



Università di Verona Facoltà di Economia

Verona, 12 maggio 2006

Agenda

- **Company Profile** **G. Marangon**

- **Bilancio Consolidato Riello Group SpA 2005** **G. Marangon**
 - Principali dati economici - patrimoniali

- **Business Combination Riello Group SpA 2004** **D. Ferrarini**
 - Scomposizione del goodwill

- **Principali Impatti IFRS - Riello Group SpA** **D. Ferrarini**
 - First Time Adoption 2004

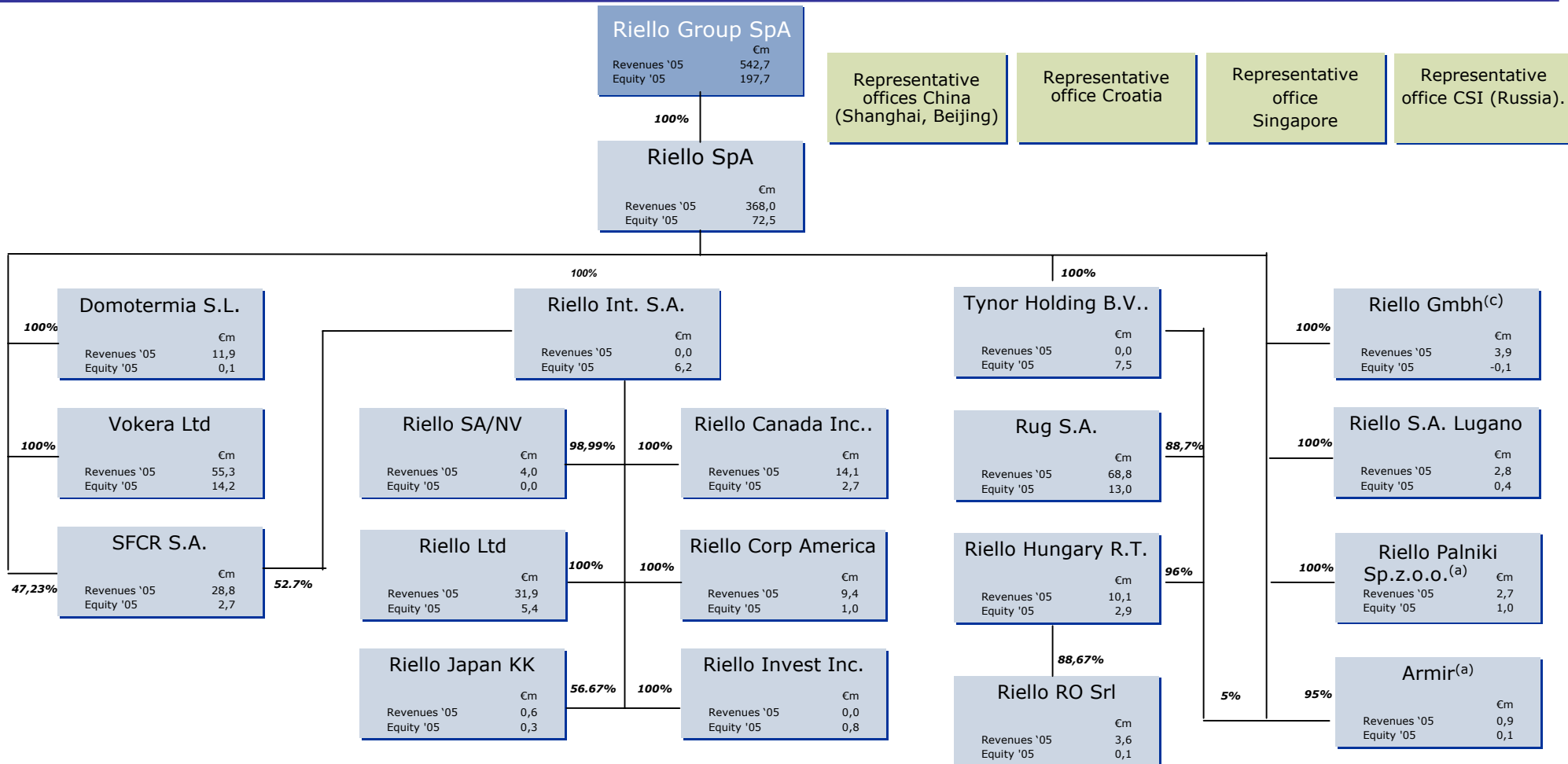
- **Processo e tecniche di consolidamento** **M. Tosi**

- **Reporting Package** **G. Marangon**
 - Principali indicatori di performance



Company Profile

Group Structure



Company Brand

Riello Group is a leading player of the heating market

The company operates with seven brands and an extensive product portfolio ranging from residential to commercial and industrial applications

Each brand has different features in terms of product characteristics and geographical presence

Key products	<ul style="list-style-type: none"> • Wall hung boilers • Floor standing boilers • Burners • Gas water heaters • Air conditioners • Renewable energies 	<ul style="list-style-type: none"> • Wall hung boilers • Floor Standing Boilers • Gas water heaters 	<ul style="list-style-type: none"> • Residential burners • Commercial and industrial burners 	<ul style="list-style-type: none"> • Wall hung boilers • Floor Standing Boilers • Gas water heaters 	<ul style="list-style-type: none"> • Wall hung boilers • Gas water heaters 	<ul style="list-style-type: none"> • Wall hung boilers • Floor standing boilers • Burners • Radiators • Renewable energies 	<ul style="list-style-type: none"> • Floor standing boilers • Solar Panels • Renewable energies
Main Features	<ul style="list-style-type: none"> • Group's traditional and core brand • Regarded as premium brand in particular in Italy • Extensive product catalogue • Main markets: Italy, France, Switzerland • Distributed directly to installers (property sales agencies, for Italian market) • Abroad distributed through wholesalers 	<ul style="list-style-type: none"> • Traditional Italian brand focusing on wall hung boilers (medium-high positioning) • Riello acquired 33% in 1981. during the 1997 the acquisition was completed • Main markets: Italy, Spain, East Europe, China • Distributed through wholesalers 	<ul style="list-style-type: none"> • Brand specifically developed for the sale of burners (in particular outside Italy) • World leading brand in the residential burners sector • Characterised by very extensive geographical distribution • Main markets: UK, North America, Italy, China 	<ul style="list-style-type: none"> • English brand focusing on wall hung boilers (medium-high positioning) • Acquired by the Group in 2000 • Distributed only in the UK area (Mainly UK and Ireland) 	<ul style="list-style-type: none"> • Italian brand, focusing mainly on gas water heaters (traditional focus) and wall hung boilers • Acquired by Beretta in 1992 • Characterised by medium-low pricing and simple product offering • Distributed in Italy only through wholesaler channel 	<ul style="list-style-type: none"> • Traditional French brand focusing in particular on floor standing boilers • Limited range of wall hung boilers • Acquired by the Group in 1994 • Distributed only in France through wholesalers 	<ul style="list-style-type: none"> • Italian brand focusing on high tech, high quality products • Acquired by the Group in 1992 • Producing mainly floor standing boilers • Presence of a range of solar panels (commercialised) • Distributed mainly in Italy (small presence in Spain) through wholesalers
Key Figures (1) (2005)	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 188.7 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 135.7 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 95.9 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 60.8 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 14.8 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 13.9 m 	<ul style="list-style-type: none"> • Revenues € 9.6 m

Total Group Revenues 2005 = €560m

Main Milestones

The Group grew initially developing the core brand Riello in terms of product range and presence in Italy. In the 1980's began a strong internationalization process which led the Group to become a global multi-brand and multi-product player

In the last 5 years the Group reorganized its activities (following the change in ownership) and delocalized some production in Poland

The future strategy will be focused on products range completion, geographic penetration and overall manufacturing and purchasing costs reduction

1922	<ul style="list-style-type: none"> ● Pilade Riello Sr. Founds Riello in Legnago (VR) manufacturing industrial burners
1960's	<ul style="list-style-type: none"> ● Development of the Italian distribution network ● National advertising campaigns
1970's	<ul style="list-style-type: none"> ● Development of residential heating business through the introduction of floor standing boilers
1980's	<ul style="list-style-type: none"> ● Brand visibility through Formula One sponsorship ● Construction of first factory outside Italy (Canada)
1990's	<ul style="list-style-type: none"> ● Acquisition of Beretta, Sylber, Thermital, Chauffage Francaise, Vokéra
2000	<ul style="list-style-type: none"> ● Exit of Pilade Riello Jr. (50% of Equity). Entry of Carlyle Group private equity fund (50% equity) ● Creation of Sigla Engineering Spa as acquisition vehicle (subscription of a 387 €m credit line)
2001	<ul style="list-style-type: none"> ● Construction of new plant in Poland initially to produce wall hung boilers
2004	<ul style="list-style-type: none"> ● Exit of Carlyle in October 2004. Riello family consolidates 100% of Riello Group ● Incorporation of Riello Group Spa as acquisition vehicle (subscription 127.5 € convertible bond)

Future Strategy

Commercial strategy: grow more than the market with the existing brands through increased commercial and R&D activities

- Main activities: new products and services introduction, increase penetration in core markets (communication investments, territorial coverage, brand reinforcement, focus on quality, reliability and service), focus on East Europe and Far East (developing local subsidiaries), grow in renewable energy business.

