



COMUNICATO STAMPA

RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2008

Vendite: €431,2 milioni (-2,1%)

Crescita organica delle vendite: +3,0%

**EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti: €100,4 milioni (-2,0%),
pari al 23,3% delle vendite**

**EBIT prima di proventi e oneri non ricorrenti: €90,8 milioni (-2,1%),
pari al 21,1% delle vendite**

Crescita organica EBIT prima di proventi e oneri non ricorrenti: +4,1%

Utile netto del Gruppo: €59,8 milioni (+5,1%)

Bob Kunze-Concewitz, Chief Executive Officer: *“Nel primo semestre 2008 abbiamo conseguito risultati positivi, nonostante le condizioni sfavorevoli dei mercati, migliorando nel secondo trimestre l’andamento dei nostri principali brand e mercati. L’outlook per il 2008 rimane pertanto invariato.”*

Milano, 8 agosto 2008 - Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. ha approvato la Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2008.

Risultati consolidati	1 gennaio - 30 giugno 2008 €milioni	1 gennaio - 30 giugno 2007 €milioni	Variazione a cambi effettivi	Variazione a cambi costanti
Vendite nette	431,2	440,6	-2,1%	0,3%
Margine di contribuzione ⁽¹⁾	162,2	159,6	1,6%	4,4%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	100,4	102,4	-2,0%	1,0%
EBITDA	102,0	100,8	1,2%	4,2%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	90,8	92,7	-2,1%	1,1%
Risultato operativo = EBIT	92,5	91,1	1,5%	4,6%
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	83,7	82,7	1,3%	4,2%
Utile netto del Gruppo	59,8	56,9	5,1%	7,4%

(1) Risultato della gestione corrente prima dei costi di struttura (spese generali e amministrative e costi di vendita)

RISULTATI CONSOLIDATI DEL PRIMO SEMESTRE 2008

Dal 2008 viene introdotto un nuovo formato di conto economico. Con riferimento alla voce costi di vendita e distribuzione, i costi di distribuzione nel nuovo formato vengono spostati alla voce costo del venduto, mentre i costi di vendita, ovvero i costi delle strutture commerciali e di marketing, nel nuovo formato vengono riclassificati nella nuova voce costi di struttura insieme con le spese generali e amministrative.

Nel primo semestre del 2008 le **vendite del Gruppo** sono state pari a **€ 431,2 milioni**, in **calo del 2,1%** (+0,3% a cambi costanti).

La variazione complessiva delle vendite consolidate è stata generata da una **crescita organica del 3,0%** e da un **impatto negativo dei cambi del 2,5%**. L'**effetto perimetro, complessivamente negativo per il 2,7%**, è dovuto all'annunciata interruzione delle vendite di *tequila* 1800 sul mercato statunitense, in parte compensata dalla crescita esterna di Cabo Wabo, X-Rated (le cui vendite erano iniziate il 1 agosto 2007), Bowmore e Flor de Caña.

Il **marginale di contribuzione**, ovvero il margine lordo dopo le spese per pubblicità e promozioni, si è attestato a € 162,2 milioni, evidenziando una **crescita del 1,6%** (+4,4% a cambi costanti) e un'incidenza sulle vendite pari al 37,6%. La variazione è attribuibile per il **5,3% alla crescita organica**, per il 0,8% alla negativa variazione di perimetro e per il 2,8% al negativo effetto cambio.

L'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato di € 100,4 milioni in **calo del 2,0%** (+1,0% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 23,3%.

L'**EBITDA** è stato di € 102,0 milioni, in **crescita del 1,2%** (+4,2% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 23,7%.

Il **Risultato della gestione ordinaria (EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti)** è stato di € 90,8 milioni, in **calo del 2,1%** (+1,1% a cambi costanti, mentre la crescita organica è stata pari al 4,1%.) e con un'incidenza sulle vendite pari al 21,1%.

Il **Risultato operativo (EBIT)** è stato di € 92,5 milioni, in **crescita del 1,5%** (+4,6% a cambi costanti), con una crescita organica del 7,7% e con un'incidenza sulle vendite pari al 21,4%.

