Relations *homepage* del sito Campari all'indirizzo [www.campari.com/investors](http://www.campari.com/investors).

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile a partire da mercoledì, 22 marzo alle ore 21:00 fino a mercoledì, 29 marzo alle ore 19:00, chiamando il numero +44 1296 618 700 (codice di accesso: 642432).

#### **PRESENTAZIONE DEI RISULTATI ALLA COMUNITÀ FINANZIARIA E ALLA STAMPA**

Si informa che alle **ore 10.00 di domani, giovedì 23 marzo 2006**, il *management* del Gruppo Campari presenterà i risultati di bilancio del 2005 in un incontro con la comunità finanziaria presso il **Four Seasons Hotel, in Via Gesù 6/8 a Milano**.

\* \* \*

Il **Gruppo Campari** è una delle realtà più importanti nel settore del *beverage* a livello mondiale. E' presente in 190 paesi con *leadership* nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA, in Germania e in Svizzera. Il Gruppo vanta un portafoglio ricco e articolato su tre segmenti: *spirit*, *wine* e *soft drink*. Nel segmento *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Campari, SKYY Vodka e Cynar e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, CampariSoda, Glen Grant, Ouzo 12 e Zedda Piras e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's. Nel segmento *wine* si distinguono oltre a Cinzano, noto a livello internazionale, Liebfraumilch, Mondoro, Riccadonna, Sella & Mosca e Teruzzi & Puthod. Infine, nei *soft drink*, campeggiano per il mercato italiano Crodino e Lemonsoda con la relativa estensione di gamma. Il Gruppo impiega oltre 1.500 persone e le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

#### **PER ULTERIORI INFORMAZIONI:**

##### **Investor Relations**

**Chiara Garavini**

Tel.: +39 02 6225 330

Email: [investor.relations@campari.com](mailto:investor.relations@campari.com)

Website: [www.campari.com](http://www.campari.com)

##### **Public Relations**

**Chiara Bressani**

Tel.: +39 02 6225 206

Email: [chiara.bressani@campari.com](mailto:chiara.bressani@campari.com)

##### **Moccagatta Pogliani & Associati**

Tel.: +39 02 8693806

Email: [segreteria@moccagatta.it](mailto:segreteria@moccagatta.it)

## GRUPPO CAMPARI

### Scomposizione del fatturato consolidato per segmento di attività

	1 gennaio - 31 dicembre 2005		1 gennaio - 31 dicembre 2004		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<i>Spirit</i>	551,5	68,1%	493,1	65,6%	11,9%
<i>Wine</i>	125,2	15,5%	120,8	16,1%	3,6%
<i>Soft drink</i>	124,9	15,4%	127,4	17,0%	-1,9%
Altri ricavi	8,3	1,0%	9,9	1,3%	-15,9%
<b>Totale</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>

### Scomposizione del fatturato consolidato per area geografica

	1 gennaio - 31 dicembre 2005		1 gennaio - 31 dicembre 2004		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Italia	381,5	47,1%	363,6	48,4%	4,9%
Europa	151,7	18,7%	141,8	18,9%	6,9%
Americhe	242,0	29,9%	214,6	28,6%	12,8%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	34,8	4,3%	31,1	4,1%	11,9%
<b>Totale</b>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>

## GRUPPO CAMPARI

### Conto economico consolidato

	1 gennaio - 31 dicembre 2005		1 gennaio - 31 dicembre 2004		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<b>Vendite nette</b> <sup>(1)</sup>	<b>809,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>751,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>7,8%</b>
Costo del venduto	(345,1)	-42,6%	(316,6)	-42,1%	9,0%
<b>Margine lordo</b>	<b>464,9</b>	<b>57,4%</b>	<b>434,6</b>	<b>57,9%</b>	<b>7,0%</b>
Pubblicità e promozioni	(139,7)	-17,2%	(131,3)	-17,5%	6,4%
Costi di vendita e distribuzione	(90,3)	-11,1%	(84,1)	-11,2%	7,4%
<b>Margine commerciale</b>	<b>234,8</b>	<b>29,0%</b>	<b>219,2</b>	<b>29,2%</b>	<b>7,1%</b>
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(55,7)	-6,9%	(54,7)	-7,3%	1,8%
<b>Risultato della gestione ordinaria = EBIT prima di oneri e proventi non ordinari</b>	<b>179,1</b>	<b>22,1%</b>	<b>164,4</b>	<b>21,9%</b>	<b>8,9%</b>
Altri proventi (oneri) non ordinari	4,7	0,6%	2,2	0,3%	113,6%
<b>Risultato operativo = EBIT</b>	<b>183,9</b>	<b>22,7%</b>	<b>166,7</b>	<b>22,2%</b>	<b>10,3%</b>
Proventi (oneri) finanziari netti	(9,9)	-1,2%	(9,6)	-1,3%	3,1%
Quota di utile (perdita) di società valutate col metodo del patrimonio netto	0,3	0,0%	0,0	0,0%	
<b>Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza</b>	<b>174,2</b>	<b>21,5%</b>	<b>157,1</b>	<b>20,9%</b>	<b>10,9%</b>
Imposte	(51,2)	-6,3%	(43,1)	-5,7%	18,8%
<b>Utile netto prima degli interessi di minoranza</b>	<b>123,1</b>	<b>15,2%</b>	<b>114,0</b>	<b>15,2%</b>	<b>8,0%</b>
Interessi di minoranza	(5,0)	-0,6%	(17,1)	-2,3%	-70,8%
<b>Utile netto di pertinenza del Gruppo</b>	<b>118,0</b>	<b>14,6%</b>	<b>96,9</b>	<b>12,9%</b>	<b>21,8%</b>
<i>Altre informazioni economiche:</i>					
Totale ammortamenti	(17,4)	-2,1%	(17,8)	-2,4%	-2,2%
<b>EBITDA prima di altri oneri e proventi non ordinari</b>	<b>196,6</b>	<b>24,3%</b>	<b>182,3</b>	<b>24,2%</b>	<b>7,8%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>201,3</b>	<b>24,9%</b>	<b>184,5</b>	<b>24,5%</b>	<b>9,1%</b>

(1) Al netto di sconti e accise.