Operational strategy: reduce operating costs through increased delocalisation activities

- Main activities: increase of purchases from low cost countries, increase the amount of productions in Polish plant, closure of one plant in Italy, set up of a trading company and one plant in China (to serve the local market of residential burners).

Group Strategy

- Start-up, initial focus on burners**
- Growth and consolidation in the Italian market**
- Entrance in the residential heating market**
- Growth in international markets**
- Growth in domestic and foreign markets through acquisitions**
- Change in ownership structure**
- Group's re-organisation**
- Production delocalisation**

Key Figures

The Group reached a turnover of €560.4m in 2005 with an EBITDA of €78.8m

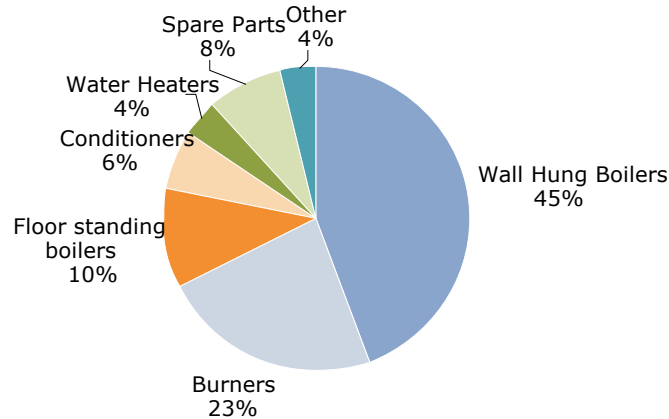
At the end of 2005, after a 2004 decrease, EBITDA ratio is again in line with 2003 level (14.1%)

The Group's core products are represented by wall hung boilers and burners, which together account for 68% of total turnover in 2005

Most of Riello's sales are realized in Western Europe. In particular the main markets are Italy (51% of total sales 2005), UK (16%) and France (7%)

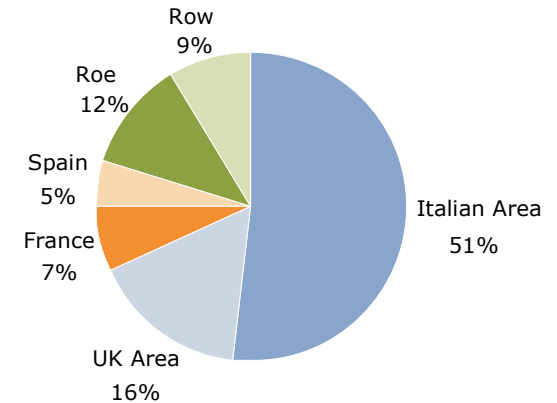
2005A Net Sales composition by product

Total: € 560.4m

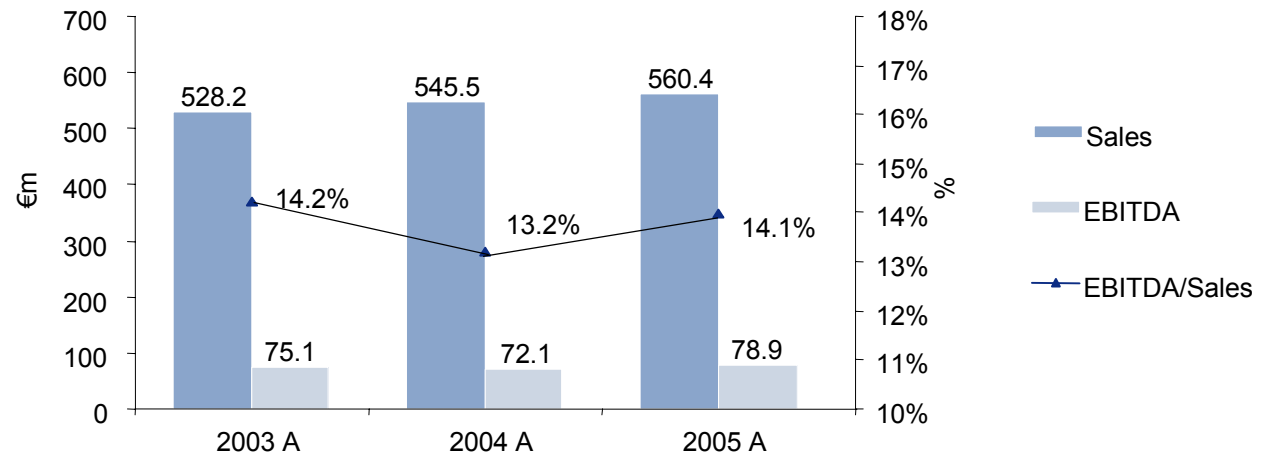


2005A Net Sales breakdown by geographic area

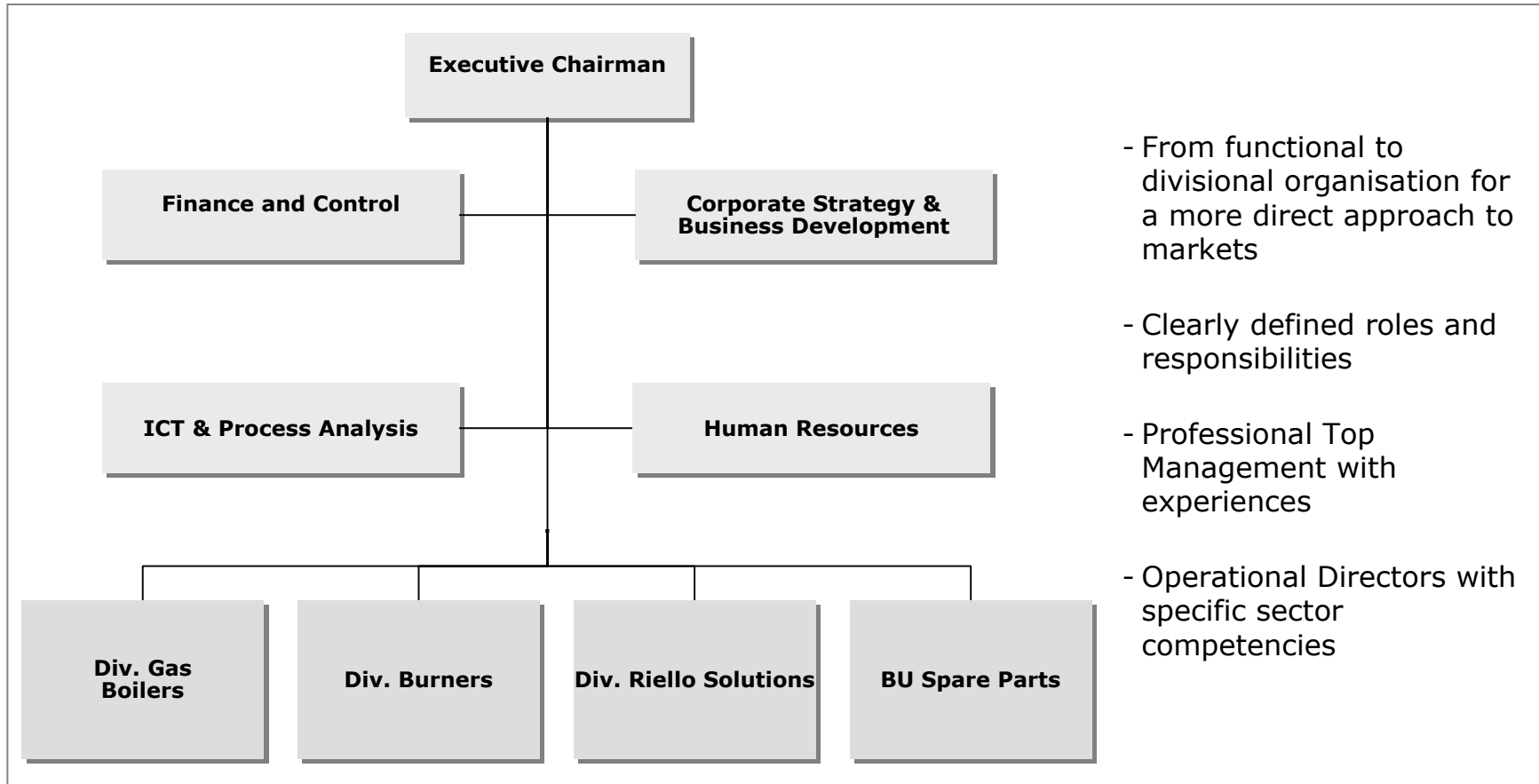
Total: € 560.4m



Group Sales and EBITDA 2003A-2005A



In April 2005 the Group changed organisation model from functional to divisional structure



