

Risultati del 1° Semestre 2008

Luca Majocchi - *CEO*

Massimo Castelli - *General Manager, Italia*

Massimo Cristofori - *CFO*

Milano, 7 Agosto 2008

Safe Harbour

La presentazione contiene dichiarazioni aventi carattere di previsione, in ottemperanza alle disposizioni del Private Securities Litigation Reform Act del 1995. Tali dichiarazioni previsionali sono presenti in diversi punti della presentazione e includono dichiarazioni di intento, valutazioni o aspettative attuali in relazione alla base clienti, stime relative alla crescita futura delle attività a livello globale e delle diverse aree di business, quote di mercato, risultati finanziari e altri aspetti delle attività, nonché situazioni relative alla Società. Tali dichiarazioni previsionali non costituiscono una garanzia della performance futura e sono soggette a rischi e incertezze. Molteplici fattori potrebbero portare a risultati significativamente difformi da quelli indicati in questa sede. Si avvisano gli analisti di non fare totale affidamento sui contenuti delle dichiarazioni previsionali che hanno valore solo alla data in cui sono espresse. SEAT Pagine Gialle Spa non si assume l'obbligo di comunicare i risultati di eventuali revisioni delle presenti dichiarazioni previsionali, svolte al fine di riflettere eventi e circostanze future, incluse, a titolo esemplificativo e non esaustivo, variazioni nell'attività di SEAT Pagine Gialle Spa ovvero strategie di acquisizione o in seguito a eventi inaspettati.

" Le presenti diapositive non costituiscono un'offerta di titoli a soggetti residenti negli Stati Uniti. Inoltre, le obbligazioni al tasso dell'8% di Lighthouse International Company S.A. non possono essere offerte o vendute negli Stati Uniti in assenza di registrazione o di esenzione dall'obbligo di registrazione. Eventuali offerte pubbliche di titoli negli Stati Uniti verranno presentate attraverso un Prospetto Informativo che potrà essere richiesto all'emittente ovvero al detentore dei titoli in vendita e che contenga informazioni dettagliate relative all'emittente, ai bilanci e al management. In relazione all'offerta di obbligazioni al tasso dell'8% da parte di Lighthouse International Company S.A., Credit Suisse First Boston (Europe) Limited, o chi per essa, per un periodo limitato in seguito alla data di emissione, potrà attuare una sovra-collocazione o effettuare transazioni volte a sostenere il prezzo di mercato di tali obbligazioni a un livello superiore di quello che altrimenti si otterrebbe. Tuttavia per Credit Suisse First Boston (Europe) Limited, o chi per essa, non sussiste alcun obbligo ad agire in questo senso. Un'azione di stabilizzazione di questo tipo, se dovesse essere intrapresa, potrebbe comunque essere sospesa in qualunque momento e dovrà essere terminata entro un periodo di tempo limitato."

Principi contabili

Il Gruppo SEAT Pagine Gialle e Seat Pagine Gialle S.p.A. hanno adottato i principi contabili IAS/IFRS con effetto dal 1 gennaio 2005. Tali principi sono coerenti con i principi IAS/IFRS seguiti in sede di redazione dei bilanci annuale e intermedi per il 2008.

I dati contabili esposti nelle presenti diapositive sono tratti dalla Relazione semestrale 2008, da depositarsi ai sensi di legge. La relazione relativa al primo semestre 2008 contiene la dichiarazione del CFO della Società, Massimo Cristofori, in qualità di Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari ai sensi dell'art. 154-bis comma 2 del Testo Unico della Finanza (D.Lgs. 58/98), che attesta che l'informativa contabile corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili della Società.

Messaggi chiave e outlook 2008

Risultati del primo semestre 2008

- Risultati del primo semestre in linea con le attese e con la guidance; tenuta delle attività di Seat nonostante il difficile contesto di mercato
- Seat S.p.A. :
 - Ricavi dell'offerta print-centered in linea con gli ottimi risultati dell'H1'07, grazie all'accelerazione dell'online e del voice nel Q2
 - Lancio di nuove offerte internet in linea con i piani e iniziative per ampliare la forza vendita avviate come previsto
 - Costi industriali stabili e maggiori risorse destinate all'innovazione, alla pubblicità e alle vendite, come programmato
- Contributo delle attività internazionali in linea con le attese
- Consistente generazione di cassa con soli 30 milioni di euro di debito ancora da rimborsare nel 2008

Evoluzione della gestione

- Guidance per l'Ebitda di Gruppo confermata a 610 milioni di euro; cassa disponibile per il deleverage a circa 180 milioni di euro
- Seat S.p.A. :
 - Ricavi del core business (carta, internet, telefono) previsti stabili; ricavi totali leggermente in calo (a circa -1%) a causa dei prodotti minori
 - Continuano le azioni di riduzione dei costi, ma non sono programmati tagli delle risorse destinate all'innovazione di prodotto e all'ampliamento della forza vendita
 - Guidance sull'Ebitda confermata a circa 530 milioni di euro, inclusi i costi per lo sviluppo del business

Indice

Risultati del Gruppo

5

Andamento del core business in Italia

Andamento dei business internazionali

Appendice

Ebitda del Gruppo per il primo semestre 2008 in linea con le attese e con la guidance

GRUPPO SEAT

<i>euro milioni</i>	Ricavi			Ebitda		
	H1 2007	H1 2008	Variaz.	H1 2007	H1 2008	Variaz.
Attività core italiane	453,1	446,2	(1,5)%	181,5	172,1	(5,2)%
Seat S.p.A	428,4	419,5	(2,1)%	179,9	169,8	(5,6)%
Altre ⁽¹⁾	24,7	26,7	8,1%	1,6	2,3	43,8%
Attività internazionali ⁽²⁾	157,7	158,2	0,3%	26,0	25,7	(1,2)%
Elisioni e rettifiche	(28,4)	(27,8)	n.m.	0,0	(0,1)	n.m.
Totale	582,3	576,5	(1,0)%	207,6	197,7	(4,8)%

(1) Inclusi Consodata, Prontoseat e Cipi

(2) Inclusi Thomson, Telegate, Europages e WLW (consolidata nel Q4'07)

Consistente generazione di cassa, con soli 30 milioni di euro di debito ancora da rimborsare nel 2008

FREE CASH FLOW OPERATIVO DEL GRUPPO SEAT

FCF operativo/Ebitda in crescita a 138,5% (da 128,2%)

Ulteriore miglioramento del capitale circolante rispetto all' H1'07
Investimenti concentrati sui nuovi prodotti internet e IT (SAP)

Oneri finanziari netti pagati in linea con l' H1'07 grazie al deleverage e al ridotto costo del debito (costo complessivo a 6,56% vs. 6,37% nell' H1'07)