L'**utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza** è stato di € 83,7 milioni, in **crescita del 1,3%**.

L'**utile netto del Gruppo** è stato di € 59,8 milioni, in crescita del 5,1% (+7,4% a cambi costanti).

Al 30 giugno 2008, dopo il pagamento di dividendi agli azionisti (€ 31,8 milioni) e del 80% di Cabo Wabo (US\$ 80,8 milioni, pari a € 57 milioni circa) l'**indebitamento finanziario netto** è pari a € 354,8 milioni (€ 288,1 milioni al 31 dicembre 2007). Tale valore include inoltre l'iscrizione di un debito di € 18,4 milioni, relativo al possibile futuro esercizio di *put option* da parte degli azionisti di minoranza di Cabo Wabo.

VENDITE CONSOLIDATE DEL PRIMO SEMESTRE DEL 2008

Il **segmento spirit**, che rappresenta il 70,6% del fatturato, ha registrato una **variazione negativa delle vendite del 4,5%**, determinata da una **crescita organica del 2,2%**, da un **impatto negativo dei cambi del 3,1%** e da un **effetto perimetro negativo del 3,7%**.

Il **brand Campari** ha registrato una **crescita del 4,8%** a cambi costanti (4,3% a cambi effettivi). Le vendite di **SKYY** hanno registrato una **crescita del 8,5%** a cambi costanti (-4,4% a cambi effettivi). Con riferimento alle altre marche principali, **CampariSoda** ha chiuso il primo semestre in **calo del 1,1%**; **Aperol** conferma il *trend* molto positivo e registra una **crescita del 12,0%** a cambi costanti. Hanno registrato una contrazione i **brand brasiliani (-15,8%** a cambi costanti) e **Cynar (-8,5%** a cambi costanti), dovuta all'effetto temporaneo di una variazione della tassazione nello stato di Sao Paulo; mentre **Glen Grant** ha chiuso il semestre sostanzialmente in linea con lo scorso anno (**-0,6%** a cambi costanti). Relativamente ai *brand* in licenza, si segnala l'andamento positivo di **Jack Daniel's (+6,5%** a cambi costanti).

Il **segmento wine**, pari al 13,9% del fatturato, ha registrato una **crescita del 5,6%**, determinata da una **crescita organica del 6,2%** e da un impatto negativo dei cambi del 0,6%. L'andamento decisamente positivo del segmento è stato trainato dai **vermouth Cinzano (+5,6%** a cambi costanti) e dagli **spumanti Cinzano (+4,8%** a cambi costanti). Il segmento *still wine* ha beneficiato anche dell'andamento positivo di **Sella&Mosca (+5,3%)**.

Le **vendite di soft drink**, pari al 13,5% del fatturato e realizzate quasi interamente sul mercato italiano, hanno registrato una variazione positiva del 1,8%, determinata unicamente dalla crescita organica, trainata dall'andamento positivo di **Crodino (+6,5%)**, mentre la linea **Lemonsoda** ha registrato una contrazione (**-1,6%**), dovuta alle sfavorevoli condizioni climatiche del secondo trimestre.

Relativamente alla **ripartizione geografica**, le vendite del primo trimestre del 2008 sul **mercato italiano**, pari al 45,9% delle vendite, hanno registrato una **crescita del 2,8%**, determinata dal positivo contributo della crescita organica. Le vendite in **Europa**, pari al 21,0% delle vendite consolidate, hanno segnato una **crescita del 4,8%**, determinata da una **crescita organica del 5,6%**, grazie al positivo andamento dei principali mercati; e da un effetto cambio negativo del 0,8%. Per quanto riguarda l'area Americhe, le cui vendite sono pari al 28,2% del totale, il **business organico del mercato USA** ha registrato una **crescita del 1,3%**, un effetto cambi negativo **del 9,6%** e una variazione di perimetro negativa del **11,6%**. In **Brasile**, le vendite hanno registrato a **livello organico** una **variazione negativa del 11,7%** e un effetto cambi positivo del 4,2%. L'area **resto del mondo** (che include anche le vendite *duty free*), pari al 4,8% del fatturato totale, è **creciuta complessivamente del 14,9%**, trainata da una **crescita organica del 16,8%**.