- From functional to divisional organisation for a more direct approach to markets
- Clearly defined roles and responsibilities
- Professional Top Management with experiences
- Operational Directors with specific sector competencies

Passion on the job, competencies, entrepreneurial spirit and moral integrity are the essence and of our core values

Company Divisions

In order to increase its commercial and operational effectiveness the Group in 2005 has decided to organize its activities into three divisions and one business unit (Spare Parts) based on brands, products and distribution channels

A new and experienced top management has been hired by Riello Group to enforce the new divisional organization structure

	Company divisions			Business Unit
	Riello Solutions	Gas Boilers	Burners	Spare Parts
Brands	<ul style="list-style-type: none"> ● Private Labels 	<ul style="list-style-type: none"> ● Private Labels 	<ul style="list-style-type: none"> ● Private Labels 	<ul style="list-style-type: none"> ● Group brands and Private Labels
Products	<ul style="list-style-type: none"> ● Wall hung boilers ● Floor standing boilers ● Jet burner boilers ● Burners ● Air conditioner ● Others (Renewable energy products...) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Wall hung boilers ● Floor Standing Boilers (atm.) ● Gas water heaters 	<ul style="list-style-type: none"> ● Burners 	<ul style="list-style-type: none"> ● Spare parts
Industrial sites	<ul style="list-style-type: none"> ● Piombino Dese ● Volpago del Montello 	<ul style="list-style-type: none"> ● Lecco ● Morbegno ● Vaprio ● Rug (PL) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Legnago ● Mississauga (CAN) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Distribution of spare parts for all the Group
Distribution channel	<ul style="list-style-type: none"> ● Installers ● Wholesalers ● OEMs ● Key accounts 	<ul style="list-style-type: none"> ● Wholesalers ● OEMs 	<ul style="list-style-type: none"> ● OEMs ● Installers ● Distributors 	<ul style="list-style-type: none"> ● Service centres ● OEMs / Wholesale
Distribution network	<ul style="list-style-type: none"> ● Commercial organization: <ul style="list-style-type: none"> - Italy, France, CH, Belgium ● Distributors: <ul style="list-style-type: none"> - Spain ● Inter-company: <ul style="list-style-type: none"> - Burners - Gas Boilers 	<ul style="list-style-type: none"> ● Subsidiaries: <ul style="list-style-type: none"> - Italy, UK, Spain, Hu-Ro, Poland, China, Turkey, CSI ● Private labels/OEMs: <ul style="list-style-type: none"> - Italy, France, Iran ● Inter-company: <ul style="list-style-type: none"> - Riello Solutions 	<ul style="list-style-type: none"> ● Subsidiaries: <ul style="list-style-type: none"> - Germany, UK, Japan, Hu-Ro, Poland, China, North America, CSI ● Distributors/OEMs: <ul style="list-style-type: none"> - World ● Inter-company: <ul style="list-style-type: none"> - Riello Solutions - Gas Boilers 	<ul style="list-style-type: none"> ● Distributors ● OEMs ● Inter-company: <ul style="list-style-type: none"> - Riello S. - Gas Boilers - Burners



Bilancio Consolidato 2005 Riello Group

Principali dati economici - patrimoniali

Conto Economico Riclassificato

€.000	Riello Group		Riello Group pro-forma	
	31-dic-05		31-dic-04	
Ricavi netti delle vendite	542.744	100,0	530.108	100,0
Acquisti al netto delle variazioni delle rimanenze	(266.443)		(255.898)	
Margine di contribuzione lordo	276.301	50,9	274.210	51,7
Costi per il personale	(88.497)		(86.170)	
Costi per servizi e per godimento di beni di terzi	(105.585)		(112.640)	
Svalutazioni e accantonamenti	(3.270)		(3.170)	
EBITDA	78.949	14,5	72.230	13,6
Ammortamenti	(18.513)		(20.253)	
EBITA	60.436	11,1	51.977	9,8
Ammortamenti goodwill	(16.347)		(16.347)	
EBIT	44.089	8,1	35.630	6,7
Proventi e (oneri) finanziari	(28.932)		(30.882)	
Rivalutazioni e (svalutazioni) di attività	7		13	
Proventi e (oneri) straordinari	(2.737)		(1.436)	
RISULTATO LORDO DI IMPOSTE	12.427	2,3	3.325	0,6
- Imposte sul reddito	14.821		(8.573)	
UTILE/(PERDITA) DI ESERCIZIO	27.249	5,0	(5.248)	(1,0)
- Utile (perdita) di terzi	(56)		146	
- Utile (Perdita) del Gruppo	27.305	5,0	(5.394)	(1,0)

Stato Patrimoniale Riclassificato

€.000

	31/12/2005	31/12/2004		31/12/2005	31/12/2004
<u>ATTIVITA' CORRENTI:</u>			<u>PASSIVITA' CORRENTI:</u>		
Liquidità e Crediti Finanziari	20.106	45.208	Debiti finanziari	64.665	63.087
Crediti commerciali	226.110	173.952	Debiti commerciali	177.708	157.369
Crediti diversi e ratei e risconti attivi	76.691	58.781	Debiti diversi e ratei e risc. passivi	37.446	36.067
Rimanenze di esercizio	79.352	78.186			
TOTALE ATTIVITA' CORRENTI	402.259	356.127	TOTALE PASSIVITA' CORRENTI	279.819	256.523
<u>ATTIVITA' IMMOBILIZZATE:</u>			<u>PASSIVITA' DIFFERITE:</u>		
Crediti finanziari	333	(0)	Debiti finanziari	363.457	389.893
Immobilizzazioni finanziarie	596	988	Debiti commerciali e diversi	2.895	429
Immobilizzazioni Materiali	137.606	140.661	Fondi rischi e per oneri futuri	134.127	135.195
Immobilizzazioni Immateriali	437.660	453.267	TOTALE PASSIVITA' DIFFERITE	500.479	525.517
TOTALE ATT. IMMOBILIZZATE	576.194	594.916	Patrimonio netto di terzi	465	591
			PATRIMONIO NETTO del GRUPPO		
			Capitale	17.000	17.000
			Riserva sovrapprezzo	128.000	128.000
			Riserva Legale	0	
			Altre Riserve	25.385	25.000
			Utile (perdita) di esercizio	27.305	(1.588)
			TOTALE PATRIMONIO NETTO	197.690	168.412
TOTALE ATTIVITA'	978.453	951.043	TOT. PASSIVITA' e P. NETTO	978.453	951.043

Rendiconto Finanziario

	Euro.000
	<u>31/12/2005</u>
A) DISPONIBILITA' MONETARIE INIZIALI	1.388
B) FLUSSO MONETARIO ATTIVITA' D'ESERCIZIO	
Utile (perdita) del periodo	27.305
Ammortamenti	34.651
(Plus) o minusvalenze da realizzo immobilizzazioni (Rivalutazioni) Svalutazioni di immobilizzazioni	156
	202
Variazione netta del fondo TFR	1.021
Variazione netta fondi rischi ed oneri	(2.180)
Variazione netta patrimonio di competenza di terzi	(126)
Autofinanziamento generato dalla gestione	61.028
(Incremento) Decremento crediti circolante	(51.217)
(Incremento) Decremento rimanenze	169
(Incremento) Decremento altre attività correnti	(18.808)
Incremento (Decremento) debiti verso fornitori e altri	25.547
Incremento (Decremento) altre passività correnti	(2.225)
AUMENTO (DIMINUZIONE) DELLA LIQUIDITA'	(46.534)
T O T A L E	14.494
C) FLUSSO MONETARIO ATTIVITA' D'INVESTIMENTO	
Investimento in immobilizzazioni:	
- immateriali	(7.164)
- materiali	(7.287)
- finanziarie	-
Prezzo di realizzo o rimborso di immobilizz. materiali ed imma	979
Prezzo di realizzo o rimborso di immobilizzazioni finanziarie	7
Variazione dell'area di consolidamento	(564)
Variazione goodwill	(486)
T O T A L E	(14.514)
D) FLUSSO MONETARIO ATTIVITA' FINANZIARIE	
(Incremento) Decremento di altre immobilizzazioni finanziarie	23.068
Finanziamenti assunti	22.054
Rimborsi di finanziamenti ed obbligazioni	(42.209)
Variazione nei conti di capitale e differenze da conversione	(445)
T O T A L E	2.468
E) FLUSSO MONETARIO DEL PERIODO (B+C+D)	2.448
F) DISPONIBILITA' MONETARIE NETTE FINALI (A + E)	3.836
IV. Disponibilità liquide	18.138
D3. Debiti verso banche a breve	(14.303)

