



Relazione sulla Gestione

PAGINA BIANCA

## Relazione sulla gestione

Signori Soci,

Il Consiglio di amministrazione in ossequio all'art 2428 del Codice Civile vi fornisce notizie attinenti alla situazione della società e sull'andamento della gestione, con riferimento ai costi ai ricavi ed agli investimenti relativi all'esercizio appena chiuso ed all'esercizio futuro.

Nella relazione si farà particolare riferimento 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

Nell'esercizio chiuso al 31/12/2003 la società ha registrato una perdita pari a Euro 837.011,00.

Nell'esercizio appena concluso, come dimostra chiaramente il risultato evidenziato, si sono verificati degli avvenimenti di carattere eccezionale che hanno profondamente inciso sull'andamento delle vendite della società.

In particolare, per quanto riguarda la struttura commerciale della società, questa, dopo essere stata attivata nel corso del 2002, non ha raggiunto il volume quantitativo e qualitativo programmato in ragione delle oggettive difficoltà incontrate nell'individuare un soggetto in grado di implementarla e indirizzarla in un mercato "difficile" e particolare quale quello di riferimento per la nostra società.

Nel corso del 2003, pertanto, l'apporto della rete vendita è risultato essere inferiore al dovuto e programmato a causa del suo mancato coordinamento protrattosi per tutto l'arco dell'esercizio.

Ciò non per la mancata ricerca della risorsa professionale necessaria, ma per il diniego espresso nel corso dei mesi da alcune figure individuate per sostituire il precedente consulente, quando ormai le trattative per il passaggio alla nostra società erano già concluse, occorreva la sola presa in carico del ruolo che era stato loro affidato.

Nell'esercizio appena concluso, inoltre, non sono stati rinnovati importanti accordi commerciali conclusi nel corso del 2002 con software houses di carattere nazionale, le quali, in ragione del livello di servizio raggiunto dalla nostra società e dal catalogo prodotti/servizi da essa realizzato, hanno ritenuto di non poter più mantenere rapporti commerciali con un loro potenziale futuro competitor.

L'attività della stessa rete vendita, infine, si è concentrata sulla distribuzione della firma digitale e sulla complementare attività di assistenza all'uso in ragione delle importanti scadenze che si sono succedute nell'anno 2003 relativamente all'obbligatorietà da parte dei professionisti dell'utilizzo di questo strumento per i rapporti con il sistema camerale. Un'attività, questa, certamente remunerativa per i singoli componenti la rete, meno per la nostra società.

Tuttavia, l'ultimo quadrimestre dell'esercizio, presenta degli aspetti positivi che permettono di prevedere per gli esercizi futuri un'immediata inversione di tendenza.

In primo luogo, è stato colmato il vuoto nella direzione del settore commerciale della società ed è stato implementato l'organico con la creazione di un apposito ufficio commerciale.

Successivamente, tutti i servizi/prodotti offerti al mercato dalla società hanno subito un parziale restyling sia funzionale, sia qualitativo che ha immediatamente incontrato il gradimento del mercato e generato un concreto interesse da parte di importanti realtà del mondo imprenditoriale nazionale, di cui si dirà più diffusamente in seguito.

Nella comparazione di alcuni importanti indicatori relativi alle statistiche di accesso al nostro sito si può trovare conferma di queste ultime considerazioni.

Le pagine visitate sono, infatti, più che raddoppiate rispetto all'anno precedente attestandosi su 2.800.000 pagine visitate nell'anno (con 1.400.000 pagine visitate solo nell'ultimo quadrimestre); discorso analogo per gli utenti che hanno visitato queste pagine che hanno subito un incremento pari a circa il 50 per cento rispetto all'esercizio precedente attestandosi su 199.000 utenti annui (di cui 109.000 nell'ultimo quadrimestre).

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

#### ATTIVO

|                         |          |                     |
|-------------------------|----------|---------------------|
| Immobilizzazioni        | €        | 2.209.970,00        |
| Attivo circolante       | €        | 623.119,00          |
| Ratei e risconti attivi | €        | 87.975,00           |
| <b>TOTALE ATTIVITA'</b> | <b>€</b> | <b>2.921.064,00</b> |

#### PASSIVO

|                              |          |                     |
|------------------------------|----------|---------------------|
| Patrimonio netto             | €        | 166.950,00          |
| Fondi per Rischi e Oneri     | €        | 398,00              |
| Trattamento di fine rapporto | €        | 48.225,00           |
| Debiti                       | €        | 2.060.012,00        |
| Ratei e risconti passivi     | €        | 645.479,00          |
| <b>TOTALE PASSIVITA'</b>     | <b>€</b> | <b>2.921.064,00</b> |

Pare opportuno sottolineare, infine, come per evitare ulteriori costi per imposte, e solo per tale motivo non certo perché priva di presupposti, non si è proceduto alla rivalutazione del servizio Systema Dialogo, che attualmente - in ragione del valore della piattaforma tecnologica e degli investimenti in risorse umane e in ricerca e sviluppo - non potrebbe essere quantificata in una cifra inferiore ai tre milioni di euro.