Impatto di 31,1 milioni di euro sul Q2'08 derivante dall'acquisizione di KlickTel
Solo 30 milioni di euro di senior debt ancora da rimborsare nell' H2'08 (134 milioni di euro già rimborsati; 52 milioni di euro in scadenza a dicembre sono stati rimborsati anticipatamente a giugno)

euro milioni	H1 2007	H1 2008	Variaz.	
			mln	%
Ebitda	207,6	197,7	(9,9)	(4,8)%
Diminuzione (aumento) capitale circolante operativo	86,3	102,5	16,3	18,9%
(Diminuzione) aumento passività non correnti operative	(1,8)	(3,0)	(1,2)	68,3%
Investimenti industriali	(26,2)	(23,7)	2,5	(9,4)%
Free cash flow operativo	266,2	273,8	7,6	2,8%
Saldo proventi (oneri) finanziari	(111,7)	(110,5)	1,2	(1,1)%
Altri ⁽¹⁾	(64,9)	(41,1)	23,8	(36,7)%
Deleverage	89,6	122,2	32,6	36,4%
	FY 2007	H1 2008	Variaz.	
			mln	
Indebitamento finanziario netto	3.274,3	3.152,1	(122,2)	

(1) Inclusi imposte, dividendi, acquisizioni e altro

Indice

Risultati del Gruppo

Andamento del core business in Italia

8

Andamento dei business internazionali

Appendice

Ricavi dell'offerta core print-centered in linea col forte H1'07, con un'accelerazione dell'online e del voice nel Q2

SEAT S.p.A. - ANALISI DEI RICAVI DELL'OFFERTA CORE PRINT-CENTERED

La nuova offerta internet produrrà effetti a partire dal Q3

euro milioni	2007			2008			Variazione		
	Q1	Q2	H1	Q1	Q2	H1	Q1	Q2	H1
Core Print-Centered									
-Pagine Gialle/Pagine Bianche e Prodotti Local	51,0	246,7	297,7	50,4	237,8	288,3	(1,1)%	(3,6)%	(3,2)%
-Pagine Gialle online	23,7	28,0	51,7	22,3	31,1	53,3	(6,1)%	11,1%	3,2%
-Raccolta pubblicitaria su telefono ⁽¹⁾	11,5	8,5	20,0	10,1	11,6	21,6	(12,3)%	35,2%	8,0%
Totale Ricavi	86,2	283,2	369,4	82,8	280,4	363,2	(4,0)%	(1,0)%	(1,7)%

(1) Ricavi pubblicitari su 89.24.24 e 12.40

Andamento dell'offerta core print-centered stabile, nonostante il peggioramento del contesto economico

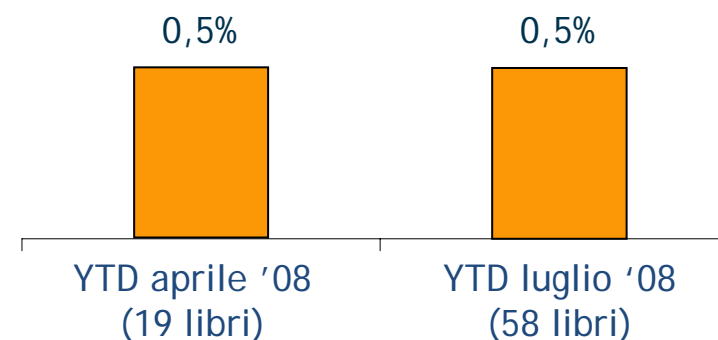
ANDAMENTO DELL'OFFERTA CORE PRINT-CENTERED - LIBRI CHIUSI

Lo scenario economico in Italia ha continuato a peggiorare negli ultimi tre mesi

- PIL atteso a +0,4% nel '08 e '09⁽²⁾
- Consumi attesi a +0,2% nel '08 e +0,3% nel '09⁽²⁾
- Beni durevoli -2% nel '08⁽²⁾
- Inflazione a 3,8% nel '08 e 2,8% nel '09⁽²⁾
- Indice di fiducia delle famiglie a un livello inferiore rispetto al 1993⁽³⁾

Nonostante l'ulteriore rallentamento dell'economia, i ricavi dell'offerta core print-centered (andamento corrente) sono stabili

Ordini acquisiti sui libri chiusi - PG&PB+Internet+Telefono⁽¹⁾



(1) Vendite canale PMI che rappresentano l'84% degli ordini totali al 25 luglio 2008

(2) Fonte: Bankitalia

(3) Fonte: Isae

Offerta core print-centered positiva in tutte le aree, con evoluzione delle componenti carta e internet secondo le dinamiche dei mercati locali

PERFORMANCE DELLE AREE ELENCO GRANDI, MEDIE E PICCOLE

Ordini acquisiti sui libri chiusi -PG&PB+Internet+Telefono⁽¹⁾

euro milioni	Pagine Gialle	Pagine Bianche	Carta	Internet	Offerta core print-centered	Internet	
						% del tot. clienti	Arpa come % dell'Arpa sulla carta
Arete elenco							
Grandi (#12) >13€m (50%)	(5,1)%	2,9%	(2,0)%	9,6%	0,3%		
<i>% dell'acquisito</i>	45%	30%	76%	18%	100%		
Medie (#17) 5÷13€m (31%)	(4,3)%	2,9%	(0,5)%	7,1%	0,9%		
<i>% dell'acquisito</i>	35%	42%	78%	18%	100%		
Piccole (#29) <5€m (19%)	(4,6)%	1,8%	(0,8)%	2,8%	0,1%		
<i>% dell'acquisito</i>	31%	48%	79%	16%	100%		
Totale aree elenco (#58)	(4,8)%	2,7%	(1,3)%	7,6%	0,5%		
<i>% dell'acquisito</i>	40%	37%	77%	18%	100%		



Basso




Elevato

(1) Vendite solo canale PMI

Ricavi internet in linea con le aspettative, con un Q2 migliore del già ottimo Q2'07 e con un impatto positivo dalle nuove offerte atteso nell'H2

SEAT S.p.A. - RICAVI PG ONLINE PER TRIMESTRE

 Nuove offerte

<i>euro milioni</i>	2006	2007	2008	Variazione	
Trimestri	<i>like for like</i>			'07 vs. '06	'08 vs. '07
Q1	19,3	23,7	22,3	22,7%	(6,1)%
Q2	21,0	28,0	31,0	33,3%	11,1%
Q3	27,6	26,5		(3,9)%	
Q4	55,6	58,9		5,9%	
Totale	123,5	137,1		11,0%	>11,0%

Prevista per il Q3'08 un'accelerazione dei ricavi internet, sostenuta da:

- Nuova offerta internet (già lanciata)
- Nuove iniziative di cross-selling per accrescere il numero di clienti internet
- Contributo di nuovi agenti di vendita dedicati a internet (dal Q4)

Ricavi del core business attesi stabili nel 2008, con ricavi totali in lieve calo anno su anno a causa dei prodotti minori