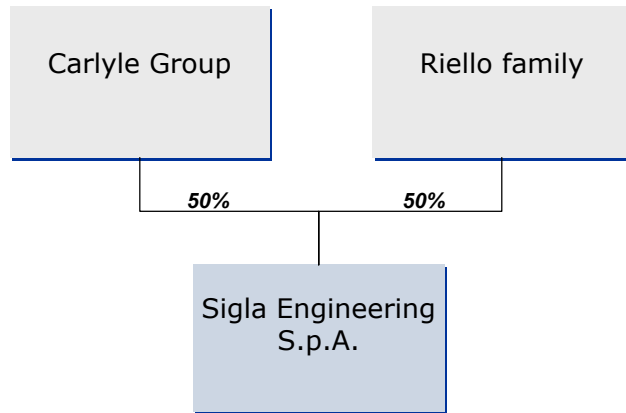


Business Combination Riello Group SpA 2004

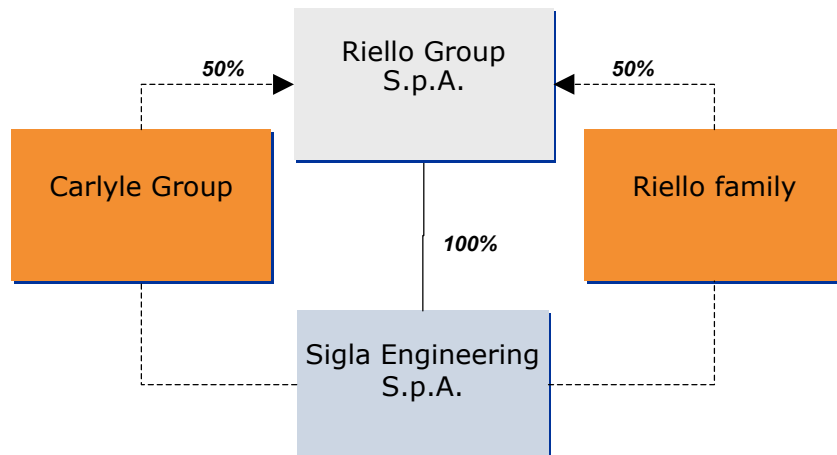
Scomposizione del goodwill

Buyout of Carlyle Group in 2004

Ownership before exit of Carlyle Group in 2004



Overview of the transfer of ownership in October 2004



• Group structure before October 2004

- Until October 2004 Riello family owned 50% of Sigla Engineering SpA
- Carlyle Group owned 50% of Sigla Engineering SpA

• Actual group structure

- In 18^o October 2004 Riello family found a new company: Riello Group SpA;
- Riello family purchased 50% of Sigla Engineering SpA from Carlyle Group for a price of 145,5 €m;
- Riello family brought in the residual 50% of Sigla Engineering SpA at the fair value of 145 €m;
- Purchase from Carlyle Group is financed by a float of convertible bonds for 127,5 €m (expiration date October 2007);

Allocation of purchase price 2004

Determination of Purchase Price	
	€m
Purchase price from Carlyle Group (50% of shares of Sigla SpA)	145,5
Conferement by Riello family's share (50% of shares of Sigla SpA)	145,0
Transaction costs	0,8
Fair value of Sigla Engineering SpA	291,3
Book value of Sigla Engineering SpA at 31 december 2004	(83,2)
Excess costs for acquisition of Sigla Engineering SpA	208,1
Excess cost arising from previous transactions	174,8
Total Purchase Price to be allocated	382,8

Purchase Price allocation	
	€m
Brands and trade marks	222,2
Fixed assets	51,8
Deffered tax liability	(102,1)
Goodwill	210,9
Total Purchase Price allocation	382,8

• Allocation of excess cost

- Fair value of Sigla Engineering in 2004 is assessed by an expert's report;
- 274 €m of goodwill are allocated in Brands and Fixed assets.
- Goodwill allocation generate 102,1 €m of deferred taxes;
- Brands are depreciated in about 40 years
- Goodwill is depreciated in 20 years.

Premessa (1/2)

- **Riello Group SpA**, al fine di predisporre il suo primo bilancio consolidato relativo all'esercizio 2004, ha incaricato degli esperti indipendenti di effettuare delle perizie.
- Tali perizie hanno avuto per oggetto la stima del valore economico e della vita utile delle
 - attività materiali per la porzione del valore corrente che eccede il valore di iscrizione;
 - attività immateriali identificabili
- Le perizie sono state realizzate in ossequio **principi contabili nazionali** (OIC n.17) ma anche in conformità ai **principi contabili internazionali** (IFRS n.3)
- La Riello Group, infatti, ha deciso di porre le basi in un prossimo futuro alla transizione agli **IFRS** per potere cogliere tutte le opportunità dei mercati finanziari avanzati

Premessa (2/2)

- La stima del valore dei marchi nasce dall'esigenza di **allocare parte della differenza di consolidamento di 382,8 milioni di Euro** rilevata nel bilancio consolidato al 31.12.2004 di Riello Group, originatasi a seguito del riassetto della compagine societaria.
- Tali operazioni di riassetto sono riconducibili al concetto di *business combination* e quindi soggette all'applicazione dello **IFRS n.3** in tema di aggregazioni d'impres.
- In particolare, in sede di *business combination* il **goodwill** rilevato dal soggetto aggregante è inizialmente pari all'eccedenza fra il costo sostenuto rispetto alla quota dello stesso nel *fair value* delle attività e passività identificabili (a bilancio ed extra contabili) e delle passività potenziali riconducibili al soggetto aggregato.
- Nel caso di Riello il *goodwill* è espresso dalla differenza tra il valore contabile (di costo) della partecipazione in Sigla Engineering (detenuta al 100%) iscritta nel bilancio d'esercizio della capogruppo e il valore corrente (*fair value*) del patrimonio della stessa.

Intangibili. Definizione e caratteristiche (1/2)

- In accordo a quanto previsto dallo IAS n. 38 (attività immateriali), è possibile che, in sede di aggregazioni d'impresе (*business combination*), il *goodwill* (in senso lato inteso) rilevato dal soggetto aggregante possa essere allocato a **singole attività immateriali identificabili** (*intangibles* specifici), anche se non iscritte nella precedente entità (ante aggregazione).
- Si rammenta che ai sensi dello **IAS 38**, un'attività immateriale è tale se:
 - è **identificabile**, ossia separabile dal resto dell'impresa o derivante da diritti contrattuali;
 - è **controllata** dall'impresa;
 - genera **benefici economici futuri**.
- Le attività immateriali identificabili possono avere **vita definita o indefinita**. In particolare, la vita indefinita è attribuibile "quando non vi è un limite prevedibile all'esercizio fino al quale si prevede che l'attività generi flussi finanziari netti in entrata per l'entità" (IAS 38, par. 88).

Intangibili. Definizione e caratteristiche (2/2)

- Si possono enucleare quindi **tre grandi classi di intangibili**:
 - intangibili specifici a vita definita;
 - intangibili specifici a vita indefinita;
 - avviamento.
- Gli **intangibili specifici a vita definita** vanno sottoposti ad **ammortamento sistematico**.
- Gli **intangibili specifici a vita indefinita** e l'**avviamento** non vanno ammortizzati, ma sottoposti alla verifica di valore (***impairment test***) **annualmente**.
- In sintesi, la **differenza di consolidamento** può essere allocata a:
 - attività materiali, per la porzione del loro valore corrente che eccede il valore di iscrizione nella società aggregata;
 - intangibili specifici a vita definita e/o indefinita;
 - avviamento (ciò che residua, al netto delle passività potenziali).