Si informano, infine, i signori soci che ai sensi di quanto previsto nel Codice in materia di protezione dei dati personali è stato predisposto il documento programmatico sulla sicurezza.

### **Investimenti ed attività di ricerca e sviluppo**

La società nel corso dell'anno 2003 ha comunque incrementato la sua attività di studio e ricerca volta sia a migliorare e aggiornare i servizi già offerti al mercato, sia a progettare e implementare nuove soluzioni.

Sono iniziate le attività di sviluppo della release 3 del motore di ricerca SYSTEMA DIALOGO, che sarà disponibile nel corso dell'anno 2004, aggiornato sia nell'interfaccia per favorire una maggiore usabilità da parte dell'utente finale, sia nelle componenti tecnologiche per migliorarne l'efficacia che nei contenuti.

Numerose sono state le dimostrazioni di interesse per questo nuovo progetto pervenute da parte di importanti aziende del settore dell'informatica professionale e non solo.

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 anche grazie al traino dell'obbligatorietà dell'utilizzo degli strumenti telematici per tutto ciò che attiene le comunicazioni tra professionista e registro delle imprese.

Negli ultimi mesi dell'anno, infine, la società ha implementato uno specifico applicativo software per la gestione delle procedure di emissione delle buste paghe e degli obblighi ad esse connessi in modalità ASP.

Il nuovo servizio, sviluppato in partnership con la società Siweb di Firenze, ha riscontrato nei primi mesi di test, un buon gradimento da parte del mercato potenziale.

La Dialogo, nel corso del 2003, 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 la metà dei Collegi territoriali della categoria dei Ragionieri Commercialisti per la gestione e l'aggiornamento del software di contabilità finanziaria.

Ha continuato le attività di sviluppo e implementazione di funzionalità aggiuntive per il nuovo portale internet della Cassa Nazionale di Previdenza Ragionieri - WWW.CASSARAGIONIERI.IT - (in linea dal mese di marzo 2003) al fine di permettere una migliore interazione dell'iscritto con il suo Ente previdenziale.

Grazie al nuovo portale, infatti, l'iscritto potrà, nel corso dell'anno 2004, attraverso l'utilizzo della propria firma digitale, 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 W.W.W.CONSRAG.IT sia per quanto concerne la manutenzione ordinaria, straordinaria e l'aggiornamento, sia relativamente ai nuovi progetti web based che nel corso dell'esercizio hanno preso l'avvio quali, a esempio, la realizzazione di nuove sezioni del sito a cura dei Gruppi di Lavoro Giovani e Finanza agevolata.

Per quanto attiene a rapporti istituzionali esterni alla categoria dei Ragionieri Commercialisti, la Dialogo, in ragione di un protocollo d'intesa siglato nell'esercizio precedente 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 - finalizzato alla realizzazione di un progetto strumentale ad un processo di promozione dei servizi e dei prodotti delle due realtà all'interno dei propri mercati di riferimento, ha proseguito nel lavoro di analisi e personalizzazione dei servizi che saranno presentati nel mese di maggio 2004 nel corso del Congresso Nazionale dell'Associazione.

La società, inoltre, come già anticipato in precedenza, in ragione dell'interesse suscitato nel mondo imprenditoriale dal suo modello di erogazione di servizi di informazione e formazione ad un mercato ben definito e particolarmente attraente qual è quello dei commercialisti ha realizzato un piano industriale denominato "Progetto AMICO" che permetterà alla società, già dall'esercizio prossimo, di recuperare il disagio avuto nel corso dell'esercizio 2003.

Questo progetto, inizialmente riservato ai soli appartenenti alla Categoria, ha l'obiettivo di indirizzare i bisogni del Professionista in maniera semplice, razionale e completa verso strumenti e servizi professionali, tecnologici e organizzativi che permettano allo stesso di disporre di una "soluzione chiavi in mano", con un notevole risparmio di risorse umane ed economiche.

