

Assemblea Ordinaria degli Azionisti



Indice

Cariche Sociali

Convocazione Assemblea

Lettera agli Azionisti

Relazione sulla Gestione

Nota Integrativa

Bilancio Dialogo al 31. 12. 2002

Relazione del Collegio Sindacale

Cariche Sociali**CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**

Presidente: **BIAGI GIOVANNI**

Amministratori
Delegati: **AMBROSECCHIA GIUSEPPE**
BODINI CLAUDIO

Consiglieri: **BUSI MICHELE STEFANO**
FONTANA VITO

COLLEGIO SINDACALE

Presidente: **VALERIO GIOVANNI**

Sindaci Effettivi: **LA PIETRA ANTONIO**
TARABELLA RICCARDO

Sindaci Supplenti: **GALELLA CARLO**
MARCHESE STEFANO

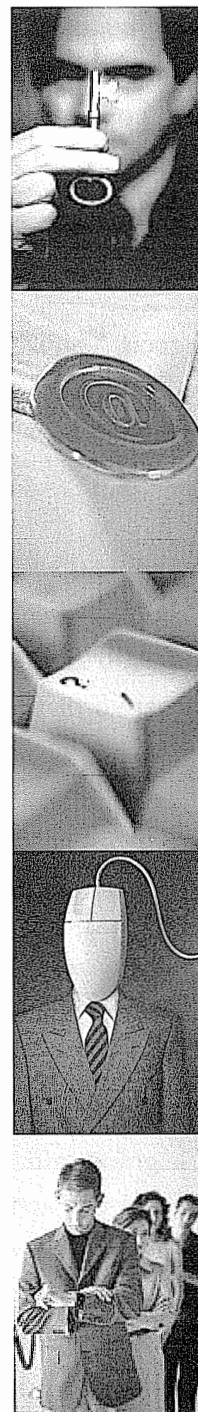
Convocazione di assemblea

I Signori azionisti sono convocati in assemblea generale ordinaria il giorno 30 aprile 2003 presso la sede operativa, Piazza San Bernardo, 106 alle ore 23:00, in prima convocazione, ed occorrendo in seconda convocazione il giorno 08 maggio 2003 alle ore 09:30, stesso luogo, per discutere e deliberare sul seguente

ORDINE DEL GIORNO:

1. Bilancio al 31 Dicembre 2002, relazioni del Consiglio di Amministrazione sulla gestione e del Collegio Sindacale: deliberazioni inerenti e conseguenti.
2. Compensi agli Amministratori.

Dialogo S.p.A.
Dott. Giovanni Biagi



Lettera agli Azionisti

Lettera agli Azionisti

Roma, 15 Aprile 2003

Ai signori Azionisti
della Dialogo S.p.A
Loro Sedi

Cari Azionisti,

nei tre anni appena conclusi abbiamo assistito al tracollo dei mercati azionari della new economy. Il 95% delle aziende, così dette dot.com, ha subito, alla fine degli anni 90, il reflusso negativo di progetti realizzati con molte aspettative ma con sovrastimate valutazioni finanziarie.

Anche il mercato dei servizi professionali, così come tutti gli altri comparti collegati al mondo dell'on-line, ha subito una battuta di arresto in ragione degli ingenti impegni finanziari assunti e dei non altrettanto corrisposti rendimenti.

Molta diffidenza ha accompagnato la strada della nostra giovane società di servizi, soprattutto in un mercato soffocato da grandi entità editoriali ed informatiche.

Ma, la grande efficacia dei nuovi servizi, tecnologicamente all'avanguardia, la "freschezza" di prodotti creati appositamente per lo studio professionale, unitamente alla definizione di un modello commerciale vincente, hanno contribuito a vincere la scommessa.

Il particolare momento storico delle professioni economico giuridiche, la fase normativa di recepimento di nuovi strumenti tecnologici a supporto dell'operatività quotidiana del professionista hanno caratterizzato il processo di start-up della nostra società che nel corso dell'esercizio 2002 ha raggiunto il previsto break even.