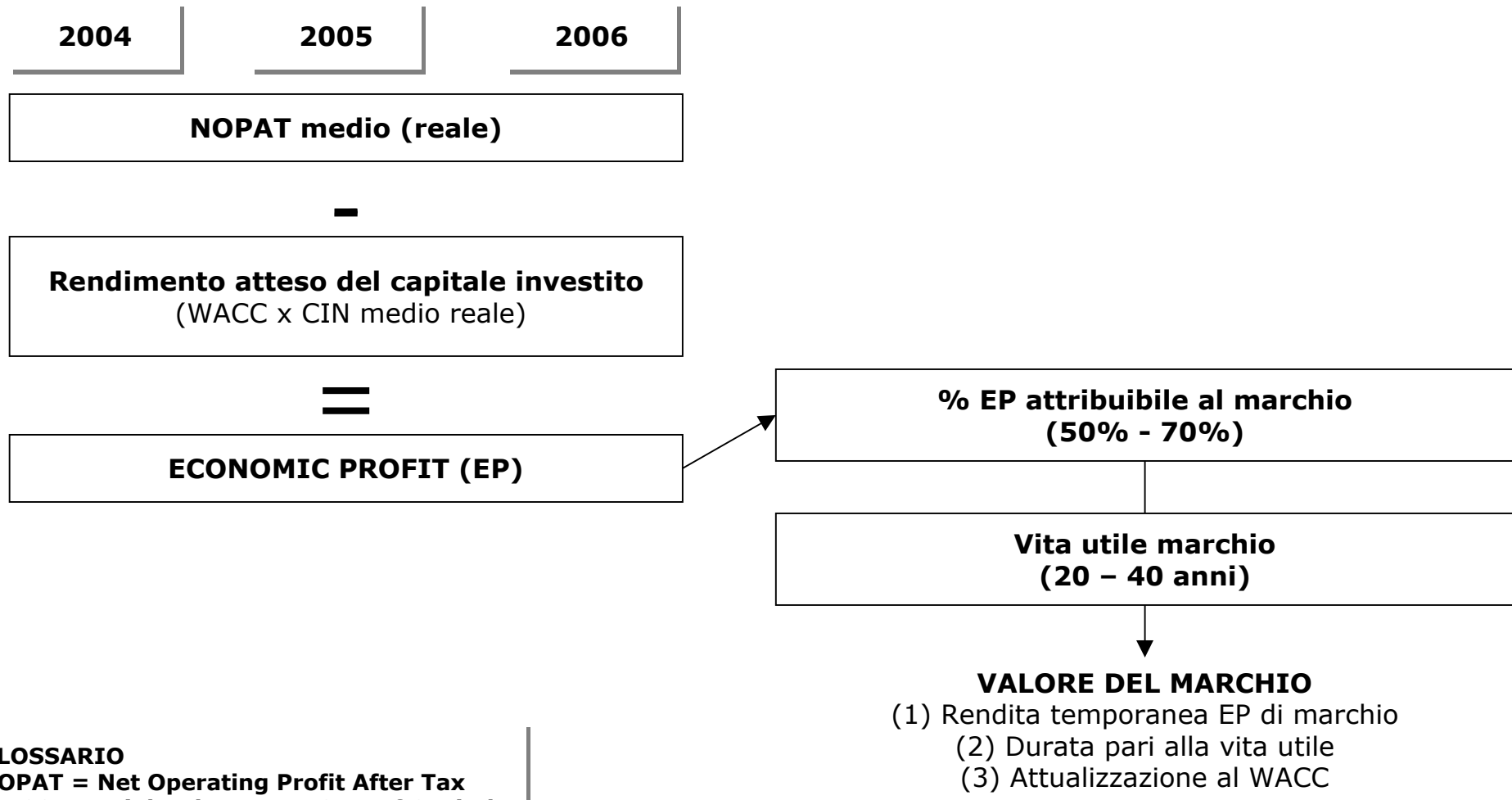
Intangibili. Metodologia di valutazione (1/2)

- Nell'ambito del Gruppo Riello, si evidenziano numerose **categorie di intangibili**, relativi alle aree della **Ricerca e Sviluppo** (soprattutto "di Prodotto"), delle **Competenze** Logistico-Produttive, delle **Reti** di Vendita e Assistenza ai Clienti, della **Comunicazione** e Immagine Aziendale, che concorrono alla formazione dei risultati aziendali. Dall'insieme di questi intangibili, è necessario enucleare quelli che rispettano le condizioni "restrittive" poste dagli IAS per l'iscrizione in bilancio, sintetizzate nel concetto di "identificabilità". A un primo esame sono state evidenziate tre possibili categorie di intangibili: i **Marchi**, le **Reti di Vendita e Assistenza Tecnica**, il **Know-how di Prodotto**.
- Tenuto conto della disponibilità di dati interni aziendali specifici per procedere a un'attendibile misurazione del valore, si è, successivamente, deciso di escludere dalla stima il Know-how di Prodotto (per il quale emergono anche problemi di "identificabilità") e di trattare come asset complementari i **Marchi** e le **Reti di Vendita e Assistenza Tecnica**, per i quali si procede, quindi, a una **valutazione unitaria**. In altri termini, il valore delle Reti di Vendita e Assistenza tecnica è inglobato nel valore dei Marchi.

Intangibili. Metodologia di valutazione (2/2)

- La stima del **valore corrente dei Marchi** è stata condotta per ciascuno dei **sette brand del Gruppo** (Riello, Riello Burners, Beretta, Vokera, Sylber, Thermital e Chauffage Francais) con la **metodologia dell'economic profit**. Tale approccio stima il valore dei marchi in funzione del sovrareddito loro attribuibile.
- Tenuto conto di questa attribuzione della differenza di consolidamento agli intangibili specifici, emerge un **valore di avviamento**, che riflette il contributo degli **altri intangibili non identificati** in bilancio e il **valore del "complesso funzionante"** (*going concern*).
- Sono stati inoltre forniti i primi elementi per impostare l'**impairment test**, al fine di verificare il valore recuperabile dell'avviamento, adottando il metodo dei flussi finanziari attualizzati (DCF nella versione *unlevered*).

Valore corrente dei marchi. Applicazione del metodo (1/2)



Valore corrente dei marchi. Applicazione del metodo (2/2)

Sintesi driver per la stima del valore corrente dei marchi

Brand	% di EP	Vita utile	Note
RIELLO	70	40	Elevata awareness, loyalty, qualità percepita. Competenza e capillarità della rete di vendita e assistenza.
RIELLO BURNERS	50	40	Elevata awareness, loyalty, qualità percepita. Criticità delle competenze tecniche di prodotto.
BERETTA	70	40	Elevata awareness, loyalty, qualità percepita. Competenza e capillarità della rete di vendita e assistenza.
VOKERA	70	30	Elevata awareness, loyalty, qualità percepita. Focalizzazione nel mercato inglese.
SYLBER	70	25	Media awareness, loyalty, qualità percepita. Distribuzione focalizzata su grossisti di piccole dimensioni.
THERMITAL	70	20	Media awareness, loyalty, qualità percepita. Focalizzazione sul segmento termotecnici. In fase di ristrutturazione.
CHAUFFAGE FRANCAIS	70	20	Media awareness, loyalty, qualità percepita. Focalizzazione su mercato francese. In fase di ristrutturazione.

Scomposizione del valore del *goodwill* (1/4)

- Come già anticipato, il bilancio consolidato al 31.12.2004 di Riello Group presenta **una differenza di consolidamento di 382,8 milioni di Euro.**
- La DDC, o *goodwill*, è espressa dalla differenza tra il valore contabile della partecipazione detenuta in Sigla Engineering e il *fair value* del patrimonio della stessa. Essa può essere allocata a:
 - attività materiali, per la porzione del valore corrente che eccede il valore di iscrizione;
 - intangibili specifici a vita definita e/o indefinita;
 - avviamento (ciò che residua, al netto delle passività potenziali).
- Nel caso di specie, il valore complessivo del *goodwill* può essere così scomposto:
 - maggior valore dei **beni materiali** per complessivi **51,8** milioni di Euro supportata da una perizia redatta da primaria società di tangible assets appraisal (Real Estate, Machinery & Equipment).;
 - valorizzazione dei **marchi** per **222,2** milioni di Euro supportata da una perizia redatta da un consulente esterno indipendente;
 - **passività fiscali differite** relative alla indeducibilità dei maggiori ammortamenti connessi alla rivalutazione dei beni materiali e all'iscrizione dei marchi per un importo totale di **102,0** milioni di Euro;
 - **avviamento**, inteso come residuo del processo di allocazione della DDC a beni tangibili e intangibili specifici, per un valore pari a **210,9** milioni di Euro.