A tal fine è stato scelto di costituire un gruppo di Partners, di cui Dialogo si pone come soggetto ispiratore e promotore, in grado di garantire, sia per dimensioni e presenza sul territorio, sia per professionalità:

- Qualità nei contenuti professionali e nelle soluzioni tecnologiche.
- Semplicità nell'utilizzo dei servizi proposti.
- Flessibilità nell'offerta commerciale.
- Convenienza nel consumo dei servizi offerti.

Il professionista avrà la possibilità di scegliere in una vasta gamma di prodotti-servizi, tra i quali sicuramente troverà la soluzione ad almeno uno dei suoi problemi, mantenendo comunque unico il soggetto con cui interloquire in caso di necessità di qualsiasi tipo: da quelle più squisitamente commerciali, a quelle di supporto, assistenza e formazione sui servizi in catalogo.

Il progetto, infatti, prevede delle specifiche azioni di marketing e addestramento all'acquisto e all'utilizzo di tutta la piattaforma servizi che messa a disposizione dei soggetti a cui il progetto è mirato.

I partners coinvolti nell'iniziativa sono la società SarasLab del gruppo Moratti e la società Italstudio.

La prima nata a Cagliari, nel 2001 per gestire due importanti progetti quali l'IT management della raffineria Saras di Cagliari (la maggiore realtà operativa nel bacino del Mediterraneo) e l'IT service outsourcing dell'intero gruppo BNL, annovera attualmente tra i suoi clienti società quali Enel, Consip, Enichem, EDS, Wind, Albacom - per la quale gestisce circa 250 siti web professionali e 11mila caselle di posta elettronica -. La stessa, inoltre, ha consolidati rapporti con le università di Cagliari, Pisa e Milano Bicocca per quanto attiene a progetti di ricerca in ambito tecnologico.

La seconda, software house specializzata nella realizzazione di programmi per commercialisti e socia di Assosoftware con sede amministrativa e commerciale a Pistoia e sede di produzione e assistenza a Rimini, opera su tutto il territorio nazionale con una rete di circa 80 rivenditori.

La presenza di queste due realtà ha permesso la creazione di un catalogo di prodotti/servizi da proporre al professionista unico nel suo genere sia per completezza che per qualità dell'offerta.

All'interno di questo, infatti, il professionista può soddisfare qualsiasi necessità di natura professionale, nell'accezione di cui si è detto in precedenza.

Sono presenti nel catalogo sia software professionali come l'integrato contabilità, bilancio e dichiarativi fiscali, sia servizi di aggiornamento professionale e banche dati, ovvero servizi tecnologici quali la posta certificata o il back up remoto degli archivi del professionista, per arrivare infine alla formazione a distanza o all'aggiornamento professionale certificato per i crediti formativi richiesti dalla Categoria.

Il progetto, dopo circa sei mesi di studio, analisi e implementazione necessari a causa dell'ampiezza e della complessità delle attività necessarie per raggiungere l'obiettivo descritto, avrà piena attuazione nel corso dei primi mesi del 2004.

L'attività commerciale si articola su due distinte tipologie di offerta: una basata sull'acquisto di singoli prodotti a catalogo con un apposito listino, l'altra fondata sulla predisposizione di 4 kit comprendenti una molteplicità di servizi/prodotti caratterizzati da una forte convenienza economica rispetto all'acquisto dei singoli prodotti a catalogo.

All'interno dei kit sono stati inseriti dei prodotti connotati da una forte stagionalità - quali ad esempio il software per la predisposizione e l'invio dei modelli 730/2004 - ovvero complementari a quelli presenti a catalogo.

La composizione degli stessi è stata studiata al fine di permettere un agevole e naturale upgrade al kit successivo.

I primi due Kit sono stati concepiti per una immediata acquisizione del cliente facendo leva sulle necessità temporalmente definite dai servizi in essi inseriti che coprono il fabbisogno urgente odierno del professionista e che trovano sbocco di mercato fino al mese di giugno. Il "base" e "l'avanzato" permettono, invece, l'acquisizione di un cliente su tutto l'arco temporale dell'esercizio di riferimento.

L'inizio delle attività sul campo sarà stato preceduto da una serie di incontri di presentazione

alla rete vendita finalizzati alla formazione dei funzionari sia per quanto attiene agli aspetti strettamente operativi dei nuovi prodotti/servizi, sia relativamente alle nuove procedure amministrative e commerciali legate al progetto.