Dialogo, giorno per giorno, si conferma come una consolidata realtà di mercato. I trend di crescita dei ricavi e della clientela sono la testimonianza della bontà delle scelte effettuate.

Il completamento dell'organigramma direttivo e della rete commerciale, l'analisi e lo sviluppo di nuovi servizi costituiscono i presupposti di un'ulteriore conferma delle strategie pensate dal management della Dialogo per la crescita del professionista economico contabile.

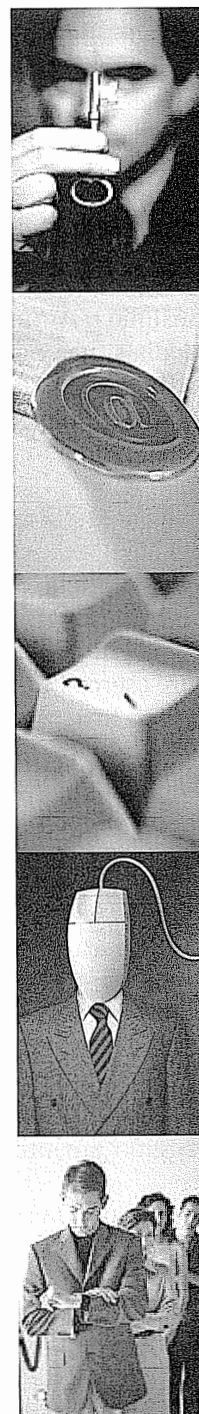
Grazie alla fiducia da Voi accordata alla nostra società ed all'intero progetto Dialogo, il professionista può ora contare su un concreto riferimento nazionale nell'ambito dei servizi necessari all'espletamento dell'attività professionale.

Con i nostri migliori saluti.

Il Presidente
Giovanni Biagi

Gli Amministratori Delegati
Giuseppe Ambrosecchia
Claudio Bodini

PAGINA BIANCA



Relazione sulla Gestione

Relazione sulla Gestione

Signori Soci,

il Consiglio d'Amministrazione ai sensi dell'art. 2428 del Codice Civile Vi fornisce notizie attinenti alla situazione della società e sull'andamento della gestione, con particolare riguardo ai costi ai ricavi ed agli investimenti relativi all'esercizio 2002 ed all'esercizio 2003, alle attività di ricerca e sviluppo, alle società controllate e collegate, ai fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio nonché all'evoluzione prevedibile della gestione.

Situazione della società - andamento di gestione

La nostra società, costituitasi nel mese di Gennaio 1999, presentò nel Settembre 1998 alla compagine sociale il progetto di costituzione unitamente ad un articolato piano industriale. Questo documento ipotizzava la realizzazione di una pianificazione commerciale da svolgersi in tre esercizi decorrenti dallo sviluppo e dalla conseguente commercializzazione dei primi servizi on line.

Nonostante il tracollo del mercato delle *dot.com* e la confusione che ha caratterizzato i mercati azionari della *new economy* negli anni 2000 e 2001, lo stesso documento presupponeva un costante trend di crescita dei risultati e ipotizzava come realizzabile il raggiungimento del *break-even* dopo il terzo anno.

In pochi credettero che una neocostituita società del nuovo mercato sarebbe riuscita a raggiungere questi obiettivi in uno scenario monopolizzato dai grandi imperi dell'editoria e del software specializzato.

Tant'è che molti hanno considerato oltremodo azzardate le scelte operate dal management della società, paventando, in diverse sedi, scenari fallimentari per un progetto che credeva nell'aggiornamento e nell'informazione culturale coniugati all'utilizzo del mezzo informatico.

Dopo tre anni, la nostra società ha mantenuto le promesse.

Non solo ha dimostrato la concretezza delle premesse iniziali, ma anche la realizzabilità di servizi tecnologicamente all'avanguardia in grado di soddisfare pienamente le innovative istanze dei professionisti dell'area economico giuridica.