SEAT S.p.A. - ANALISI DEI RICAVI

milioni di euro	FY 2007	H1 2007	H1 2008	Variaz. '08 vs. '07		Guidance 2008
				mln	%	
Ricavi						
Core Print-Centered	941,3	369,4	363,2	(6,2)	(1,7)%	Attesi stabili, con i prodotti cartacei in calo di circa il 2,5% e Internet in crescita in misura superiore all'11%
B2B⁽¹⁾	38,4	6,9	5,9	(1,0)	(15,0)%	Penalizzati dal focus sul core business e dal tempo necessario a migrare i prodotti B2B dalla carta a internet
Altri⁽²⁾	110,6	52,0	50,4	(1,6)	(3,1)%	
Totale	<u>1.090,2</u>	<u>428,4</u>	<u>419,5</u>	<u>(8,8)</u>	<u>(2,1)%</u>	In calo di circa l'1,0% a causa dei prodotti minori

(1) Ricavi del traffico e altri ricavi da Annuario Seat, PG Professional e Kompass (carta & internet) (2) Giallo Promo, Giallo Dat@, Talking Yellow Pages e 12.40

Lancio di nuove offerte Internet in linea con i piani

NUOVE OFFERTE INTERNET-TEMPISTICA PER IL LANCIO



Prodotto - Risultati della nuova offerta a basso prezzo sulle PG online

NUOVE OFFERTE ONLINE - NUOVA OFFERTA A BASSO PREZZO SULLE PG ONLINE

Ancora nessun impatto sui ricavi nell'H1'08

Descrizione dell'offerta

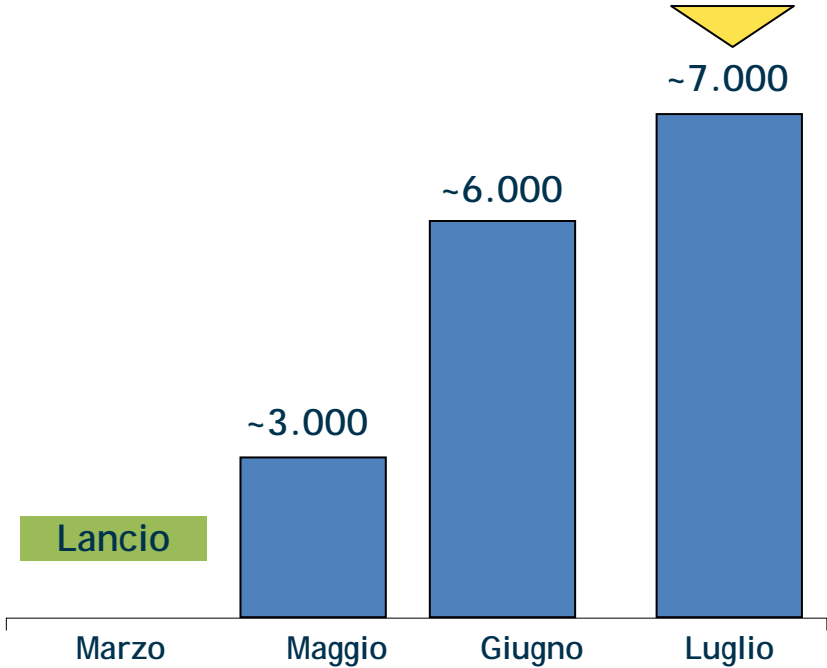
Funzionalità a valore aggiunto (es. mappa interattiva)

Numero limitato di categorie di valore elevato
Informazioni essenziali

Current trading Arpa circa 230 euro

Numero clienti

Quasi tutti nuovi clienti internet:
• 2/3 cross selling
• 1/3 nuovi clienti Seat



Prodotto - Risultati della nuova offerta PB online

NUOVE OFFERTE INTERNET - NUOVA OFFERTA PB

Descrizione dell'offerta

Siti di ricerca

URL dell'azienda visualizzato in cima alla pagina web

Descrizione e attività dell'azienda

Funzionalità disponibili

Posizione dell'azienda (immediatamente visualizzata sulla mappa)

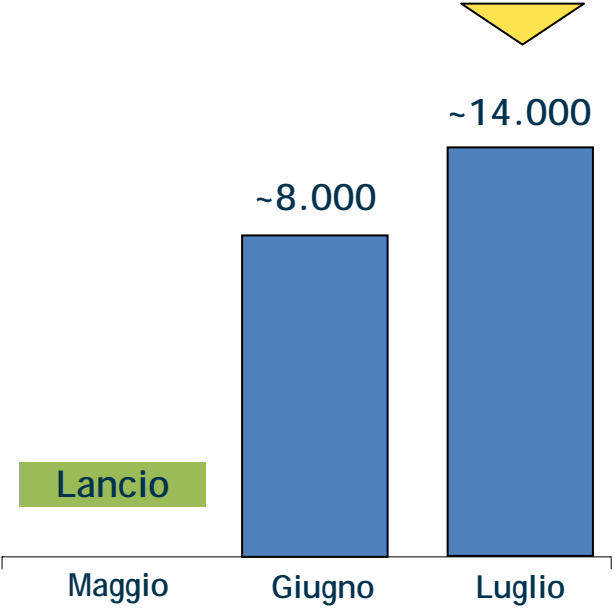
Ancora nessun impatto sui ricavi nell'H1'08

Current trading

Arpa circa 140 euro

Numero clienti

1/2 nuovi clienti internet:
 • 2/3 cross selling
 • 1/3 nuovi clienti Seat



Nuove offerte - sito personalizzato dei clienti con tecnologia Visual

NUOVE OFFERTE INTERNET - VISUAL SITE

Personalizzazione del sito web del cliente sulla base della tecnologia "Visual"

Servizi a valore aggiunto "Visual"
Cartine/georeferenziazione, video, ...
Art design
Funzionale al SEO e page rank elevato

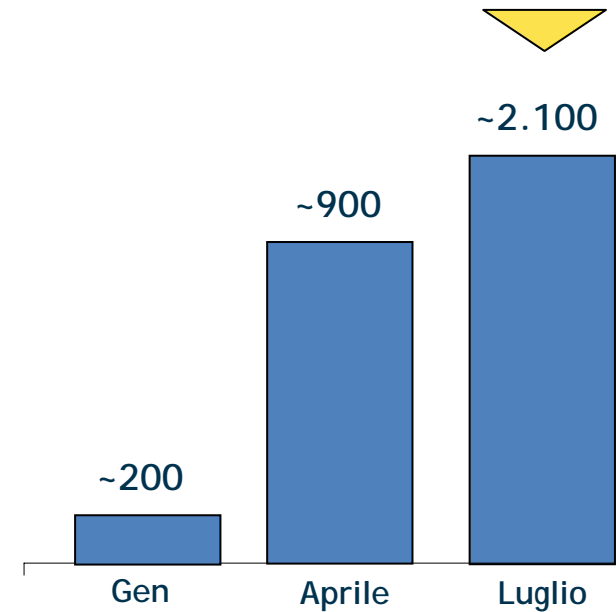


Current trading

Numero clienti

Arpa circa
500 euro

~40% nuovi clienti internet



Nuove offerte - Tecniche SEO/SEM avanzate

NUOVE OFFERTE INTERNET - SEO/SEM (ESEMPIO PER UN RISTORANTE TIPICO)

Search Engine Optimization (SEO)

- Il design del sito garantisce l'indicizzazione ottimale nei motori di ricerca
- Selezione delle migliori parole chiave per massimizzare i lead / click

Search Engine Marketing (SEM)

- "Bidding" per posizioni "premium" di uscita sui principali motori di ricerca
- Ottimizzazione ROI

The screenshot shows a Google search for "cucina valdostana courmayeur". The search bar contains the text "cucina valdostana courmayeur" and a "Cerca" button. Below the search bar, there are options for "Cerca: nel Web", "Cerca: pagine in Italiano", and "Cerca: pagine provenienti da: Italia". The search results are displayed under the heading "Web" and show "Risultati 1 - 10 su circa 7.670 per cucina valdostana courmayeur. (0,06 secondi)".