* * *

CONFERENCE CALL

Si informa che alle **ore 15:00 (CET) di oggi, venerdì 8 agosto 2008**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* di Campari presenterà ad analisti, investitori e giornalisti i risultati del primo semestre 2008. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia: 800 785 163 (numero verde)**
- **dall'estero: +39 02 6968 2741**

Codice di accesso: 711416

Le **slide della presentazione** potranno essere scaricate prima dell'inizio della *conference call* dalla Investor Relations *homepage* del sito Campari all'indirizzo **<http://investors.camparigroup.com>**.

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile a partire da venerdì, 8 agosto alle ore 22:00 (CET) fino a venerdì, 15 agosto 2008 alle ore 22:00 (CET), chiamando il **numero +44 20 713 69233** (codice di accesso: **99262438#**).

* * *

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Davide Campari-Milano S.p.A., Paolo Marchesini, attesta - ai sensi dell'articolo 154 bis, 2° comma, del Testo Unico della Finanza (D. Lgs. 58/1998) - che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

* * *

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, Cabo Wabo, CampariSoda, Glen Grant, Ouzo 12, Zedda Piras, X-Rated 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 Lemon soda, 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

Alex Balestra

Tel.: +39 02 6225 364

Email: investor.relations@campari.com

Corporate Communications

Chiara Bressani

Tel.: +39 02 6225 206

Email: chiara.bressani@campari.com

Moccagatta Pogliani & Associati

Tel.: +39 02 8693806

Email: segreteria@moccagatta.it

GRUPPO CAMPARI

Scomposizione del fatturato consolidato per segmento di attività

	1 gennaio - 30 giugno 2008		1 gennaio - 30 giugno 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<i>Spirit</i>	304,3	70,6%	318,7	72,3%	-4,5%
<i>Wine</i>	60,1	13,9%	56,9	12,9%	5,6%
<i>Soft drink</i>	58,4	13,5%	57,4	13,0%	1,8%
Altri ricavi	8,4	1,9%	7,6	1,7%	11,0%
Totale	431,2	100,0%	440,6	100,0%	-2,1%

Scomposizione del fatturato consolidato per area geografica

	1 gennaio - 30 giugno 2008		1 gennaio - 30 giugno 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Italia	198,1	45,9%	192,6	43,7%	2,8%
Europa	90,7	21,0%	86,5	19,6%	4,8%
Americhe	121,6	28,2%	143,3	32,5%	-15,1%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	20,9	4,8%	18,2	4,1%	14,9%
Totale	431,2	100,0%	440,6	100,0%	-2,1%

Conto economico consolidato

	1 gennaio - 30 giugno 2008		1 gennaio - 30 giugno 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Vendite nette ⁽¹⁾	431,2	100,0%	440,6	100,0%	-2,1%
Costo del venduto ⁽²⁾	(193,6)	-44,9%	(201,1)	-45,7%	-3,7%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	237,6	55,1%	239,4	54,3%	-0,8%
Pubblicità e promozioni	(75,4)	-17,5%	(79,8)	-18,1%	-5,6%
Margine di contribuzione	162,2	37,6%	159,6	36,2%	1,6%
Costi di struttura ⁽³⁾	(71,5)	-16,6%	(66,9)	-15,2%	6,9%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	90,8	21,1%	92,7	21,0%	-2,1%
Altri proventi (oneri) non ricorrenti	1,7	0,4%	(1,6)	-0,4%	-
Risultato operativo = EBIT	92,5	21,4%	91,1	20,7%	1,5%
Proventi (oneri) finanziari netti	(8,2)	-1,9%	(8,5)	-1,9%	-3,8%
Quota di utile (perdita) di società valutate col metodo del patrimonio netto	0,2	0,0%	0,1	0,0%	-
Oneri per <i>put option</i>	(0,7)	0,4%	0,0	0,0%	-
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	83,7	19,4%	82,7	18,8%	1,3%
Imposte	(23,7)	-5,5%	(25,7)	-5,8%	-7,5%
Utile netto	60,0	13,9%	57,0	12,9%	5,2%
Interessi di minoranza	(0,1)	-0,0%	(0,0)	0,0%	-
Utile del Gruppo	59,8	13,9%	56,9	12,9%	5,1%
Totale ammortamenti	(9,6)	-2,2%	(9,7)	-2,2%	-1,0%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	100,4	23,3%	102,4	23,2%	-2,0%
EBITDA	102,0	23,7%	100,8	22,9%	1,2%

