



**COMUNICATO STAMPA
RISULTATI DEI PRIMI NOVE MESI 2008**

Vendite: € 649,6 milioni (+0,8%)

Crescita organica delle vendite: +5,8%

**EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti: € 147,0 milioni (+1,6%),
pari al 22,6% delle vendite**

**EBIT prima di proventi e oneri non ricorrenti: € 132,6 milioni (+1,9%),
pari al 20,4% delle vendite**

Crescita organica EBIT prima di proventi e oneri non ricorrenti: +7,4%

Utile del Gruppo prima delle imposte: € 116,5 milioni (+0,9%)

* * *

**Acquisizione di Destiladora San Nicolas,
distilleria messicana proprietaria dei brand di tequila Espolón e San Nicolas**

**Prezzo US\$ 17,5 milioni (€ 13,7 milioni) per l'acquisizione del 100% del capitale, oltre a
US\$ 10 milioni (€ 7,8 milioni) di debito finanziario**

* * *

Bob Kunze-Concewitz, Chief Executive Officer: *“Nei primi nove mesi del 2008 abbiamo conseguito risultati positivi, nonostante le condizioni sfavorevoli dei mercati. Per il futuro, ci aspettiamo di riuscire a contenere le sfide degli attuali mercati che si preannunciano difficili nel breve termine. Rimaniamo ottimisti sulle prospettive di crescita del nostro Gruppo nel medio-lungo termine. Inoltre, siamo soddisfatti di annunciare l'acquisizione di Destiladora San Nicolas, confermando in questo modo il nostro forte e immutato impegno sul fronte della crescita esterna, strategica per noi.”*

Milano, 11 novembre 2008 - Il Consiglio di Amministrazione di Davide Campari-Milano S.p.A. ha approvato il rendiconto intermedio di gestione al 30 settembre 2008.

Risultati consolidati	1 gennaio - 30 settembre 2008 € milioni	1 gennaio - 30 settembre 2007 € milioni	Variazione a cambi effettivi	Variazione a cambi costanti
Vendite nette	649,6	644,6	+0,8%	+3,0%
Margine di contribuzione ⁽¹⁾	237,5	229,7	+3,4%	+5,7%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	147,0	144,6	+1,6%	+4,1%
EBITDA	147,9	143,4	+3,2%	+5,6%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	132,6	130,1	+1,9%	+4,5%
Risultato operativo = EBIT	133,5	128,8	+3,6%	+6,2%
Utile del Gruppo prima delle imposte	116,5	115,5	+0,9%	+2,9%

(1) Risultato della gestione corrente prima dei costi di struttura (spese generali e amministrative e costi di vendita), in base al nuovo formato di conto economico introdotto nel 2008.

RISULTATI CONSOLIDATI DEI PRIMI NOVE MESI 2008

Nei primi nove mesi del 2008 le **vendite del Gruppo** sono state pari a **€ 649,6 milioni**, in **crescita del 0,8%** (+3,0% a cambi costanti).

La variazione complessiva delle vendite consolidate è stata generata da una **crescita organica del 5,8%** e da un **impatto negativo dei cambi del 2,2%**. L'**effetto perimetro, complessivamente negativo per il 2,8%**, è dovuto alle annunciate variazioni nel portafoglio prodotti negli Stati Uniti.

Il **marginale di contribuzione**, ovvero il margine lordo dopo le spese per pubblicità e promozioni, si è attestato a € 237,5 milioni, evidenziando una **crescita del 3,4%** e un'incidenza sulle vendite pari al 36,6%. La variazione è attribuibile per il **7,1% alla crescita organica**, per il 1,4% alla negativa variazione di perimetro e per il 2,4% al negativo effetto cambio.

L'**EBITDA prima di proventi e oneri non ricorrenti** è stato di € 147,0 milioni in **crescita del 1,6%** (+4,1% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,6%.

L'**EBITDA** è stato di € 147,9 milioni, in **crescita del 3,2%** (+5,6% a cambi costanti) e con un'incidenza sulle vendite pari al 22,8%.

Il **Risultato della gestione ordinaria (EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti)** è stato di € 132,6 milioni, in **crescita del 1,9%** (+4,5% a cambi costanti, mentre la crescita organica è stata pari a 7,4%) e con un'incidenza sulle vendite pari al 20,4%.