The first result is "CUCINA VALDOSTANA COURMAYEUR - VisualSite". The description reads: "Il ristorante pizzeria La Padella è il luogo ideale dove poter apprezzare la cucina valdostana di Courmayeur e trasformare la propria vacanza in Valle ...". The URL is "www.la-padella.com/cucina_valdostana_courmayeur.html - 7k". There are links for "Copia cache", "Pagine simili", and "Salva risultato".

The second result is "Hotel Dente del Gigante - Courmayeur". The description reads: "Raccolta e piacevole struttura in legno e pietra, ubicata nella parte alta di Courmayeur. Entusiasta e intraprendente gestione familiare, cucina valdostana ...". The URL is "www.dentedelgigante.com/diconodinoi.asp - 15k". There are links for "Copia cache", "Pagine simili", and "Salva risultato".

The third result is "Ristorante Cadran Solaire di Courmayeur - Recensioni". The description reads: "La cucina è tradizionale valdostana, con piatti tipici locali tra cui il noto risotto alla valdostana. Il Ristorante Cadran Solaire, situato a Courmayeur in ...". The URL is "www.qristoranti.it/valle-di-aosta/aosta/ristorante-cadran-solaire-di-courmayeur/ - 54k". There are links for "Copia cache", "Pagine simili", and "Salva risultato".

The fourth result is "Ristorante Courmayeur AOSTA/AOSTE - La Maison de Filippo, cucina ...". The description reads: "Courmayeur, AOSTA/AOSTE - Ristorante La Maison de Filippo, cucina Valdostana ... tipo di cucina: Valdostana ... Courmayeur (AO) Valle d'Aosta, 0165869797 ...". The URL is "www.ourfood.it/scheda.cfm?i=F6B7AF5D-E076-126C-6FD1953A11311634 - 17k". There are links for "Copia cache", "Pagine simili", and "Salva risultato".

On the right side of the search results, there is a section for "Collegamenti sponsorizzati". The first result is "Ristorante Aosta", with the description "Telefoni e indirizzi con mappa di ristoranti e pizzerie nella zona mappe.google.it". The second result is "Ristorante La Padella", with the description "Se cercate un ristorante tipico a Courmayeur, lasciatevi sedurre www.paginegialle.it/pizzerialapadella". The third result is "Apri un tuo ristorante", with the description "Guadagni, burocrazia e contributi a fondo perso&finanziamenti agevolati www.creaimpresa.it". The fourth result is "Ristoranti Ricette", with the description "Tutto di Ristoranti Ricette Ristoranti Ricette - Adesso su Ask! www.Ask.com".

Nuove offerte - Priorità di uscita per i clienti top

NUOVE OFFERTE INTERNET - PRIORITÀ (ESEMPIO RELATIVO A UN GRANDE CONCESSIONARIO)

Priorità di uscita su una singola categoria in tutta Italia o in alcune aree (fino a 20)

- Un massimo di tre posizioni su un'unica pagina
- Gli inserzionisti possono acquistare un mix di parole chiave e posizioni

The screenshot shows the search results for 'concessionari auto' in 'torino'. The results are sorted by relevance. A red box highlights the top three results:

- AGENTI PULENTI X5**: Iniettori sempre puliti, Meno consumi, Marcia più fluida, Meno manutenzione, Meno emissioni.
- RINALDI spa**: 10146 Torino (TO), 74, c. Marche, tel: 011 7796611, fax: 011 77966280. Category: Automobili - commercio. Sedes nel comune di Torino. Scheda Azienda | www | Usato Rinaldi Multiservices | Sedes
- PRIMECAR 2 srl**: 10143 Torino (TO), 66/bis, c. Lecce, tel: 011 7710860, fax: 011 7412025. Category: Automobili - commercio. Scheda Azienda | www | Usato

Below the highlighted results, there are more results for 'MOTOFORNITURE TORINESI srl'.

Come il link sponsorizzato Google

Elementi chiave

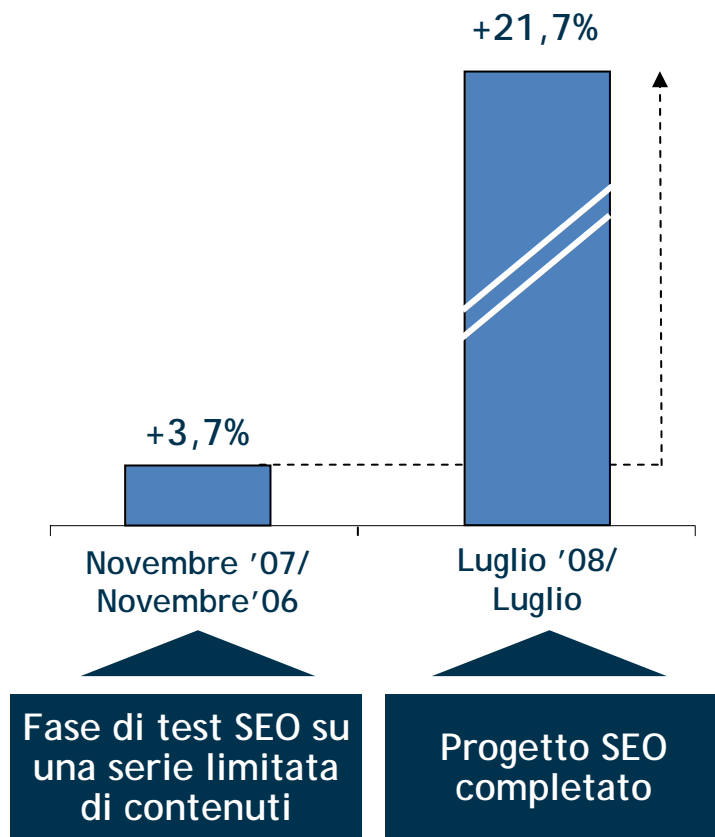
- Differenziazione dei prezzi per categorie / aree
- Garanzia di priorità di uscita in cima al listato
- Sistema di rotazione con due inserzionisti aventi la stessa priorità
- Se l'inserzione viene visualizzata in priorità non apparirà nel listato organico
- Dal 2009 l'offerta sarà basata su un sistema di "bidding" (pay-per-performance)