Per quanto attiene l'organigramma della società, questo sarà opportunamente modificato e integrato per essere in linea con i nuovi carichi di lavoro generati da un progetto quale è quello presentato.

Si prevede, infine, con il raggiungimento dei primi risultati di creare un apposito call center che permetterà di avere un contatto con la clientela - acquisita e potenziale - più efficace ed efficiente, consentendo alle risorse "esperte", attualmente impiegate anche in questa mansione, lo svolgimento di attività a maggiore valore aggiunto.

Pare opportuno sottolineare come l'articolazione del progetto su un gruppo di partners permetta una ripartizione dei costi e delle relative risorse economiche necessarie per la realizzazione complessiva di quanto indicato.

Nel corso del prossimo anno, grazie all'azione combinata delle iniziative presentate, si prevede di raggiungere un numero di non meno di 2000 professionisti.

### 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

Nessun fatto degno di rilievo è avvenuto nel corso dei primi mesi del 2004, se non la notifica di una citazione da parte di una grossa società per presunte violazioni su normative contrattuali.

Di ciò ne diamo atto a puri fini tuzioristici, anche perché l'interruzione dei rapporti con tale società è avvenuta in maniera del tutto legittima e lineare.

### Evoluzione prevedibile della gestione

La società, in primo luogo, si è posta come obiettivo prioritario quello della completa riorganizzazione, da concludersi nel corso dell'anno 2004, della rete commerciale improntata, non soltanto, su un alto valore professionale e su una maggiore capillarità in tutto il territorio nazionale ma, in particolare, su un nuovo modello organizzativo.

Il lavoro sino ad ora svolto, pertanto, si è incentrato nell'individuare, in primo luogo, un modello organizzativo, della rete vendita, avente caratteristiche miste tra quello "assicurativo" e quello rappresentato dal "multilevel". In altri termini, è stato individuato un "Area Manager Agenzie" con il compito, su tutto il territorio nazionale, di coordinare, guidare e formare le strutture regionali nonché allinearle sui risultati di budget.

In ogni regione, poi, verranno individuate delle Agenzie strutturate con una loro organizza-

zione di collaboratori e subagenti. A tale riguardo, è già iniziata un'intensa attività di selezione e reclutamento delle stesse su tutto il territorio nazionale con l'intento sia di ottimizzare la presenza della società in quelle zone del territorio già coperte dalle agenzie sia di completare la nostra presenza in quelle zone del territorio che ancora non ci vedono attivi. Ad oggi sono già state individuate agenzie, con relativa struttura organizzativa, in Calabria, Basilicata ed in Sicilia e si continua il lavoro per arrivare entro due mesi al completamento della rete.

In secondo luogo, è stato, poi, studiato il modello tipo di agenzia, ovverosia quel modello organizzativo che ogni singola nostra agenzia deve adottare affinché possano essere appieno soddisfatte le nuove esigenze della società. Tale modello è rappresentato da una struttura ramificata sul territorio con collaboratori e/o subagenti che rappresentino un fattore moltiplicatore nello sviluppo dei budgets singolarmente assegnati.

Il riposizionamento della società, pertanto, dovrà essere affiancato da una presenza sul territorio fortemente orientata ai risultati.

L'attività della rete sul territorio sarà supportata, infine, da apposite iniziative di marketing quali:

- la pubblicazione di articoli sui periodici di categoria;
- campagne fax;
- password di prova di Sistema Dialogo;
- apposite campagne promozionali sui servizi della nostra società;
- organizzazione di seminari e workshop presso i Collegi.

Quest'ultima iniziativa resa operativa attraverso un mailing cartaceo diretto a tutte le strutture periferiche di categoria - Collegi e Unioni regionali - presenta già riscontri assai positivi; numerose attestazioni di interesse, infatti, sono giunte alla Dialogo.

Infine, il progetto dettagliato in precedenza non rappresenta certamente un traguardo, ma un punto di partenza sul quale sviluppare le attività della società per il prossimo triennio.

L'obiettivo quantitativo indicato in precedenza è un dato suscettibile di ampi miglioramenti poiché non tiene conto di importanti fattori di moltiplicazione.

In primo luogo, è importante riflettere sulle possibili sinergie generate dalla distribuzione di una firma digitale di Categoria associata all'iniziativa in atto di rinnovamento del portale dell'Associazione Cassa Nazionale.