Il **Risultato operativo (EBIT)** è stato di € 133,5 milioni, in **crescita del 3,6%** (+6,2% a cambi costanti).

L'**utile del Gruppo prima delle imposte** è stato di € 116,5 milioni, in **crescita del 0,9%** (+2,9% a cambi costanti).

Al 30 settembre 2008, dopo il pagamento di dividendi agli azionisti (€ 31,8 milioni) e del 80% di Cabo Wabo (US\$ 80,8 milioni, pari a € 57 milioni circa) l'**indebitamento finanziario netto** è pari a € 310,2 milioni (€ 288,1 milioni al 31 dicembre 2007). Tale valore include inoltre l'iscrizione di un debito di € 20,5 milioni, relativo al possibile futuro esercizio di *put option* da parte degli azionisti di minoranza di Cabo Wabo.

VENDITE CONSOLIDATE DEI PRIMI NOVE MESI DEL 2008

Il **segmento spirit**, che rappresenta il 69,6% del fatturato, ha registrato una **variazione negativa delle vendite del 1,1%**, determinata da una **crescita organica del 5,7%**, da un **impatto negativo dei cambi del 2,8%** e da un **effetto perimetro negativo del 4,0%**.

Il **brand Campari** ha registrato una **crescita del 10,2%** a cambi costanti (9,9% a cambi effettivi). Le vendite di **SKYY** hanno registrato una **crescita del 11,0%** a cambi costanti (-0,8% a cambi effettivi). Con riferimento alle altre marche principali, **Aperol** conferma il *trend* molto positivo e registra una **crescita del 19,3%** a cambi costanti; i **brand brasiliani** segnano una **crescita del 15,3%** a cambi costanti (+21.1% a cambi effettivi). Hanno registrato una contrazione **CampariSoda**, in **calo del 6,8%** e **Cynar**, in **calo del 3,9%** a cambi costanti. **Glen Grant** ha chiuso i primi nove mesi sostanzialmente **in linea** con lo scorso anno (**-0,5%** a cambi costanti).

Il **segmento wine**, pari al 15,4% del fatturato, ha registrato una **crescita del 8,2%**, determinata da una **crescita organica del 8,8%** e da un impatto negativo dei cambi del 0,6%. L'andamento decisamente positivo del segmento è stato trainato dai **vermouth Cinzano (+17,1%** a cambi costanti) e dagli **spumanti Cinzano (+8,0%** a cambi costanti). Il segmento *still wine* ha beneficiato dell'**andamento positivo** di tutti i *brand* in portafoglio, **Sella & Mosca**, **Cantina Serafino** e **Teruzzi & Puthod**.

Le **vendite di soft drink**, pari al 13,1% del fatturato e realizzate quasi interamente sul mercato italiano, hanno registrato una **variazione positiva del 2,0%**, determinata unicamente dalla crescita organica, trainata dall'andamento positivo di **Crodino (+6,6%)**, mentre la linea **Lemonsoda** ha registrato una **contrazione del 1,1%**.

Relativamente alla **ripartizione geografica**, le vendite dei primi nove mesi del 2008 sul **mercato italiano**, pari al 41,8%, hanno registrato una **crescita del 1,3%**, interamente attribuibile alla crescita

organica. Le vendite in **Europa**, pari al 22,9% delle vendite consolidate, hanno segnato una **crescita del 10,0%**, determinata da una **crescita organica del 10,7%**, grazie al positivo andamento della Germania e dei mercati dell'Est Europeo, e da un effetto cambio negativo del 0,7%. Per quanto riguarda l'area Americhe, le cui vendite sono pari al 30,3% del totale, il *business* organico del **mercato USA** ha registrato una **crescita del 4,8%**, un effetto cambi negativo del **9,0%** e una variazione di perimetro negativa del **12,1%**. In **Brasile**, le vendite hanno registrato a **livello organico** una **variazione positiva del 20,5%** e un effetto cambi positivo del 6,0%. L'area **resto del mondo** (che include anche le vendite *duty free*), pari al 5,1% del fatturato totale, è **creciuta** complessivamente del **1,3%**, trainata da una **crescita organica del 3,2%**.