La nuova strategia finalizzata ad accrescere l'utilizzo del "web incentrato sui motori di ricerca" sta mostrando risultati positivi

TRAFFICO INTERNET - PG.it

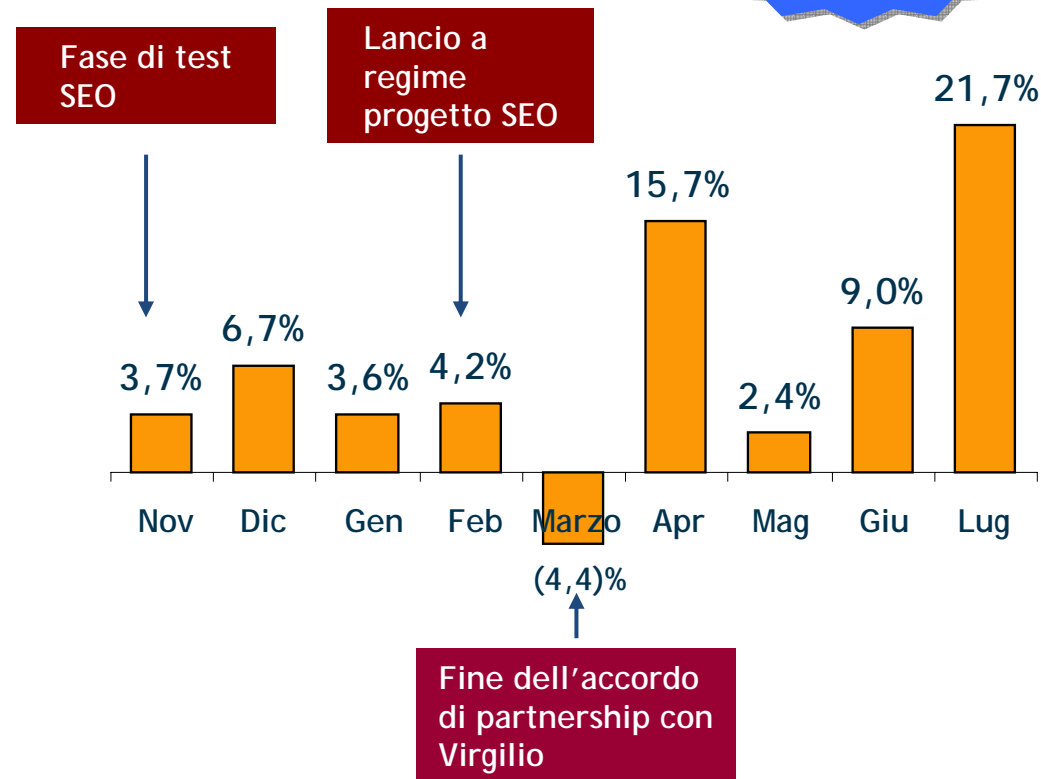
La tecnica SEO e il restyling del sito stanno avendo effetti positivi sull'usage

Visite mensili - PG.it (milioni)



La nuova strategia sta più che compensando la riduzione del traffico dai portali locali

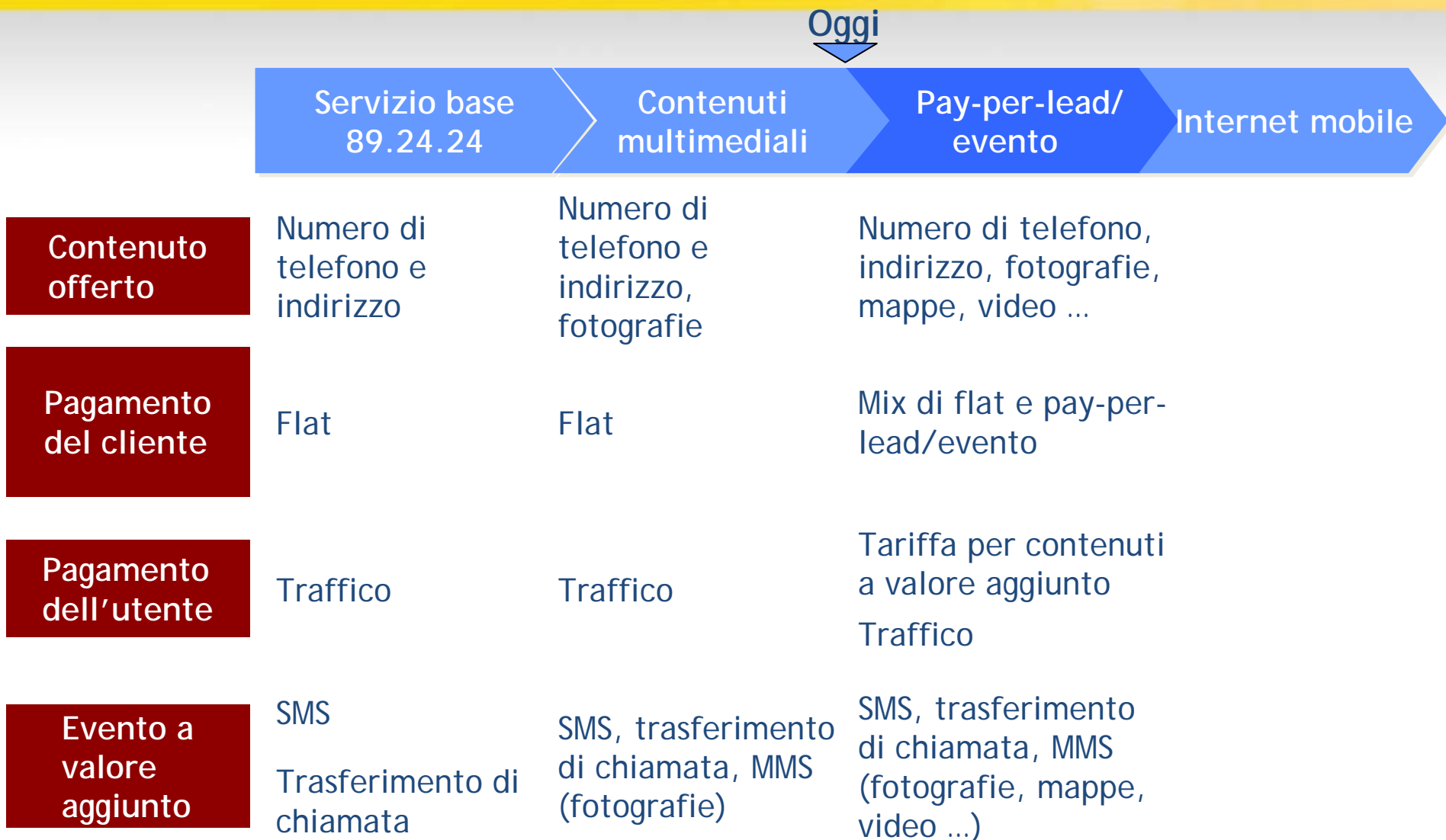
Visite mensili - PG.it (milioni)



A luglio più di 8 milioni di visite (record assoluto)

Ottimizzazione del valore del servizio 89.24.24 per favorire la futura offerta internet mobile