Con il trascorrere del tempo il numero dei professionisti interessati a sottoscrivere i servizi offerti dalla società è notevolmente aumentato e la crescita economica della stessa ha rapidamente raggiunto i traguardi prefissati; ha raddoppiato costantemente il fatturato e, dopo 3 anni di *start up*, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2002 la società ha raggiunto un utile pari a Euro 63.168,00.

Questo risultato mostra come la società, dopo soli due anni di presenza sul mercato e a tre dalla sua costituzione, abbia già trovato in esso una specifica collocazione.

Il panorama dei servizi professionali ed in particolare nel campo tecnologico ha imposto valutazioni molto ponderate ed attente ai cambiamenti.

La paura delle innovazioni, la cosiddetta "cainotofobia", che ha colpito inizialmente le fasce più tradizionalmente legate ai vecchi schemi del mondo professionale, ha lasciato il posto alla consapevole certezza della validità degli strumenti informatici.

Il processo di cambiamento è iniziato; il professionista ha scoperto lo strumento informatico quale mezzo di comunicazione, di aggiornamento, cultura ed efficienza.

Oggi sono circa 70.000 i professionisti che annualmente inviano i modelli fiscali all'Amministrazione finanziaria; in tutti gli studi esiste una connessione Internet; il professionista utilizza quotidianamente la posta elettronica. Le ricerche su Internet per l'aggiornamento e la formazione professionale hanno quasi completamente sostituito i supporti fisici quali i CD rom e soprattutto la carta.

La scelta societaria di investire esclusivamente su servizi improntati sulla rete Internet è stata fortemente premiante ed in un certo senso profetica.

Tutti i servizi della nostra società sono stati improntati esclusivamente sul paradigma "cultura attraverso le nuove tecnologie". La scommessa della crescita tecnologico-culturale delle professioni economico giuridiche è stata vinta.

Dialogo per prima ha creduto nelle videoconferenze quale mezzo di cultura; ha sentito l'esigenza della firma digitale quale strumento di certificazione dell'identità, confermata poi dall'obbligatorietà normativa; ha creduto nell'efficacia di Internet quale motore della conoscenza ricevendo a tal proposito attestati e riconoscimenti dal mondo della ICT.

La nostra società ora sta consolidando il proprio assetto commerciale proiettato al mercato del mondo professionale, delle imprese, degli enti pubblici, delle istituzioni.

Un incessante processo di ricerca, il continuo sviluppo di nuovi servizi, un adeguato servizio di assistenza, sono la formula vincente realizzata da una squadra affiatata di uomini che ha fatto dell'interpretazione dei bisogni del professionista la propria missione aziendale.

Nella comparazione di alcuni importanti indicatori relativi alle vendite dei servizi on-line dell'anno 2002, rispetto all'anno 2001, si può trovare conferma di queste brevi premesse.

INDICATORE	INCREMENTO 2002
Fatturato servizi di aggiornamento on line	134%
Fatturato servizi banche dati di terzi	4%
Fatturato Firma digitale	467%
Ricavi complessivi	108%
Utenti accesso al sito web	22%
Clienti totali	17%

Le percentuali riportate mostrano chiaramente il consolidamento delle aspettative createsi nella parte finale dell'anno 2001.

La nostra società ha ormai superato la fase iniziale dello *start-up* e inizia a creare valore.

Questa consolidata tendenza di crescita permetterà, nel corso dell'anno 2003, di incrementare ulteriormente la presenza della società nel mercato.

La situazione finanziaria e patrimoniale della società, risulta così riassumibile :

ATTIVO

Immobilizzazioni	1.634.227
Attivo circolante	542.481
Ratei e risconti attivi	85.051
TOTALE ATTIVITA'	2.261.759

PASSIVO

Patrimonio netto	1.003.961
Fondi per rischi e oneri	33
Trattamento di fine rapporto	31.658
Debiti	1.074.312
Ratei e risconti passivi	151.795
TOTALE PASSIVITA'	2.261.759

La consistenza del patrimonio netto ha consentito di ricorrere in misura ridotta al finanziamento dal sistema bancario, mantenendo in limiti contenuti gli oneri finanziari conseguenti.