La distribuzione di questa firma, infatti, dotata di certificato di ruolo attestante l'iscrizione all'Associazione e, perché no, l'iscrizione all'Albo dei Ragionieri Commercialisti non può non avvenire mediante il contatto fisico con i titolari delle singole smart card.

Una simile occasione di contatto one to one dei potenziali utenti certo non potrà non comportare un aumento delle adesioni alla prevista campagna commerciale, mentre i costi relativi alla logistica dell'operazione saranno suddivisi tra i soggetti partecipanti al progetto.

Si precisa che il progetto è stato concepito con le forze attuali della rete distributiva della Dialogo senza tenere minimamente presente l'apporto che potrà essere fornito dalla combinazione:

- delle reti parallele dei Patners;
- dell'incremento dell'attuale rete Dialogo (come già indicato in procedura);
- dai nuovi Patners di cui oltre;

- dell'incremento dei prodotti da inserire nel catalogo, obiettivo per il quale sono già in corso numerose attività di studio e di progettazione.

Altro importante elemento catalizzatore per l'iniziativa commerciale è quello dell'inserimento di un PARTNER FINANZIARIO che assicuri al professionista delle particolari condizioni di vantaggio nell'acquisire e consumare i servizi/prodotti proposti.

Sono in corso, infatti, contatti con i principali gruppi bancari nazionali per la realizzazione di appositi pacchetti contenenti carte di credito di categoria, strumenti di credito al consumo e conti correnti bancari appositamente studiati per il ragioniere commercialista.

Ovviamente, con tale strumento, è possibile concludere accordi commerciali con importanti soggetti e/o gruppi economici finalizzati alla fornitura di servizi e prodotti di consumo specifici per il professionista e la sua famiglia, quali, ad esempio, telefonia, vacanze, etc.

Ulteriore fattore di penetrazione dell'iniziativa all'interno del target prefissato è rappresentato dal possibile coinvolgimento nel progetto di POSTE ITALIANE che mostra un reale interesse a partecipare al progetto.

Simile partecipazione porterebbe degli indubbi vantaggi sia per quanto attiene alla capillare presenza sul territorio, sia relativamente ai possibili nuovi servizi/prodotti inseribili nel catalogo per renderlo sempre più aderente ai bisogni di un moderno studio professionale. Senza tralasciare certamente la notorietà che acquisirebbe l'iniziativa in ragione del valore di brand di cui questo soggetto è portatore.

Il progetto, infine, per ora rivolto alla sola Categoria dei Ragionieri, potrebbe, nel breve termine, essere rivolto all'intero mercato di riferimento della nostra società quantificabile in circa 200.000 potenziali clienti.

In conclusione, appare opportuno sottolineare come gran parte della tecnologia impiegata e dal Know how acquisito nel corso di questo progetto possono essere riutilizzate, senza ulteriori investimenti, per confezionare nuove offerte appositamente "tagliate" per altri mercati, quali Pubblica Amministrazione, associazione di categoria e altro.

Inoltre, alla luce delle ultime disposizioni normative relative al documento informatico e alla sua conservazione, la Dialogo ha già avviato con i Partners e altri soggetti che già collaborano con la nostra società delle attività di studio finalizzate alla fornitura di servizi/prodotti in grado di assolvere a questi nuovi obblighi, anche coinvolgendo in maniera diretta il professionista nell'erogare i nostri servizi/prodotti alla propria clientela. Ciò con l'obiettivo di raggiungere con tutto il nostro catalogo, appositamente ridisegnato, il mondo della piccola e media impresa.

In tal modo la Dialogo potrebbe ritagliarsi un ruolo in questo vasto mercato (1.500.000 ca di soggetti).

**Determinazioni In merito al risultato dell'esercizio**

Alla luce delle considerazioni svolte nei punti precedenti e di quanto esposto nella nota integrativa, il Presidente, propone di rinviare a nuovo la perdita d'esercizio per essere ammortizzata attraverso la riduzione del capitale sociale, in apposita assemblea straordinaria all'uopo convocata.

per il Consiglio d'Amministrazione  
Il Presidente  
(Dott. Rag. Giovanni Biagi)

PAGINA BIANCA



Neo Integrativa

PAGINA BIANCA

## Introduzione

Signori Soci,

il bilancio redatto alla data del 31/12/2003 di cui la presente nota integrativa costituisce parte integrante ai sensi dell'art. 2423, comma primo del Codice civile, corrisponde alle risultanze delle scritture contabili regolarmente tenute, integrate con tutte le operazioni rettificative, nel rispetto del principio della competenza, al fine di dare una chiara e veritiera situazione patrimoniale, finanziaria ed economica alla citata data.