VOCE - MODELLO DI BUSINESS

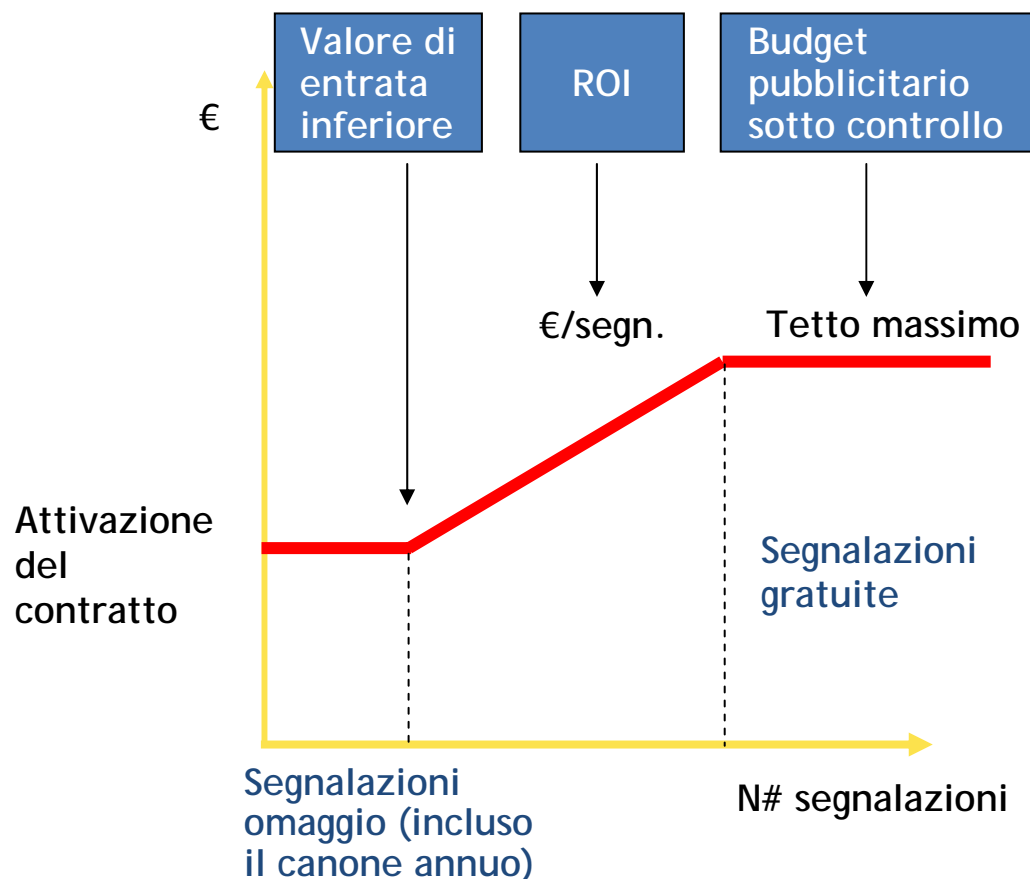


Nuovo modello pay-per-event per 89.24.24 lanciato per favorire l'acquisizione di nuovi clienti e value-based pricing

Test di vendita a partire da luglio

NUOVO PRODOTTO VOCE PAY-PER-EVENT (89.24.24)

Modello di pricing



Caratteristiche principali

- Canone annuo: comprende un numero di parole chiave e la relativa messa on voice per 12 mesi (differenziate per area geografica)
- Segnalazioni gratuite: un numero di segnalazioni gratuite incluse nel pacchetto (differenziate per categorie/aree geografiche)
- Costi variabili: da pagare per ogni segnalazione ricevuta, oltre a quelle gratuite (differenziate per categorie/aree geografiche)
- Importo massimo definito (differenziato per area geografica)

Iniziative finalizzate ad ampliare la forza vendita avviate come previsto

EVOLUZIONE AGENTI DI VENDITA SEAT

	Fine 2007	Luglio 2008	Variaz.	
Vendite PMI	1.280	1.458	178	
<i>di cui</i>				
Core	1.280	1.394	114	#114 nuovi agenti di vendita assunti per l'acquisizione di nuovi clienti nel business print-centered
- Esistenti	1.280	1.279	-1	
- Hunters	0	115	115	
Solo Internet (hunters)	0	64	64	50-50 tra nuove assunzioni e trasferimenti dal canale di vendita Local
Vendite Local	270	215	(55)	
Telesales	450	462	12	
Totale	<u>2.000</u>	<u>2.135</u>	<u>135</u>	Obiettivo: 2.200 agenti di vendita entro la fine dell'anno

Costi stabili nonostante i costi per l'ampliamento della forza vendita e i maggiori investimenti pubblicitari

SEAT S.p.A. - ANALISI DEI COSTI

<i>euro milioni</i>	H1 2007	H1 2008	Variazione	
			mln	%
Ricavi	428,4	419,5	(8,8)	(2,1)%
Costi industriali	(72,9)	(71,0)	1,9	(2,6)%
<i>% ricavi</i>	17,0%	16,9%		(0,1)%
Costi commerciali	(54,2)	(56,1)	(2,0)	3,6%
<i>% ricavi</i>	12,6%	13,4%		0,8%
Costi di pubblicità	(13,2)	(14,5)	(1,3)	9,8%
<i>% ricavi</i>	3,1%	3,4%		0,3%
Costo del lavoro e generali	(82,3)	(80,1)	2,2	(2,7)%
<i>% ricavi</i>	19,2%	19,1%		(0,1)%
Totale costi	(222,6)	(221,7)	0,9	(0,4)%
<i>% ricavi</i>	52,0%	52,8%		0,8%
Margine operativo lordo	205,8	197,8	(8,0)	(3,9)%
<i>% ricavi</i>	48,0%	47,2%		(0,8)%
Stanziam. netti rettif. ed a fondi per rischi ed oneri	(25,9)	(28,0)	(2,1)	8,0%
EBITDA	179,9	169,8	(10,1)	(5,6)%
<i>% ricavi</i>	42,0%	40,5%		(1,5)%

Costi industriali stabili in termini percentuali sui ricavi (nessun aumento dei costi)

Costi commerciali in crescita a causa dell'aumento dell'attività di vendita telefonica e dell'assunzione di nuovi agenti di vendita

Spesa pubblicitaria in crescita in base alla nuova strategia media (pubblicità televisiva per prodotti cartacei e nuovo media mix per i servizi telefonici)

Accantonamenti in crescita a causa di un effetto one-off sul sistema di credit scoring, con qualità del credito stabile nonostante l'economia