Scomposizione del valore del *goodwill* (2/4)

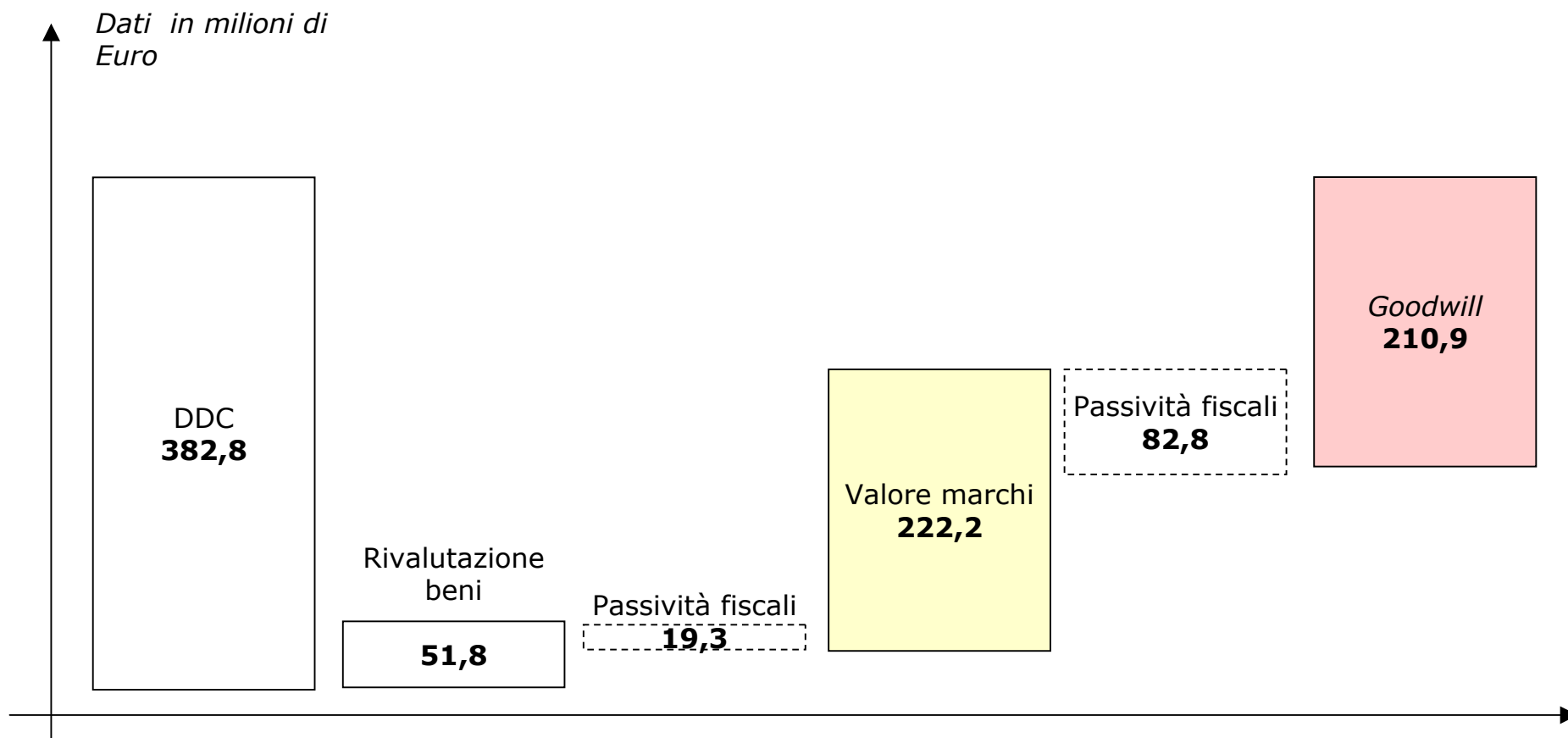
- Si riporta la sintesi dei valori di perizia per i beni classificati come immobilizzazioni materiali e per le migliorie su beni di terzi di Sigla Engineering S.p.A. e di R.U.G. Sp. Zoo..

	<i>Dati in milioni di Euro</i>	VC	VCN	Delta
Sigla Engineering S.p.A. e RUG. Sp. Zoo.	Immobilizzazioni immateriali	0,76	0,33	0,43
	Terreni e fabbricati	64,40	42,63	21,77
	Impianti e macchinari	38,13	20,37	17,76
	Attrezzature industriali e commerciali	19,93	10,49	9,44
	Altri beni	2,88	1,55	1,32
	Immobilizzazioni in corso e acconti	2,21	1,16	1,05
	Totale immobilizzazioni materiali	118,64	67,61	51,03
	TOTALE	128,30	76,53	51,77

VC = valore corrente

VCN = Valore contabile netto

Scomposizione del valore del *goodwill* (3/4)



Impatto Conto Economico Allocazione Goodwill (4/4)

Brand	% EP	Valore Marchio	Vita Utile	Amm.to Marchi	Utilizzo Fondo Imposte Differite (37,25%)
Riello	70%	129.200	40	3.230	-1.203
Riello Burners	50%	42.400	40	1.060	-395
Beretta	70%	28.000	40	700	-261
Vokera	70%	21.000	30	700	-261
Sylber	70%	1.600	25	64	-24
Totale		222.200	39	5.754	-2.143
Immobilizzazioni		Rivalutazione	Vita Utile	Amm.to Immob.	Utilizzo Fondo Imposte Differite (37,25%)
Terreni		4.900	0	-	0
Fabbricati		16.870	30	562	-209
Impianti e macchinari		17.760	10	1.776	-662
Attrezzature industriali e commerciali		9.440	6	1.567	-584
Altri beni		1.320	3	436	-162
Immobilizzazioni in corso e acconti		1.080	0		0
Altre immobilizzazioni immateriali		430	30	14	-5
Totale		51.800	14	3.793	-1.413
Goodwill		210.890	20	10.545	
Passività Fiscali		-102.065			
Totale		382.825	19	20.092	-3.556



Principali Impatti IFRS - Riello Group

First Time Adoption 2004

RICONCILIAZIONE PATRIMONIO NETTO

Riclassifica degli adjustment apportati in sede di F.T.A. per natura

Equity Riello Group ITA Gaap 31/12/04 € 169.002.869

1 FV derivati finanz. IRS	-€	11.599.459
2 Rivalutazione immobilizzazioni materiali	€	1.954.107
3 Eliminazione marchi capitalizzati	-€	857.656
4 Rilevazione costi di sviluppo	€	843.747
5 TFR IAS 19	€	696.251
6 Eliminazione consulenze capitalizzate	-€	584.662
7 Ammortised cost mutui-finanziamenti	€	573.935
8 Storno ricavi (Revenue recognition)	-€	565.211
9 Eliminazione costi costituz. capital.	-€	119.135
10 Other	€	50.265

Adjustments complessivi

-€ 9.607.819

Equity Riello Group IFRS 01/01/05 € 159.395.050

1 - Strumenti derivati (*FV derivati IRS*)

Secondo i principi contabili italiani gli strumenti derivati sono rappresentati come poste fuori bilancio e la valutazione è effettuata coerentemente alla valutazione delle attività e passività coperte e secondo il principio della competenza, fornendo adeguata informativa in nota integrativa.; il principio IAS 39 prevede che dette operazioni debbano essere contabilizzate in bilancio ed iscritte al fair value.

2 - Immobilizzazioni materiali

Secondo i principi contabili italiani le immobilizzazioni materiali vengono valutate al costo, rivalutato in alcuni casi per effetto di specifiche leggi. Secondo i principi IFRS le immobilizzazioni materiali sono valutate al costo o al fair value. Il Gruppo ha deciso di utilizzare il principio del costo e, in sede di transizione al 1 gennaio 2005, di rivalutare alcuni fabbricati di alcune società estere, Vokera e Riello Inv., (sulla base di perizie predisposte da esperti) e di utilizzare tale valore come sostituto del costo a tale data (deemed cost).

3 6 9 - Immobilizzazioni immateriali (*Eliminazione marchi capitalizzati, eliminazione consulenze capitalizzate, eliminazione costi costituzione capitalizzati*)

Alcune tipologie di costi pluriennali (costi di impianto e ampliamento, costi per consulenze strategiche e ri-organizzative e altri costi pluriennali), che sono state capitalizzate negli esercizi precedenti il 1 gennaio 2005 in presenza di specifici requisiti, non sono più capitalizzabili secondo il principio IAS 38; i valori contabili alla data di transizione sono stati stornati.