Accanto all'importo di ogni voce dello Stato Patrimoniale e del Conto Economico e' stato riportato il corrispondente importo dell'esercizio precedente.

Nella redazione del bilancio sono stati osservati i seguenti principi generali:

- la valutazione delle voci e' stata fatta secondo prudenza, competenza e nella prospettiva della continuazione della attività;
- non vi sono elementi eterogenei ricompresi nelle singole voci;
- i ricavi i proventi, gli oneri ed i costi sono stati iscritti al netto degli sconti, abbuoni e premi.

## Criteri di valutazione

I criteri applicati nella valutazione delle voci del bilancio e le rettifiche di valore sono conformi alle disposizioni del Codice Civile alle quali, pertanto, si rimanda.

Gli stessi, inoltre, non sono variati rispetto all'esercizio precedente.

Con particolare riferimento ad alcune voci di bilancio, si precisa quanto segue:

### ATTIVO B.I IMMOBILIZZAZIONI IMMATERIALI

Sono state iscritte nei limiti del costo sostenuto.

Il costo di realizzazione comprende tutti i costi direttamente imputabili alla formazione della immobilizzazione.

L'ammortamento delle immobilizzazioni immateriali e' stato operato in conformità al presente piano prestabilito.

|                                                                                 | Aliquota |
|---------------------------------------------------------------------------------|----------|
| - Costi di impianto e di ampliamento:                                           | 20 %     |
| - Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità:                                | 20 %     |
| - Costi di brevetto industriale e diritti di utilizz. delle opere dell'ingegno: | 20 %     |
| - Altre immobilizzazioni immateriali                                            | 20 %     |

Le concessioni licenze Convey (voce 1.B.1.4 - concessioni, licenze, etc, ) vengono ammortizzate nella misura di un terzo del loro valore, relativamente alle licenze cedute in uso agli abbonati del sistema Dialogo, per i contratti stipulati alla chiusura di ogni esercizio.

#### **ATTIVO B.I.1 Costi di impianto e di ampliamento**

Pari a € 112.405 quali costi al netto della quota di ammortamento, da individuarsi come segue:

- Oneri relativi alla costituzione della società ed alle delibere di assemblee straordinarie per € 14.644 - fondo per € 13.601
- Oneri sostenuti negli esercizi precedenti per la costituzione di una rete commerciale per € 198.651 - fondo per € 87.290.

#### **ATTIVO B.I.2 Costi di ricerca, di sviluppo e di pubblicità**

Pari a € 339.581 quali costi al netto della quota di ammortamento, iscritti con il consenso del Collegio Sindacale, da individuarsi come segue:

- Progetto immagine, € 447.196 - fondo per € 254.593;
- Avviamento sistema Dialogo, € 155.882 - fondo per € 124.706;
- Costi ricerca e sviluppo, € 216.783 - fondo per € 100.981.

I costi relativi al progetto immagine risultano incrementati da quelli sostenuti nell'esercizio per € 52.498 per il lancio e la diffusione su vasta scala dei nuovi servizi Dialogo. In particolare gli stessi sono finalizzati alla produzione di contenuti per favorire una sempre maggiore diffusione e affermazione del marchio della nostra società all'interno del mercato di riferimento.

I costi ricerca e sviluppo risultano incrementati da quelli sostenuti nell'esercizio per € 39.216 per la creazione di nuovi prodotti destinati alla vendita negli esercizi successivi al 2003.

#### **ATTIVO B.I.3 Diritto di brevetto industriale e diritti di utilizzazione opere dell'ingegno**

Pari a € 0 si riferiscono ad oneri sostenuti per l'utilizzo di diritti di acquisizione di immagine per la realizzazione della prima pubblicazione inviata a tutti i ragionieri professionisti. Il valore è esposto al netto delle quote di ammortamento.

#### **ATTIVO B.I.4 Concessioni, licenze, marchi e diritti simili**

Pari a € 956.054 si riferisce alle licenze del software, relative alla concessione della Convey Srl, ed utilizzati dagli abbonati al "Sistema Dialogo". Il costo di € 1.162.036 relativo a n. 5.000 licenze, è esposto al netto della quota di ammortamento.

Si precisa che l'ammortamento è calcolato nella misura di un terzo del loro valore solamente per quelle cedute in uso agli abbonati del Sistema Dialogo. Le altre sono riportate al costo di