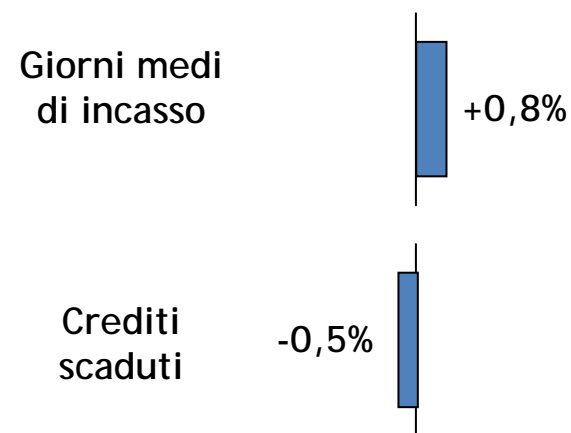
SEAT S.p.A. - FONDO SVALUTAZIONE CREDITI

Fondo rischi e svalutazione crediti per il FY'08 atteso a ~4,5% dei ricavi totali

Scaduti "vecchi"	Aumento una tantum dovuto ad un aggiustamento del sistema di credit scoring riferito ai "vecchi" (>36 mesi) crediti scaduti
Scaduti	I crediti scaduti più recenti (<36 months) stanno performando bene con i maggiori KPI sotto controllo nonostante il peggioramento dello scenario economico

KPI della qualità del credito

Variazione, Giugno '08 vs. Giugno '07



Previsioni di una futura qualità del credito stabile grazie a criteri rigidi nella acquisizione/rinnovo dei clienti

Indice

Risultati del gruppo

Andamento del core business in Italia

Andamento dei business internazionali

26

Appendice

Contributo all'Ebitda delle attività internazionali in linea con le attese

GRUPPO SEAT

<i>euro million</i>	H1 2007	H1 2008	Variaz.	H1 2007	H1 2008	Variaz.
Attività core italiane	453,1	446,2	(1,5)%	181,5	172,1	(5,2)%
Attività internazionali	157,7	158,2	0,3%	26,0	25,7	(1,2)%
TDL	58,5	47,1	(19,5)%	2,5	(0,6)	n.m.
Telegate	86,7	86,4	(0,3)%	22,5	26,7	18,7%
Europages	12,5	7,6	(39,2)%	1,0	(2,8)	n.m.
WLW	0,0	17,1	n.m.	0,0	2,4	n.m.
Elisioni e rettifiche	(28,4)	(27,8)	n.m.	0,0	(0,1)	n.m.
Totale	582,3	576,5	(1,0)%	207,6	197,7	(4,8)%

Thomson - H1'08 influenzato dall'attesa contrazione dei ricavi dei clienti nazionali, con il core business delle PMI stabile

CONTO ECONOMICO DI THOMSON

GBP milioni	H1 2007	H1 2008	Variazione	
			mln	%
Ricavi	39,5	36,5	(3,0)	(7,6)%
Costi operativi e del lavoro	(36,5)	(35,7)	0,8	(2,2)%
Margine operativo lordo	3,0	0,7	(2,3)	(76,7)%
<i>% ricavi</i>	7,6%	1,9%		(5,7)%
Stanziam. netti rettif. ed a fondi per rischi ed oneri	(1,3)	(1,2)	n.m.	n.m.
EBITDA	1,7	(0,5)	(2,2)	n.m.
<i>% ricavi</i>	4,3%	(1,4)%		n.m.

Ricavi in calo a causa di un piccolo numero di grandi clienti (*soprattutto istituzioni finanziarie*)

Core business PMI (80% dei ricavi) sostanzialmente stabile, con contrazione dei prodotti cartacei compensata dalla crescita di Internet

Efficienza dei costi operativi e più risorse destinate alla pubblicità, per sostenere l'offerta internet (+ 1 milione di GBP vs. H1'07)

Buona performance del nuovo team manageriale in linea col piano di turnaround

Telegate - Ebitda migliore rispetto alle previsioni e integrazione di KlickTel ben avviata

CONTO ECONOMICO DI TELEGATE

Guidance aumentata
da ~30 a 30/35
milioni di euro
(esclusi i data costs)

<i>euro milioni</i>	H1 2007	H1 2008	Variazione	
			mIn	%
Ricavi	86,7	86,4	(0,3)	(0,3)%
Costi operativi e del lavoro	(47,8)	(53,4)	(5,6)	11,7%
Costi di pubblicità	(14,7)	(10,5)	4,2	(28,6)%
<i>% ricavi</i>	<i>17,0%</i>	<i>12,2%</i>		<i>(4,8)%</i>
Margine operativo lordo	24,1	22,5	(1,6)	(6,6)%
<i>% ricavi</i>	<i>27,8%</i>	<i>26,0%</i>		<i>(1,8)%</i>
Stanziam. netti rettif. ed a fondi per rischi ed oneri	(1,6)	4,2	5,8	n.m.
EBITDA	22,5	26,7	4,2	18,7%
<i>% ricavi</i>	<i>26,0%</i>	<i>30,9%</i>		<i>4,9%</i>

Germania:

- Contrazione del tradizionale mercato DA compensata da servizi a valore aggiunto e dallo sviluppo di internet (incluso KlickTel)
- Ebitda a 26,7 milioni di euro (inclusi i data claims ⁽¹⁾) migliore rispetto alle previsioni

Business internazionali:

- Francia: il business DA raggiunge il break-even grazie alla nuova strategia "low intensity"
- Italia: sviluppo positivo grazie al successo del 12.40 di Seat

(1) La differenza tra i dati Seat (26,7 milioni di euro) e i dati Telegate (25,1 milioni di euro) è dovuta ai costi di integrazione di Klicktel

Messaggi chiave e outlook 2008

Risultati del primo semestre 2008

- Risultati del primo semestre in linea con le attese e con la guidance; tenuta delle attività di Seat nonostante il difficile contesto di mercato
- Seat S.p.A. :
 - Ricavi dell'offerta print-centered in linea con gli ottimi risultati dell'H1'07, grazie all'accelerazione dell'online e del voice nel Q2
 - Lancio di nuove offerte internet in linea con i piani e iniziative per ampliare la forza vendita avviate come previsto
 - Costi industriali stabili e maggiori risorse destinate all'innovazione, alla pubblicità e alle vendite, come programmato
- Contributo delle attività internazionali in linea con le attese
- Consistente generazione di cassa con soli 30 milioni di euro di debito ancora da rimborsare nel 2008

Evoluzione della gestione

- Guidance per l'Ebitda di Gruppo confermata a 610 milioni di euro; cassa disponibile per il deleverage a circa 180 milioni di euro
- Seat S.p.A. :
 - Ricavi del core business (carta, internet, telefono) previsti stabili; ricavi totali leggermente in calo (a circa -1%) a causa dei prodotti minori
 - Continuano le azioni di riduzione dei costi, ma non sono programmati tagli delle risorse destinate all'innovazione di prodotto e all'ampliamento della forza vendita
 - Guidance sull'Ebitda confermata a circa 530 milioni di euro, inclusi i costi per lo sviluppo del business