ACQUISIZIONE DI DESTILADORA SAN NICOLAS

Il Gruppo Campari ha siglato un **accordo per l'acquisizione del 100% della società messicana Destiladora San Nicolas, S.A. de C.V.** Le attività includono una **distilleria**, i *brand* di *tequila* **Espolón** e **San Nicolas**, *stock* di *tequila* e una **struttura distributiva** sul mercato messicano.

Il **prezzo dell'acquisizione del 100% del capitale è US\$ 17,5 milioni (€ 13,7 milioni** al tasso di cambio corrente), oltre a **US\$ 10 milioni (€ 7,8 milioni** al tasso di cambio corrente) di **debito finanziario**. Inoltre, l'accordo prevede un *earn-out* basato sui volumi di vendita incrementali. Il valore totale dell'operazione corrisponde a un **multiplo di circa 10 volte l'EBITDA atteso nel 2009, dopo le sinergie**. Il *closing* dell'operazione è previsto entro fine anno e il corrispettivo sarà pagato in contanti.

Il portafoglio prodotti, con un **volume totale di circa 50,000 casse da 9 litri**, distribuite principalmente in Messico, è composto dalle marche di *tequila* **Espolón**, che include Espolón Blanco, Espolón Reposado ed Espolón Añejo, e **San Nicolás**, che include San Nicolás Joven e San Nicolás Blanco.

Avviata nel 1998, la Destiladora San Nicolas combina un contesto culturale del Messico tradizionale con tecnologie produttive moderne e avanzate. *Tequila* Espolón è prodotta secondo un **processo naturale al 100%**, nel pieno rispetto di **rigorosi standard qualitativi**, che permettono di ottenere una *tequila* tra le più pure e delicate. *Tequila* Espolón gode di una **forte reputazione** grazie alle **sue qualità e al suo vissuto**. Grazie alle sue caratteristiche, il *brand* ha vinto **nel 2008 il Gold Award** presso la **World Spirits Competition** a San Francisco.

Destiladora San Nicolas è un'acquisizione strategica per il Gruppo Campari perché contribuisce a **rafforzare la presenza del Gruppo in Messico**, un **mercato in crescita per i premium spirit**. Questo accordo permette infatti al Gruppo di ottenere un **accesso diretto al mercato messicano** tramite una **struttura produttiva e distributiva ben consolidata**, offrendo così un **significativo potenziale di crescita**. Infine, rappresenta un'opportunità per il Gruppo di implementare una **strategia integrata nel mercato della tequila negli Stati Uniti** attraverso **l'inserimento di una tequila premium nell'attuale offerta**.

* * *

CONFERENCE CALL

Si informa che alle **ore 17:00 (CET) di oggi, martedì 11 novembre 2008**, si terrà una *conference call* durante la quale il *management* di Campari presenterà ad analisti, investitori e giornalisti i risultati dei primi nove mesi 2008 e l'acquisizione. Per partecipare alla *conference call* sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- **dall'Italia: 800 785 163 (numero verde)**
- **dall'estero: +39 02 6968 2741**

Codice di accesso: 259387

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

Una **registrazione della conference call** sarà disponibile a partire da martedì, 11 novembre alle ore 22:00 (CET) fino a martedì, 18 novembre 2008, chiamando il **numero +44 20 713 69233** (codice di accesso: **11523283#**).

* * *

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari di Davide Campari-Milano S.p.A., Paolo Marchesini, attesta - ai sensi dell'articolo 154 bis, 2° comma, del Testo Unico della Finanza (D. Lgs. 58/1998) - che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

* * *

Il **Gruppo Campari** è una delle realtà più importanti nel settore del *beverage* a livello mondiale. E' presente in 190 paesi con *leadership* nei mercati italiano e brasiliano e posizioni di primo piano negli USA, in Germania e in Svizzera. Il Gruppo vanta un portafoglio ricco e articolato su tre segmenti: *spirit*, *wine* e *soft drink*. Nel segmento *spirit* spiccano marchi di grande notorietà internazionale come Campari, SKYY Vodka e Cynar e marchi *leader* in mercati locali tra cui Aperol, Cabo Wabo, CampariSoda, Glen Grant, Ouzo 12, Zedda Piras, X-Rated e i brasiliani Dreher, Old Eight e Drury's. Nel segmento *wine* si distinguono oltre a Cinzano, noto a livello internazionale, Liebfraumilch, Mondoro, Riccadonna, Sella & Mosca e Teruzzi & Puthod. Infine, nei *soft drink*, campeggiano per il mercato italiano Crodino e Lemonsoda, con la relativa estensione di gamma. Il Gruppo impiega oltre 1.500 persone e le azioni della capogruppo Davide Campari-Milano S.p.A. sono quotate al Mercato Telematico di Borsa Italiana.