## GRUPPO CAMPARI

### Stato patrimoniale consolidato riclassificato

	31 dicembre 2005 € milioni	31 dicembre 2004 € milioni
<b>ATTIVITÀ</b>		
<b>Attività non correnti</b>		
Immobilizzazioni materiali nette	152,5	144,2
Attività biologiche	13,5	9,5
Investimenti immobiliari	4,6	4,1
Avviamento e marchi	750,6	575,6
Attività immateriali a vita definita	3,8	3,4
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,6	0,4
Imposte anticipate	16,5	15,5
Altre attività non correnti	11,1	34,9
<b>Totale attività non correnti</b>	<b>953,2</b>	<b>787,7</b>
<b>Attività correnti</b>		
Rimanenze	135,3	114,4
Crediti commerciali	237,4	166,3
Crediti finanziari, quota a breve	3,2	3,9
Cassa, banche e titoli	247,5	246,0
Altri crediti	24,2	22,9
<b>Totale attività correnti</b>	<b>647,6</b>	<b>553,4</b>
Attività non correnti destinate alla vendita	0,1	0,1
<b>Totale attività</b>	<b>1.600,9</b>	<b>1.341,2</b>
<b>PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO</b>		
<b>Patrimonio netto</b>		
Capitale	29,0	29,0
Riserve	664,5	595,8
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	693,6	624,8
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	2,2	4,4
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>695,8</b>	<b>629,2</b>
<b>Passività non correnti</b>		
Prestiti obbligazionari	374,6	378,0
Altre passività finanziarie non correnti	122,8	27,2
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	14,3	15,2
Fondi per rischi e oneri futuri	10,1	14,3
Imposte differite	43,3	25,1
<b>Totale passività non correnti</b>	<b>565,1</b>	<b>459,7</b>
<b>Passività correnti</b>		
Debiti verso banche	112,8	55,6
Altri debiti finanziari	17,2	15,3
Debiti verso fornitori	150,2	127,6
Debiti verso l'erario	25,1	20,5
Altre passività correnti	34,8	33,3
<b>Totale passività correnti</b>	<b>340,0</b>	<b>252,3</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.600,9</b>	<b>1.341,2</b>

## GRUPPO CAMPARI

### Rendiconto finanziario consolidato

	31 dicembre 2005 € milioni	31 dicembre 2004 € milioni
Utile netto	118,0	96,9
Rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa	29,3	13,7
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante</b>	<b>147,3</b>	<b>110,6</b>
Variazione capitale circolante netto operativo	(50,2)	4,2
<b>Flusso di cassa generato dalle attività operative (A)</b>	<b>97,1</b>	<b>114,8</b>
<b>Flusso di cassa assorbito da investimenti (B)</b>	<b>(15,0)</b>	<b>(16,4)</b>
<b>Free Cash Flow (A + B)</b>	<b>82,1</b>	<b>98,4</b>
Acquisizioni	(130,7)	(14,1)
Altre variazioni	2,1	2,1
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(28,1)	(24,7)
<b>Totale flusso di cassa assorbito da altre attività (C)</b>	<b>(156,7)</b>	<b>(36,7)</b>
Altre differenze cambio e altre variazioni (D)	(24,6)	6,4
<b>Variazione delle posizione finanziaria per effetto delle attività dell'esercizio (A + B + C + D)</b>	<b>(99,2)</b>	<b>68,1</b>
Futuro esercizio <i>put option</i> su Skyy Spirits, LLC	(45,5)	
<b>Variazione delle posizione finanziaria netta</b>	<b>(144,7)</b>	<b>68,1</b>
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(226,7)	(294,8)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(371,4)	(226,7)

**DAVIDE CAMPARI-MILANO S.p.A.****Conto economico della Capogruppo (prospetto di sintesi del bilancio civilistico)**

	<b>31 dicembre 2005</b> <b>€ milioni</b>
Valore della produzione	306,7
Costi della produzione	294,2
Differenza tra valore e costi della produzione	12,5
Totale proventi e oneri finanziari	19,3
Totale delle partite straordinarie	2,6
Risultato prima delle imposte	34,4
Imposte sul reddito di esercizio	2,2
Risultato di esercizio	32,2

**Stato Patrimoniale della Capogruppo (prospetto di sintesi del bilancio civilistico)**

	<b>31 dicembre 2005</b> <b>€ milioni</b>
Totale immobilizzazioni	854,1
Totale attivo circolante	264,9
Totale ratei e risconti	5,6
Totale attivo	1.124,6
Totale patrimonio netto	458,0
Totale fondi per rischi e oneri	8,2
Trattamento Fine Rapporto	8,3
Totale debiti	635,9
Totale ratei e risconti	14,1
Totale passivo	1.124,6

**Rendiconto finanziario della Capogruppo (prospetto di sintesi del bilancio civilistico)**

	<b>31 dicembre 2005</b> <b>€ milioni</b>
Utile netto dell'esercizio	32,2
Rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa generato (utilizzato) dalle attività operative	19,2
Variazioni nelle attività e passività operative	(3,0)
Flusso di cassa generato (utilizzato) dalle attività operative	48,4
Flusso di cassa generato da attività di investimento	(20,0)
Flusso di cassa utilizzato da attività di finanziamento	17,9
Aumento (diminuzione) delle disponibilità liquide	46,3
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	55,7
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	102,0