(1) Al netto di sconti e accise.

(2) Include costi dei materiali, costi di produzione e costi di distribuzione.

(3) Include spese generali e amministrative e costi di vendita.

GRUPPO CAMPARI

Stato patrimoniale consolidato

	30 giugno 2008 €milioni	31 dicembre 2007 €milioni
ATTIVITÀ		
Attività non correnti		
Immobilizzazioni materiali nette	159,1	155,4
Attività biologiche	16,6	15,9
Investimenti immobiliari	0,7	4,0
Avviamento e marchi	861,6	812,2
Attività immateriali a vita definita	5,0	5,1
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,5	0,6
Imposte anticipate	15,4	15,9
Altre attività non correnti	8,1	10,0
Totale attività non correnti	1.067,0	1.019,1
Attività correnti		
Rimanenze	172,0	166,9
Crediti commerciali	266,2	280,0
Crediti finanziari	3,5	2,9
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	110,3	199,8
Altri crediti	32,3	37,1
Totale attività correnti	584,3	686,7
Attività non correnti destinate alla vendita	12,7	2,5
Totale attività	1.664,0	1.708,3
PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO		
Patrimonio netto		
Capitale	29,0	29,0
Riserve	861,9	847,6
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	890,9	876,6
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	2,1	1,9
Totale patrimonio netto	893,0	878,6
Passività non correnti		
Prestiti obbligazionari	268,5	287,7
Altre passività finanziarie non correnti	97,0	72,6
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	10,6	11,7
Fondi per rischi e oneri futuri	9,1	11,0
Imposte differite	64,9	60,7
Totale passività non correnti	450,2	443,6
Passività correnti		
Debiti verso banche	86,4	114,4
Altri debiti finanziari	20,7	21,2
Debiti verso fornitori	135,8	156,6
Debiti per imposte	44,0	54,6
Altre passività correnti	34,0	39,4
Totale passività correnti	320,8	386,1
Totale passività e patrimonio netto	1.664,0	1.708,3

GRUPPO CAMPARI

Rendiconto finanziario consolidato

	30 giugno 2008 € milioni	30 giugno 2007 € milioni
Utile operativo	92,5	91,1
Ammortamenti	9,6	9,7
Variazioni che non determinano movimenti di cassa	(9,0)	(2,2)
Variazione di attività e passività non finanziarie	(0,2)	0,9
Imposte pagate	(28,8)	(6,1)
Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante	64,0	93,4
Variazione capitale circolante netto operativo	(14,7)	(14,3)
Flusso di cassa generato dalle attività operative	49,3	79,2
Interessi netti pagati	(7,5)	(8,4)
Flusso di cassa assorbito da investimenti	(12,7)	(6,8)
Free cash flow	29,1	64,0
Acquisizioni	(57,0)	(1,2)
Altre variazioni	0,2	8,2
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(31,8)	(29,0)
Flusso di cassa assorbito da altre attività	(88,7)	(22,0)
Altre differenze cambio e altre variazioni	11,2	9,5
Variazione delle posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio	(48,3)	(51,5)
Posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio, di inizio periodo	(288,1)	(379,5)
Posizione finanziaria relativa alle attività d'esercizio, di fine periodo	(336,4)	(328,1)
Debiti per esercizio futuro <i>put option</i> Cabo Wabo	(18,4)	-
Posizione finanziaria netta	(354,8)	(328,1)