Q & A

Indice

Risultati del Gruppo

Andamento del core business in Italia

Andamento dei business internazionali

Appendice

32

Conto economico del Gruppo Seat

CONTO ECONOMICO DEL GRUPPO SEAT

<i>euro milioni</i>	H1 2007	H1 2008	Variaz.
Ricavi	582,3	576,5	(1,0)%
Costi operativi e dellavoro	(346,3)	(353,1)	2,0%
Margine operativo lordo	236,0	223,4	(5,3)%
<i>% ricavi</i>	<i>40,5%</i>	<i>38,7%</i>	<i>(1,8)%</i>
Stanziamanti netti rettificativi ed a fondi per rischi ed oneri	(28,4)	(25,7)	(9,6)%
EBITDA	207,6	197,7	(4,8)%
<i>% ricavi</i>	<i>35,6%</i>	<i>34,3%</i>	<i>(1,3)%</i>

Oneri finanziari sotto controllo grazie al deleverage e alla corretta gestione del debito residuo

GRUPPO SEAT

<i>euro milioni</i>	H1 2007	H1 2008	Variaz.
EBITDA	207,6	197,7	(4,8)%
<i>% ricavi</i>	<i>35,6%</i>	<i>34,3%</i>	<i>(1,3)%</i>
Amm.ti e svalutaz. operative	(20,4)	(23,3)	14,4%
EBITA	187,2	174,4	(6,8)%
<i>% ricavi</i>	<i>32,1%</i>	<i>30,2%</i>	<i>(1,9)%</i>
Amm.ti e svalutaz. extra operative	(81,0)	(94,8)	17,0%
Oneri netti di natura non ricorrente e di ristrutturazione	(10,5)	(11,0)	5,3%
EBIT	95,7	68,5	(28,4)%
<i>% ricavi</i>	<i>16,4%</i>	<i>11,9%</i>	<i>(4,5)%</i>
Oneri finanziari netti	(120,0)	(119,8)	(0,2)%
Utili (perdite) da valutazione e cessione di partecipazioni	(3,3)	(0,9)	(73,2)%
Income Before Taxes	(27,6)	(52,2)	(88,7)%
Imposte sul reddito dell'esercizio	(0,6)	9,5	n.m.
Perdita (utile) dell'esercizio di competenza di Terzi	(2,8)	(2,9)	5,2%
Risultato dell'esercizio	(31,1)	(45,7)	(46,9)%

13 milioni di euro di svalutazione dei goodwill iscritti su Europages S.A. e Cipi S.p.A. (impairment test)

Oneri finanziari stabili vs. H1'07 grazie al deleverage e alla corretta gestione del debito a tasso variabile: già rimborsati 51,75 milioni di euro degli 81,75 milioni di euro di debito senior residuo da rimborsare a Dic. '08

Costo complessivo del finanziamento al 6,56% nell'H1'08 vs. 6,37% nell'H1'07 nonostante un aumento di 64 basis point del tasso di riferimento Euribor a 6M

Seat S.p.A. analisi dei ricavi per prodotto

SEAT S.p.A. - ANALISI DEI RICAVI

<i>euro million</i>	H1 2006	H1 2007	H1 2008	Variaz. '08 vs. '07	
	<i>like for like</i>			mln	%
Revenues					
Core Print-Centered	355,3	369,4	363,2	(6,2)	(1,7)%
-Pagine Gialle/Pagine Bianche e Prodotti Local	300,1	297,7	288,3	(9,4)	(3,2)%
-Pagine Gialle online	40,3	51,7	53,3	1,7	3,2%
-Raccolta pubblicitaria su telefono ⁽¹⁾	14,9	20,0	21,6	1,6	8,0%
B2B⁽²⁾	7,1	6,9	5,9	(1,0)	(15,0)%
Altri⁽³⁾	43,2	52,0	50,4	(1,6)	(3,1)%
Totale	405,6	428,4	419,5	(8,8)	(2,1)%

(1) Ricavi pubblicitari 89.24.24 e 12.40

(2) Annuario Seat, PG Professional e Kompass (carta & internet)

(3) Ricavi traffico e altri ricavi di Giallo Promo, Giallo Dat@, Talking Yellow Pages e 12.40

Stato patrimoniale

GRUPPO SEAT

<i>euro milioni</i>	31 Dicembre '07	30 giugno 2008	Variaz.
Goodwill e Customer Data Base	3.943,7	3.873,9	(69,8)
Altri attivi non correnti	168,0	193,8	25,9
Passivi non correnti	(75,0)	(102,7)	(27,7)
Capitale circolante	273,4	162,2	(111,2)
Capitale investito netto	4.310,1	4.127,3	(182,8)
Totale patrimonio netto	1.123,8	1.068,4	(55,4)
Indebitamento finanziario netto "contabile"	3.186,3	3.058,8	(127,4)
Totale	4.310,1	4.127,3	(182,8)
Indebitamento finanziario netto	3.274,3	3.152,1	(122,2)
Adeguamenti IAS	(88,1)	(93,3)	(5,2)
Indebitamento finanziario netto "contabile"	3.186,3	3.058,8	(127,4)

Costo del debito influenzato positivamente dai "best-in-class" spread

Al 30 giugno 2008

Debito (mn di euro)	Importo
DEBITO LORDO	3.302,9
• Debito bancario Senior	1.746,9
Tranche A (*)	1.282,4
Tranche B (*)	464,5
Revolving e altri ⁽¹⁾	0
• Debito subordinato vs. Lighthouse ⁽²⁾	1.300,0
• Titoli Asset Backed	256,0
Ratei e risconti finanziari netti e altri	51,2
CASSA e altre disponibilità liquide equivalenti e altri	-202,0
INDEBITAMENTO NETTO DEL GRUPPO SEAT	3.152,1
Rettifiche IAS:	
Oneri di negoziazione	-73,5
Derivati (positivi) Mark to Market	-19,8
INDEBITAMENTO NETTO DEL GRUPPO - VALORE CONTABILE	3.058,8

Rimborso
Amm.to da dic 08(*) a giu. 2012
Bullet giugno 2013
R.F. disponibile fino a giu. 2012
Aprile 2014
Gennaio 2014 ⁽⁴⁾

Interessi
Gli spread migliori
Euribor+1,435% ⁽³⁾
Euribor+2,06% ⁽³⁾
Euribor+1,435% ⁽³⁾
Fixed 8%
Tasso comm. pap. + 0,55%

51,75 mn di euro della rata di 81,75 mn scadente a fine dic. '08 rimborsati anticipatamente a giugno

Costo complessivo del debito per l'H1'08 a 6,56% vs. 6,37% nell'H1'07

Rimborsi totali del debito da Aprile 2004 pari a 1,1 miliardi di euro, di cui 254,4 milioni grazie alla cartolarizzazione

(1) Esigibile fino a 90 mn di euro

(2) Lighthouse ha finanziato il debito subordinato vs. SEAT mediante l'emissione di un prestito obbligazionario con scadenza aprile 2014 e tasso fisso dell'8%.

(3) Soggetto a diminuzione in funzione della progressiva riduzione del rapporto Debito netto totale /EBITDA

(4) Se non sarà rinnovato, l'ABS dovrà essere rimborsato dal 2011 al 2014 mediante la liquidità generata dalla cessione di crediti alla Società veicolo