Investimenti ed attività di ricerca e sviluppo

La società nel corso dell'anno 2002 ha incrementato la sua attività di studio e ricerca volta a migliorare e aggiornare i servizi già offerti al mercato, nonché a progettare e implementare nuove soluzioni.

E' stata rilasciata la release 2 del motore di ricerca SYSTEMA DIALOGO, aggiornato sia nell'interfaccia per favorire una maggiore usabilità da parte dell'utente finale, sia nelle componenti tecnologiche per migliorarne l'efficacia. E' comunque già in atto l'analisi per la realizzazione di una nuova release del servizio in linea con le ultimissime tecnologie disponibili nel mondo del *knowledge management*.

Numerose sono state le dimostrazioni di interesse da parte di importanti aziende del settore dell'informatica professionale. Con alcune di queste, nel corso dell'esercizio, abbiamo concluso importanti partnerships sia tecniche, che commerciali.

La scelta di rendere definitivamente gratuiti i servizi di rassegna stampa giornaliera e del Punto della settimana ha permesso un'ampia diffusione del *brand* della nostra società.

Ad oggi sono circa 4.000 gli utenti registrati che ricevono quotidianamente via posta elettronica i nostri servizi di aggiornamento.

L'attività di distribuzione dei servizi Camerali, SPORTELLO DIALOGO, effettuata in *partnership* con la società Infocamere, ha mantenuto costante la crescita sia in termini di fatturato che di nuovi utenti.

Negli ultimi mesi dell'esercizio, infine, la società è riuscita a distribuire i servizi Infocamere anche a soggetti non professionisti quali le imprese.

Di grande interesse è stata la diffusione dei dispositivi di FIRMA DIGITALE per il professionista e per i rappresentanti delle imprese loro clienti.

Negli ultimi mesi dell'anno si è assistito ad un notevole incremento, in ragione della scadenza del termine previsto per legge.

Relativamente a quest'ultimo aspetto, la Dialogo ha offerto nel corso dell'anno la propria disponibilità, attraverso i suoi relatori e il suo personale specializzato a diffondere la conoscenza tra i professionisti dei nuovi strumenti telematici e dei nuovi aspetti normativi della firma digitale attraverso circa 40 seminari svolti in Italia.

Nel corso dell'esercizio, il servizio QUESITI ON LINE è stato arricchito nei contenuti e nelle funzionalità; sono state incrementate le materie oggetto del servizio e migliorata nell'usabilità, lato utente, nelle fasi di sottoscrizione del servizio e proposizione del quesito.

Negli ultimi mesi dell'anno, infine, la società ha implementato uno specifico applicativo software che permette ai Collegi di poter disporre di un proprio SITO INTERNET costantemente aggiornato in modalità completamente automatica dalla redazione Dialogo, nonché di poterlo aggiornare direttamente dalla sede del Collegio, senza l'ausilio di un provider, sulla base di quanto già realizzato per l'autocomposizione da parte del professionista di un proprio sito internet aggiornato automaticamente dalla stessa Dialogo.

La Dialogo, nel corso del 2002, non si è limitata ad offrire i suoi servizi ai singoli professionisti, ma ha indirizzato la propria attività anche verso enti ed organismi istituzionali.

Ha fornito una costante assistenza a circa 100 Collegi territoriali della categoria dei Ragionieri Commercialisti per la gestione e l'aggiornamento del software di contabilità finanziaria.

Ha sviluppato il nuovo portale Internet per la Cassa Nazionale di Previdenza Ragionieri - CASSARAGIONIERI.IT - per permettere, in linea con le potenzialità attualmente offerte dallo sviluppo tecnologico, una migliore interazione dell'iscritto con il suo Ente previdenziale. Grazie al nuovo portale, infatti, l'iscritto potrà controllare la sua posizione previdenziale, pagare i contributi, presentare pratiche e dialogare in maniera interattiva con la Cassa Nazionale di Previdenza.