4 - Immobilizzazioni immateriali (*Rilevazione costi di sviluppo*)

Si tratta di costi di sviluppo che hanno i requisiti richiesti dallo IAS 38 e di conseguenza devono essere capitalizzati. Tali costi non sono capitalizzati nel bilancio italiano in quanto la società si avvale della facoltà concessa dai principi italiani di spesarli a conto economico.

5 - Trattamento di fine rapporto

I principi contabili italiani richiedono di rilevare la passività sulla base del debito nominale maturato secondo le disposizioni vigenti alla data di chiusura del bilancio; secondo i principi contabili IFRS il Trattamento di fine rapporto rientra nella tipologia dei piani a benefici definiti da contabilizzare secondo lo IAS 19; tale piano è soggetto a valutazioni attuariali per esprimere il valore attuale del beneficio che i dipendenti hanno maturato alla data di bilancio.

7 - Passività finanziarie a lungo termine (*Ammortised cost mutui-finanziamenti*)

Le regole IFRS prevedono l'applicazione della metodologia del costo ammortizzato (amortised cost) sulla base del criterio dell'interesse effettivo.

8 - Riconoscimento ricavi (Storno ricavi - Revenue recognition)

Si tratta della rettifica delle vendite di fine anno le cui condizioni non sono conformi alle prescrizioni sancite dagli IAS per il riconoscimento dei ricavi.



Processo e tecniche di consolidamento

Overview

Il processo di consolidamento:

- Area e metodi di consolidamento
- Linguaggio contabile comune
- Strumento
- Workflow - organizzazione del consolidato
- Armonizzazione e Traduzione
- Saldi IC e Utili e Perdite IC
- Partecipazioni e Leasing contracts
- Altre
- Raccordo

Area e metodi di consolidamento

Area di consolidamento

Definita dall'art 26 D.Lgs. 127/'91:

- controllo di diritto - maggioranza dei voti esercitabile in assemblea
- controllo di fatto - influenza dominante
- collegamento - influenza notevole
- esclusione

Variazioni del perimetro

Acquisizione, cessioni di imprese, costituzione

Operazioni straordinarie

Fusioni, liquidazioni, cessioni intragruppo...

Metodi

Integrazione Globale

Integrazione Proporzionale

Valutazione con il metodo del Patrimonio Netto

Processo di consolidamento

Per coniugare accuratezza/precisione con velocità di redazione:

1. Linguaggio contabile comune
2. Strumento di consolidamento adeguato

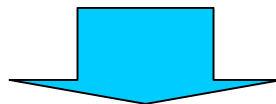
Linguaggio contabile comune: Criteri di valutazione

Art. 34 D. Lgs 127/'91

- (i) Gli elementi dell'attivo e del passivo devono essere valutati con criteri uniformi.
- (ii) A tale scopo devono essere rettificati i valori di elementi valutati con criteri difformi...

Art. 35 D. Lgs 127/'91

- (i) I criteri di valutazione devono essere quelli utilizzati nel bilancio della controllante.



Finance Manual - Manuale di consolidamento

Linguaggio contabile comune: Finance Manual

The Finance Manual **must be adopted** by all Riello Group entities to **prepare the financial data only** for **consolidated purposes** in **accordance with Italian accounting principles**.

The Contents of the Manual can be described briefly as follows:

- General Information
- Finance Principles and Policies
- Key Accounting Principles
- Balance Sheet
- Income Statements
- Other Principles and Policies

The Finance Manual is issued by the Corporate Administration, Finance and Control Department of Riello Group under the **authority of the Chief Financial Officer**.

The manual has the following **main purposes**:

- to act as a **document of reference** on financial principles, to be adopted by Riello reporting entities;
- to set the accounting rules and practices in order to achieve a **higher level of integration and commonality** within the Group and to **guarantee the coherence** of the accounting information produced by Group reporting entities;
- to **provide operative guidance in preparing information** for input into Group consolidation systems;

The Manual is intended for use by Directors and executive managers of Riello Group, by General Managers and other executives, and by Finance staff of Riello reporting entities.

Any changes to policies in the IFRS Finance Manual are made as required and authorized **by the Accounting & Statutory Balance Sheet Director**.

Strumento

Hyperion Financial Management

Web basis

Multilanguages

Local currency data entry

Scritture sia in local currency a più livelli che in moneta di conto

Dinamico

Tutte le informazioni necessarie a redigere una NI

flussi di assets, equity, passività

dichiarazione saldi IC

area geografica

scadenze

personale

Controlli automatici

Set Reportistica



Strumento

Data Entry Forms - Microsoft Internet Explorer

http://trn02/HFM/Data/WebFormOpenLinkedForm.asp?FormName=1B2-IMMA&ReturnTo=NONE&Row=16&Col=0&D0 ...

Hyperion® Financial Management- Data Entry Forms - MAXEEURO Help

1B2-IMMA - Immobilizzazioni materiali Currency: EUR

Point of View: CONS 2004 Trim4 YTD GRP1.A01 <Entity Currency> [ICP None] [None] [None]

Suppress Rows Containing: NoData Zero Invalid Cells

	Closing Balance	Opening Balance	Error	Increases	Disposals	Reclassificati
Land and other buildings						
Manufacturing buildings						
Civilian buildings						
Light buildings						
Land and buildings	0	0				
	0	0				
	0	0	0			
General plants and machinery						
Specific plants, machinery and furnaces						
Furnaces						
Depuration plants						
Plant and machinery						

Operazione completata Intranet locale

start [Taskbar icons] C H E h. IT 11.09

Workflow - organizzazione del consolidato

Riello Group Consolidated Financial Statements as at December 31st 2005 Timetable activities

November 2005	Arrange for local Auditors' activity, in order to get the certification and the approved Financial Statements within 10 February 2006; In the next weeks local Auditors will receive audit instructions from KPMG Italy.
December 19th 2005	Intercompany reconciliations: stop the delivery of 2005 goods and arrange for the 2005 payments towards the consolidated companies.
January 3rd 2006	I/C reconciliations: send the enclosure 1 and statements of account to buyer companies (1st phase) and completeness control from these companies (enclosure 2) (2nd phase).
January 10th 2006	I/C reconciliations: preparation and formalization of the reconciliations using the enclosures 3A e 3B (3rd phase).
January 18th 2006	I/C reconciliations: - Alignment of balances according to the reconciliations results (4th phase). Final documentation and sending to the Holding company for the auditing (sending of enclosures 1, 3A, 3B, 4A, 4B) (5th-6th phase) - I/C Stocks files compilation and sending to supplying companies (1st-4th phase).
January 31st 2006	Data entering using HYPERION FINANCIAL MANAGEMENT (http://stream.riellogroup.com/index.html); Sending of the files for evaluation of I/C stocks (5th phase).
February 10th 2006	Sending to the Holding company of the final approved Financial Statements including Auditors' Report (Financial Statements and Audit Report must be in English or Italian language);
February 15th 2006	Board of Directors
March 15th 2006	
Within March 21st 2006	Board of Directors Riello Group We'll communicate the Shareholder's Meeting dates in good time

IC reconciliation

[α] : "annex.1" EUR

[α] must compile the column in invoicing currency (<A> column) and the column "corresponding amount in the supplier's records" (column)

CONSOLIDATED ACCOUNTS at:30/09/2004

"annex 1"

STATEMENT OF INTERCOMPANY AMOUNTS

COMPANY'S name: [α]

<A>

	Balance at 30/09/2004	Corresponding amount in the supplier's records	Annex:
DETAIL of RECEIVABLES from [β]	(Invoicing Currency:EUR)	(Currency:EUR)	
Included in the following Balance Sheet captions:			
1C202A01 receivables	500,00	500,00	
TOTALE	500,00	500,00	
DETAIL of REVENUES (Turnover)			
Included in the following Income Statement captions:			
3A001A02 revenues	500,00	500,00	
TOTALE	500,00	500,00	

(1) = Indicate the name of the DEBTOR company.

