



COMUNICATO STAMPA

RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE AL 30 GIUGNO 2007

Andamento del primo semestre molto positivo, con forte crescita delle vendite e di tutti i livelli di redditività

Vendite nette: €440,6 milioni (+5,4%)

EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti: €102,4 milioni (+7,5%), pari al 23,2% delle vendite nette

EBIT prima di proventi e oneri non ricorrenti: €92,7 milioni (+7,9%), pari al 21,0% delle vendite nette

Utile netto del Gruppo: €56,9 milioni (+2,5%)

Bob Kunze-Concewitz, Chief Executive Officer: “Nel primo semestre 2007 abbiamo conseguito risultati estremamente positivi grazie all'andamento dei nostri brand e dei nostri mercati. Pertanto, guardiamo con ottimismo all'evoluzione futura del nostro business”

Milano, 11 settembre 2007 - Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. ha approvato la relazione semestrale al 30 giugno 2007. Grazie all'evoluzione molto positiva del business, **le vendite e tutti i livelli di redditività hanno registrato una forte crescita.**

Risultati consolidati	1 gennaio - 30 giugno 2007 €milioni	1 gennaio - 30 giugno 2006 €milioni	Variazione a cambi effettivi	Variazione a cambi costanti
Vendite nette	440,6	417,8	5,4%	7,8%
Margine commerciale	123,7	115,3	7,2%	9,4%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	102,4	95,3	7,5%	9,7%
EBITDA	100,8	95,2	5,9%	8,1%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	92,7	86,0	7,9%	10,3%
Risultato operativo = EBIT	91,1	85,9	6,1%	8,5%
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	82,7	80,4	2,8%	5,0%
Utile netto del Gruppo	56,9	55,5	2,5%	4,6%

RISULTATI CONSOLIDATI DEL PRIMO SEMESTRE 2007

Nel primo semestre del 2007 le **vendite del Gruppo** sono state pari a **€ 440,6 milioni**, in **crescita del 5,4%** (+7,8% a cambi costanti).

La variazione complessiva delle vendite consolidate è stata generata da una **crescita organica del 10,7%** e da un impatto negativo dei cambi del 2,3%. L'effetto perimetro, complessivamente negativo per il **2,9%**, è dovuto all'annunciata interruzione delle vendite di Lipton Ice Tea sul mercato italiano, in parte compensato dalla crescita esterna principalmente generata da Glen Grant e Old Smuggler (le cui vendite erano iniziate il 15 marzo 2006).

Il **marginale commerciale** si è attestato a € 123,7 milioni, evidenziando una **crescita del 7,2%** (+9,4% a cambi costanti) e un'incidenza sulle vendite pari al 28,1%. La variazione è attribuibile per il **7,9% alla crescita organica**, per il **1,5% alla crescita esterna** e per il **2,2% all'effetto negativo dei cambi**.

L'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato di € 102,4 milioni, in **crescita del 7,5%** (+9,7% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 23,2%.

L'**EBITDA** è stato di € 100,8 milioni, in **crescita del 5,9%** (+8,1% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,9%.

Il **Risultato della gestione corrente (EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti)** è stato di € 92,7 milioni, in **crescita del 7,9%** (+10,3% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 21,0%.

Il **Risultato operativo (EBIT)** è stato di € 91,1 milioni, in **crescita del 6,1%** (+8,5% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 20,7%.

L'**utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza** è stato di € 82,7 milioni, in **crescita del 2,8%** (+5,0% a cambi costanti).

L'**utile netto del Gruppo** è stato di € 56,9 milioni, in **crescita del 2,5%** (+4,6% a cambi costanti).

Al 30 giugno 2007 l'**indebitamento finanziario netto** è pari a € 328,0 milioni (€ 379,5 milioni al 31 dicembre 2006).

Tra gli eventi successivi alla chiusura del primo semestre del 2007, si segnala che il 1 agosto 2007 il Gruppo Campari ha perfezionato l'**acquisizione del brand super premium X-Rated Fusion Liqueur, della vodka di altissima gamma Jean-Marc XO e della vodka ultra premium X-Rated** per un controvalore complessivamente di US\$ 40 milioni (€ 29 milioni). Una più ampia descrizione dell'operazione è stata fornita in occasione dell'annuncio dell'acquisizione lo scorso 19 luglio.