Ha supportato costantemente il Consiglio Nazionale Ragionieri nell'assistenza sistemistica e di rete delle sue strutture operative e nella gestione del portale CONSRAG.IT per quanto con-

cerne la manutenzione ordinaria, straordinaria e l'aggiornamento.

Ha collaborato con le società PREVIRA INVEST SIM e PREVIRA IMMOBILIARE per la fornitura di connettività a Internet e di servizi accessori (quali a esempio la gestione di *mail server*), ovvero a servizi di assistenza sistemistica e di rete hardware e software.

Per quanto attiene a rapporti istituzionali esterni alla categoria dei Ragionieri Commercialisti, la Dialogo ha sottoscritto un protocollo d'intesa con l'ASSTRA SERVICE società di servizi dell'ASSTRA - l'Associazione delle Società ed enti del trasporto pubblico locale di proprietà degli enti locali, delle regioni e di imprese private con 197 società ed aziende associate per un totale di circa 100.000 addetti. Detto protocollo è finalizzato alla realizzazione di un progetto di promozione dei servizi e dei prodotti delle due realtà all'interno dei propri associati ed utenti.

Il modello tecnologico e di business sviluppato dalla società Dialogo è stato oggetto di un incontro di studio presso il CNEL al quale hanno partecipato esponenti del mondo politico e professionale, suscitando interesse anche in realtà professionali diverse da quella dei Ragionieri Commercialisti che, tuttavia, presentano analoghe problematiche di gestione dell'informazione specializzata di erogazione di servizi ai propri iscritti.

Nel corso dell'anno appena trascorso la compagine sociale ha modificato il suo assetto. Il Consiglio Nazionale Ragionieri e periti commerciali ha trasferito la propria quota sociale alla Cassa Nazionale di Previdenza ed Assistenza Ragionieri che detiene ora il 95 per cento del Capitale Sociale e alla Fondazione Luca Pacioli, costituita dallo stesso Consiglio Nazionale, proprietaria del 5 per cento del Capitale Sociale.

Rapporti con imprese collegate e controllate

A tutt'oggi la nostra società non possiede partecipazioni con società collegate o controllate.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio

Non si rilevano fatti significativi avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2001.

Evoluzione prevedibile della gestione

La società nel corso dell'anno 2003 completerà la realizzazione, in maniera sempre più capillare, della rete commerciale al fine di coprire l'intero territorio nazionale.

Nuovi progetti sono in avanzata fase di studio e analisi che nel corso dell'anno 2003 potranno trovare completa realizzazione.

In particolare:

un accordo quadro con un importante gruppo bancario al fine di sviluppare le opportune sinergie tra il mondo finanziario e quello professionale che permetterà di offrire al professionista un valido supporto nell'operatività quotidiana;

l'implementazione del nuovo servizio modelli 730/2003 che consentirà al professionista di riappropriarsi di una sua attività tipica senza alcun costo, ma bensì con il riconoscimento di un congruo contributo;

l'apertura di un nuovo canale GRANDI CLIENTI finalizzato alla conclusione di accordi commerciali e di trasferimento del particolare *know how* acquisito dalla nostra società con Enti Previdenziali, Ordini professionali, Università, Gruppi industriali, Centri di assistenza fiscale e Pubblica Amministrazione in considerazione del varo dei previsti progetti nazionali di e-government.

Determinazioni in merito al risultato dell'esercizio

Alla luce delle considerazioni svolte nei punti precedenti e di quanto esposto nella nota integrativa, il Consiglio di Amministrazione, propone di destinare l'utile dell'esercizio pari a € 63.168,00 per € 3.159,00 a riserva legale e per € 60.009,00 a copertura delle perdite portate a nuovo.

Il Presidente
Giovanni Biagi

Gli Amministratori Delegati
Giuseppe Ambrosecchia
Claudio Bodini

PAGINA BIANCA