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

Investor Relations

Chiara Garavini

Tel.: +39 02 6225 330

Email: chiara.garavini@campari.com

www.camparigroup.com

www.tequilaespolon.com

Alex Balestra

Tel.: +39 02 6225 364

Email: investor.relations@campari.com

Corporate Communications

Chiara Bressani

Tel.: +39 02 6225 206

Email: chiara.bressani@campari.com

Moccagatta Pogliani & Associati

Tel.: +39 02 8693806

Email: segreteria@moccagatta.it

GRUPPO CAMPARI

Scomposizione del fatturato consolidato per segmento di attività

	1 gennaio - 30 settembre 2008		1 gennaio - 30 settembre 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
<i>Spirit</i>	452,0	69,6%	456,8	70,9%	-1,1%
<i>Wine</i>	99,9	15,4%	92,3	14,3%	8,2%
<i>Soft drink</i>	84,9	13,1%	83,2	12,9%	2,0%
Altri ricavi	12,9	2,0%	12,3	1,9%	4,7%
Totale	649,6	100,0%	644,6	100,0%	0,8%

Scomposizione del fatturato consolidato per area geografica

	1 gennaio - 30 settembre 2008		1 gennaio - 30 settembre 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Italia	271,3	41,8%	267,8	41,5%	1,3%
Europa	147,8	22,9%	135,2	21,0%	10,0%
Americhe	196,8	30,3%	209,2	32,5%	-6,0%
Resto del mondo e <i>duty free</i>	32,8	5,1%	32,4	5,0%	1,3%
Totale	649,6	100,0%	644,6	100,0%	0,8%

Conto economico consolidato

	1 gennaio - 30 settembre 2008		1 gennaio - 30 settembre 2007		Variazione
	€ milioni	%	€ milioni	%	%
Vendite nette ⁽¹⁾	649,6	100,0%	644,6	100,0%	0,8%
Costo del venduto ⁽²⁾	(294,2)	-45,3%	(297,5)	-46,2%	-1,1%
Margine lordo, dopo i costi di distribuzione	355,4	54,7%	347,1	53,8%	2,4%
Pubblicità e promozioni	(117,9)	-18,2%	(117,4)	-18,2%	0,5%
Margine di contribuzione	237,5	36,6%	229,7	35,6%	3,4%
Costi di struttura ⁽³⁾	(104,9)	-16,2%	(99,6)	-15,5%	5,3%
Risultato della gestione corrente = EBIT prima di oneri e proventi non ricorrenti	132,6	20,4%	130,1	20,2%	1,9%
Altri proventi (oneri) non ricorrenti	1,0	0,2%	(1,2)	-0,2%	-
Risultato operativo = EBIT	133,5	20,6%	128,8	20,0%	3,6%
Proventi (oneri) finanziari netti	(16,1)	-2,5%	(13,5)	-2,1%	19,5%
Quota di utile (perdita) di società valutate col metodo del patrimonio netto	0,2	0,0%	0,1	0,0%	28,4%
Oneri per <i>put option</i>	(0,9)	-0,1%	0,0	0,0%	-
Utile prima delle imposte e degli interessi di minoranza	116,7	18,0%	115,5	17,9%	1,0%
Interessi di minoranza	(0,2)	-0,0%	(0,0)	0,0%	-
Utile del Gruppo prima delle imposte	116,5	17,9%	115,5	17,9%	0,9%
Totale ammortamenti	(14,4)	-2,2%	(14,6)	-2,3%	-0,9%
EBITDA prima di oneri e proventi non ricorrenti	147,0	22,6%	144,6	22,4%	1,6%
EBITDA	147,9	22,8%	143,4	22,2%	3,2%

(1) Al netto di sconti e accise.

(2) Include costi dei materiali, costi di produzione e costi di distribuzione.

(3) Include spese generali e amministrative e costi di vendita.