VENDITE CONSOLIDATE DEL PRIMO SEMESTRE DEL 2007

Il **segmento spirit**, che rappresenta il 72,3% del fatturato, ha registrato una **variazione positiva delle vendite del 8,7%**, determinata da una **crescita organica del 10,2%**, da un impatto negativo dei cambi del 3,2% e da una **crescita esterna del 1,7%**. La crescita esterna è stata generata principalmente da Glen Grant e Old Smuggler. Il **brand Campari** ha registrato una **crescita del 10,6%** a cambi costanti (+9,7% a cambi effettivi). Le vendite di **SKYY** hanno registrato una **crescita del 13,3%** a cambi costanti (+5,4% a cambi effettivi), grazie a un andamento molto positivo sia negli Stati Uniti sia nei mercati internazionali. Con riferimento alle altre marche principali, il segmento *spirit* ha beneficiato dell'andamento positivo di **Aperol (+23,7%** a cambi costanti), dei **brand brasiliani (+9,2%** a cambi costanti), di **Cynar (+4,8%** a cambi costanti), **CampariSoda (+2,6%** a cambi costanti) e di **Ouzo 12 (+1,2%** a cambi costanti). Relativamente ai *brand* in licenza negli Stati Uniti a marchio **tequila 1800** e **Gran Centenario (+10,9%** a cambi costanti nel primo semestre del 2007), si segnala che la distribuzione cesserà il 31 dicembre 2007.

Il **segmento wine**, pari al 12,9% del fatturato, ha registrato una **crescita del 19,7%**, determinata da una **forte crescita organica del 20,2%** e da un impatto negativo dei cambi del 0,5%. L'andamento decisamente positivo del segmento è stato trainato dai **vermouth Cinzano (+43,2%** a cambi costanti) e dagli **spumanti Cinzano (+25,3%** a cambi costanti). Il segmento *wine* ha beneficiato anche dell'andamento positivo di **Sella & Mosca (+4,6%** a cambi costanti) e di **Mondoro, Riccadonna e Cantina Serafino**.

Le **vendite di soft drink**, pari al 13,0% del fatturato e realizzate quasi interamente sul mercato italiano, hanno registrato una variazione negativa del 20,2%, determinata da un effetto perimetro negativo del 25,5%, attribuibile all'interruzione delle vendite di Lipton Ice Tea, e da una **crescita organica del 5,3%**, trainata dall'andamento positivo di **Crodino (+5,5%)** e della linea **Lemonsoda** e delle altre bevande gassate (**+8,2%**).

Relativamente alla **ripartizione geografica**, le vendite del primo semestre del 2007 sul **mercato italiano**, pari al 43,7% delle vendite, hanno registrato una **variazione negativa del 0,8%**, determinata da un effetto perimetro negativo (-8,8%), attribuibile a Lipton Ice Tea, compensato dal positivo contributo della crescita organica (**+8,0%**). Le vendite in **Europa**, pari al 19,6% delle vendite consolidate, hanno segnato una **crescita del 24,5%**, determinata da una **crescita organica del 18,3%**, grazie al positivo andamento di importanti mercati quali Germania e Russia, e da una

crescita esterna del 6,4%. Per quanto riguarda l'area Americhe, le cui vendite sono pari al 32,5% del totale, il **mercato USA** ha registrato una **crescita organica del 9,8%**, un effetto cambi negativo del 8,2% e una **crescita esterna del 0,5%**. In **Brasile**, le vendite hanno registrato una **crescita organica del 11,0%** a cambi costanti, un effetto cambi negativo del 1,1% e un effetto perimetro negativo del 0,1%. L'area **resto del mondo** (che include anche le vendite *duty free*), pari al 4,1% del fatturato totale, è **creciuta complessivamente del 9,5%**, trainata da una **crescita organica del 11,4%**.

* * *

CONFERENCE CALL

Si informa che alle **ore 17:00 (CET) di oggi, martedì 11 settembre 2007**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* del Gruppo Campari presenterà ad analisti, investitori e giornalisti i risultati del primo semestre 2007. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia: 800 785 163 (numero verde)**
- **dall'estero: +39 02 69682741**

Codice di accesso: C998245

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

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile a partire da martedì 11 settembre 2007, alle ore 22:00 (CET), fino a martedì 18 settembre 2007, chiamando il **numero +44 (0)207 136 9233** (codice di accesso: **81671172 #**).