IC reconciliation

[β] : "annex.3A3B" EURO

[β] must compile the column in invoicing currency (<A> column) and the column "corresponding amount in the buyer's records" (<C> column)

amount in [β] accounting translated into Euro using Group rates (1,5)

this amount MUST be the same of HFM amount

CONSOLIDATED BALANCE RIELLO S.p.A. at: 30.09.04 (annex 3B)

RECONCILIATION OF INTERCOMPANY AMOUNTS

RECONCILIATION OF INTERCOMPANY AMOUNTS

COMPANY'S name:[β]

COMPANY'S name:[β]

Reconciliation form to be sent to [α] (1)	AMOUNT in INVOICING currency	Corresponding amount in the debtor's company records
currency ->	EUR	GBP
DEBTOR Company [β] : 2D008A01 Debtor	500,00	333,33
TOTAL	500,00	333,33
Amounts recorded by SUPPLYING Company only:		
Document Date Record date Description		
Amounts recorded by us, not by SUPPLYING Company:		
Document Date Record date Description		
CREDITOR (Supplying) Company [α]: 1C201A02 receivables	500,00	
TOTAL	500,00	

Reconciliation form to be sent to [α] (1)	AMOUNT in INVOICING currency	Corresponding amount in the buyer's company records
currency ->	EUR	GBP
BUYER Company - our costs: 3B006A02 cost	500,00	337,83
TOTAL	500,00	337,83
Amounts recorded by SUPPLYING Company only:		
Document Date Record date Description		
Amounts recorded by us, not by SUPPLYING Company:		
Document Date Record date Description		
SUPPLYING Company - your revenues: 3A001A01D.02 revenues	500,00	
TOTAL	500,00	

amount in [β] accounting translated into Euro at the rates ruling at the date of transactions

(1) = Indicate the name of the SUPPLYING Company.

(1) = Indicate the name of the SUPPLYING Company.

IC profit on stocks

	A	B	C	D	E	G	H	I	J	K	L	M	N	O	F	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y
1	RIELLO																							
2	Margine intercompany consolidato 2005																							
3	Local Currency																							
4	Società	Fornitore	Famiglia	Valuta	Valori	Combin Fianzo	Combin Medio	Fianzo I	Medio I	% margine STD	% margine OH	% margine tot	Margine destutturato Fianzo I											
100	I14	Riello SPA	Domestic burner	PLN	172.531,64	✓	3,86	4,0230	44.697,32	42.886,10	49,70%	13,00%	36,70%	16.403,91										
101		Riello SPA	High power burner	PLN	104.129,48	✓	3,86	4,0230	26.976,55	25.883,41	45,20%	13,00%	32,20%	8.686,45										
102		Riello SPA	Medium power burner	PLN	278.688,44	✓	3,86	4,0230	72.199,08	69.273,44	49,70%	13,00%	36,70%	26.497,06										
103		Riello SPA	spare parts	PLN	236.001,07	✓	3,86	4,0230	61.140,17	58.662,66	50,70%	13,00%	37,70%	23.049,85										
104		Riello SPA	Other	PLN	279.828,92	✓	3,86	4,0230	72.494,54	69.556,93	40,00%	13,00%	27,00%	19.573,53										
105		Riello SPA	Residential burner	PLN	39.290,77	✓	3,86	4,0230	10.178,96	9.766,49	48,60%	13,00%	35,60%	3.623,71										
106					1.110.470,32				287.686,61	276.029,03				97.834,50										
107																								
108	B08	rug	Wall Hung Boiler	GBP	798.256,31	✓	0,69	0,6838	1.164.827,53	1.167.382,72	31,20%	12,80%	18,40%	170.689,04										
109																								
110																								
111	I10	Riello SPA	Burners	YEN	15.599.642,00	✓	138,90	136,8490	112.308,44	113.991,64	44,80%	13,00%	31,80%	35.714,08										
112		Riello SPA	Spare parts	YEN	-		138,90	136,8490	-	-			-											
113		Riello SPA	Accessori B	YEN	-		138,90	136,8490	-	-			-											
114					15.599.642,00				112.308,44	113.991,64			35.714,08											
115																								
116	I11	Riello Hungary	Burners	RON	307.029,52	✓	0,27	0,2793	83.427,29	85.748,74	10,20%	13,00%	-2,80%	25.369,68										
117		Riello SPA	Burners	RON	434.210,12	✓	0,27	0,2793	117.985,31	121.268,37	53,40%	13,00%	40,40%	47.666,07										
118					741.239,64				201.412,60	207.017,11			73.035,75											
119																								
120	B12	Riello SPA	Floor standing boiler	PLN	308.390,86	✓	3,86	4,0230	79.894,01	76.656,56	21,00%	9,50%	11,50%	9.187,81										
121		Riello SPA	Hot water cylinder	PLN	34.076,61	✓	3,86	4,0230	8.828,14	8.470,41	13,30%	9,50%	3,80%	335,47										
122		Riello SPA	water heater	PLN	103.496,86	✓	3,86	4,0230	26.812,66	25.726,16	14,60%	12,80%	1,80%	482,63										
123		Riello SPA	spare parts	PLN	307.898,31	✓	3,86	4,0230	79.766,40	76.534,12	45,60%	12,80%	32,80%	26.163,38										
124		Riello SPA	solar panels	PLN	9.612,06	✓	3,86	4,0230	2.490,17	2.399,26	22,90%	9,50%	13,40%	333,68										
125		Riello SPA	Other	PLN	111.373,98	✓	3,86	4,0230	28.853,36	27.684,17				1.384,96										
126		Riello SPA	Components	PLN	2.370.936,37	✓	3,86	4,0230	614.232,22	589.342,43				9.827,72										
127		Riello SPA	Wall Hung Boiler	PLN	412.581,04	✓	3,86	4,0230	106.886,28	102.555,06				5.771,86										
128					3.658.366,09				947.763,24	909.358,17			832,08											
129																								
130																								
131																								

Processo di consolidamento: Armonizzazione - Traduzione

ARMONIZZAZIONE

Scritture in local currency:

- Riclassifiche:

- cost of sale
- premi su vendite
- costi/prov straordinari

- Rettifiche:

- ammortamenti
- costi capitalizzati
- differenze cambio
- valorizzazione magazzino
- bilanci paesi soggetti a iperinflazione

TRADUZIONE

Traduzione in moneta di conto dei bilanci espressi in valuta estera (Riserva di Traduzione)

Processo di consolidamento: Saldi IC - Utili Perdite IC

SALDI IC

Elisione crediti e debiti costi e ricavi Intercompany (commerciali, finanziari);

- procedura IC reconciliation Annexes = HFM

UTILI PERDITE IC

Eliminazione utili perdite interne al gruppo

- mark up non realizzato su magazzino IC; procedura IC stock profit;
- cessione cespiti IC (plus, minus, storno vendita, storno ammti, effetto fiscale);

PARTECIPAZIONI

Elisione del conto partecipazione contro il PN società controllata:

emersione struttura di allocazione di excess cost del consolidato;

- Marchi - ammortamento e utilizzo fido differite;
- Rivalutazione cespiti - ammortamento e utilizzo fido differite; rettifica ammortamento fiscale, ammortamento delta aliquote e delta valori;
- Differenza da Consolidamento - ammortamento;

- Plus minus fiscali consolidate;

LEASING contracts

Rappresentazione finanziaria contratti leasing (Ias 17);

Processo di consolidamento: Altre

SVALUTAZIONI

Svalutazioni/rivalutazioni di partecipazioni;

DIVIDENDI

- maturazione
- cassa

OPERAZIONI STRAORDINARIE

Disavanzi di fusione e relativi ammti;

Minus da eliminazione partecipazione;

Plusvalenza da assegnazione

Riapertura ce società in liquidazione per benchmark treatment

PN di MINORANZA

Determinazione PN e risultato azionisti di minoranza

Processo di consolidamento: Raccordo



EFFETTO SU AUMENTO, (DIMINUZIONE)	Risultato '05	Patrimonio netto al 31.12.05
Come da Bilancio civilistico della capogruppo	40.074	208.486
- Storno svalutazione partecipazioni	65.550	23.107
- Storno ammortamento disavanzo di fusione	5.319	31.848
- Storno disavanzo di fusione		(80.202)
- Differenza tra il valore delle partecipazioni nelle società consolidate iscritte al costo ed il patrimonio netto contabile delle stesse	253.691	(184.826)
- Valore dei terreni, marchi e differenza da consolidamento delle società consolidate e relativi ammortamenti	(10.593)	200.784
- Eliminazione dei dividendi erogati tra società del gruppo	(326.928)	
- Eliminazione dell'utile intersocietario incluso nelle giacenze di magazzino delle società consolidate, al netto degli effetti fiscali	(75)	(2.468)
- Altri movimenti	321	1.966
Variazione dell'area di consolidamento	(110)	(539)
(-) Quota attribuibile agli azionisti di minoranza	56	(465)
Arrotondamento		(1)
Come da Bilancio Consolidato	27.305	197.690



Reporting Package

Principali indicatori di performance

- **Performance Dicembre 2005:**

- Fatturati
- Margini
- Organici
- Conto Economico
- Working Capital e Capex