* * *

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 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

www.camparigroup.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 2007		1 gennaio - 30 giugno 2006		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<i>Spirit</i>	318,7	72,3%	293,2	70,2%	8,7%
<i>Wine</i>	56,9	12,9%	47,5	11,4%	19,7%
<i>Soft drink</i>	57,4	13,0%	71,9	17,2%	-20,2%
Altri ricavi	7,6	1,7%	5,1	1,2%	47,2%
Totale	440,6	100,0%	417,8	100,0%	5,4%

Scomposizione del fatturato consolidato per area geografica

	1 gennaio - 30 giugno 2007		1 gennaio - 30 giugno 2006		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Italia	192,6	43,7%	194,2	46,5%	-0,8%
Europa	86,5	19,6%	69,5	16,6%	24,5%
Americhe	143,3	32,5%	137,5	32,9%	4,2%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	18,2	4,1%	16,6	4,0%	9,5%
Totale	440,6	100,0%	417,8	100,0%	5,4%

Conto economico consolidato

	1 gennaio - 30 giugno 2007		1 gennaio - 30 giugno 2006		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Vendite nette ⁽¹⁾	440,6	100,0%	417,8	100,0%	5,4%
Costo del venduto	(185,0)	-42,0%	(181,6)	-43,5%	1,9%
Margine lordo	255,6	58,0%	236,3	56,5%	8,2%
Pubblicità e promozioni	(79,8)	-18,1%	(70,9)	-17,0%	12,6%
Costi di vendita e distribuzione	(52,1)	-11,8%	(50,0)	-12,0%	4,1%
Margine commerciale	123,7	28,1%	115,3	27,6%	7,2%
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(31,0)	-7,0%	(29,4)	-7,0%	5,5%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	92,7	21,0%	86,0	20,6%	7,9%
Altri proventi (oneri) non ricorrenti	(1,6)	-0,4%	(0,1)	0,0%	-
Risultato operativo = EBIT	91,1	20,7%	85,9	20,6%	6,1%
Proventi (oneri) finanziari netti	(8,5)	-1,9%	(5,5)	-1,3%	55,7%
Quota di utile (perdita) di società valutate col metodo del patrimonio netto	0,1	0,0%	(0,0)	0,0%	-
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	82,7	18,8%	80,4	19,2%	2,8%
Imposte	(25,7)	-5,8%	(22,5)	-5,4%	14,2%
Utile netto prima degli interessi di minoranza	57,0	12,9%	57,9	13,9%	-1,6%
Interessi di minoranza	(0,0)	0,0%	(2,3)	-0,6%	-97,9%
Utile netto del Gruppo	56,9	12,9%	55,5	13,3%	2,5%
Totale ammortamenti	(9,7)	-2,2%	(9,3)	-2,2%	3,8%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	102,4	23,2%	95,3	22,8%	7,5%
EBITDA	100,8	22,9%	95,2	22,8%	5,9%

(1) Al netto di sconti e accise.

GRUPPO CAMPARI

Stato patrimoniale consolidato

	30 giugno 2007 €milioni	31 dicembre 2006 €milioni
ATTIVITÀ		
Attività non correnti		
Immobilizzazioni materiali nette	146,9	146,3
Attività biologiche	15,5	15,0
Investimenti immobiliari	4,0	4,0
Avviamento e marchi	813,9	816,4
Attività immateriali a vita definita	4,1	4,1
Partecipazioni in società collegate e <i>joint-venture</i>	0,5	0,5
Imposte anticipate	17,8	18,5
Altre attività non correnti	8,5	7,7
Totale attività non correnti	1.011,2	1.012,6
Attività correnti		
Rimanenze	180,4	169,9
Crediti commerciali	232,9	257,1
Crediti finanziari, quota a breve	1,4	1,0
Cassa, banche e titoli	187,7	240,3
Altri crediti	39,2	41,3
Totale attività correnti	641,7	709,6
Attività non correnti destinate alla vendita	1,9	3,9
Totale attività	1.654,7	1.726,1
PASSIVITÀ E PATRIMONIO NETTO		
Patrimonio netto		
Capitale	29,0	29,0
Riserve	812,4	766,8
Patrimonio netto di pertinenza della Capogruppo	841,5	795,9
Patrimonio netto di pertinenza di terzi	1,9	1,9
Totale patrimonio netto	843,4	797,8
Passività non correnti		
Prestiti obbligazionari	310,8	322,7
Altre passività finanziarie non correnti	72,1	70,1
Trattamento di fine rapporto e altri fondi relativi al personale	12,6	12,6
Fondi per rischi e oneri futuri	9,2	10,9
Imposte differite	56,2	56,1
Totale passività non correnti	461,0	472,5
Passività correnti		
Debiti verso banche	113,0	210,4
Altri debiti finanziari	22,3	20,5
Debiti verso fornitori	131,7	161,9
Debiti verso l'erario	35,7	26,7
Altre passività correnti	47,7	36,3
Totale passività correnti	350,4	455,8
Totale passività e patrimonio netto	1.654,7	1.726,1

GRUPPO CAMPARI

Rendiconto finanziario consolidato

	30 giugno 2007 € milioni	30 giugno 2006 € milioni
Utile netto	56,9	55,5
Ammortamenti e altre rettifiche per riconciliare l'utile netto al flusso di cassa	12,0	10,2
Variazione di debiti e crediti fiscali e altre variazioni di attività e passività non finanziarie	16,2	2,1
Flusso di cassa generato dalle attività operative prima delle variazioni di capitale circolante	85,1	67,8
Variazione capitale circolante netto operativo	(14,3)	(27,3)
Flusso di cassa generato dalle attività operative	70,8	40,5
Flusso di cassa assorbito da investimenti	(6,8)	(9,5)
Free cash flow	64,0	30,9
Acquisizioni	(1,2)	(128,9)
Altre variazioni	8,2	(0,1)
Dividendo pagato dalla Capogruppo	(29,0)	(28,1)
Totale flusso di cassa assorbito da altre attività	(22,1)	(157,1)
Altre differenze cambio e altre variazioni	9,5	18,1
Variazione delle posizione finanziaria netta	51,5	(108,1)
Posizione finanziaria netta di inizio del periodo	(379,5)	(371,4)
Posizione finanziaria netta di fine periodo	(328,0)	(479,5)

DAVIDE CAMPARI-MILANO S.p.A.

Conto economico della Capogruppo

	1 gennaio - 30 giugno 2007 € milioni	1 gennaio - 30 giugno 2006 € milioni
Vendite nette	141,1	113,9
Costo del venduto	(108,1)	(85,3)
Margine lordo	33,0	28,6
Pubblicità e promozioni	(2,2)	(3,8)
Costi di vendita e distribuzione	(4,1)	(3,4)
Margine commerciale	26,7	21,4
Spese generali e amministrative e altri oneri e proventi operativi	(9,8)	(11,0)
Altri (oneri) e proventi non ordinari	0,0	0,0
Risultato operativo	16,9	10,3
Dividendi da imprese controllate	27,7	35,4
Proventi (oneri) finanziari netti	(12,5)	(6,6)
Utile prima delle imposte	32,2	39,1
Imposte	(3,1)	(2,7)
Utile netto	29,1	36,4

Stato Patrimoniale della Capogruppo

	30 giugno 2007 € milioni	31 dicembre 2006 € milioni
Totale attività non correnti	1.092,9	1.088,9
Totale attività correnti	219,5	208,5
Totale attività	1.312,4	1.297,4
Totale patrimonio netto	542,8	531,2
Totale passività non correnti	312,1	302,6
Totale passività correnti	457,6	463,6
Totale passività e patrimonio netto	1.312,4	1.297,4

Rendiconto finanziario della Capogruppo

	30 giugno 2007 € milioni	30 giugno 2006 € milioni
Flusso di cassa generato (assorbito) dalla gestione corrente	36,8	39,9
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di esercizio	31,1	43,3
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di investimento	(5,7)	(134,9)
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di finanziamento	(31,8)	95,2
Aumento (diminuzione) delle disponibilità liquide	(6,5)	3,7
Disponibilità liquide all'inizio dell'esercizio	8,2	102,0
Disponibilità liquide alla fine dell'esercizio	1,7	105,7