

# saba<sup>o</sup>

Relazione annuale  
Versione abbreviata

2015

**50**anni

# Bilancio del 2015

## Gestione operativa ed efficienza

### Integrazione della rete di Bamsa

Modifica della tecnologia, del modello operativo e della manutenzione su larga scala.

Miglioramento delle infrastrutture. Maggiori comodità per i clienti: nuova verniciatura, Sistema di guida dei veicoli (SGV), LED, impianti antincendio, ecc.



### Centro di Attenzione e Controllo (CAC): Funzioni di gestione da remoto, attività commerciale e assistenza clienti

641.000 chiamate con l'interfono.

Il 66% delle richieste del Servizio clienti servite attraverso un telefono esclusivo.

99

Parcheggi collegati nel 2015

120

Previsione parcheggi collegati nel 2016

25.000

Richieste Servizio clienti

## Efficienza energetica

Nel 2015 sono stati sostituiti 4.500 punti luce in 7 parcheggi con illuminazione a LED.

Posizionamento di LED in 74 parcheggi in Spagna, Portogallo e Italia.

30.000

Punti luce sostituiti in 3 anni

## Innovazione e azione commerciale

### VIA T

Un 38% in più rispetto al 2014 di movimenti realizzati utilizzando il dispositivo di accesso e di pagamento elettronico VIA T.

5,6



Millioni di movimenti VIA T

### App e azioni commerciali

13.000 download dell'app di Saba.

Più di 10.000 attivazioni del Sistema VIA T.

Meccanizzazione degli sconti nei parcheggi Adif.

Canale di prenotazione di Aena.

# Bilancio del 2015

## Crescita

Acquisizione di CPE, quarta società privata di parcheggi in Portogallo.

41

Totale parcheggi Portogallo (con CPE)

19.800

Totale posti auto Portogallo (con CPE)

+9.900

Posti auto CPE

+19

Parcheggi CPE

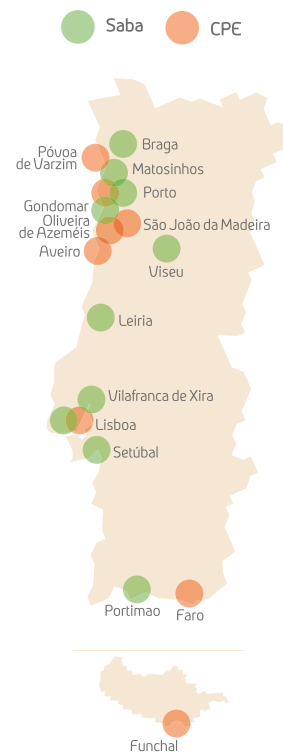
## Rotazione del capitale investito

Disinvestimento nei parchi logistici di Cilsa e Tolosa.

Vendita della partecipazione nel parcheggio di Modena Parcheggi (Italia).

19,7

Anni vita media concessioni Saba Portogallo



## Presenza di Saba

Posti auto

Spagna



132.216\*

Italia



29.220

Portogallo



19.791

Cile



12.733

Persone

1.344

Totale posti auto

193.960\*\*

Parcheggi

371

### Volume d'affari alla chiusura del 2015.

Al 31 dicembre del 2015, Saba aveva i seguenti parchi logistici nel proprio portafoglio azioni: Parco Logistico della Zona Franca, Facilities Area Cim Vallès, ZAL Siviglia, Arasur e Lisbona.

(\*) Include posti auto gestiti da Saba in Andorra (291 posti auto in affitto).

(\*\*) Include posti auto destinati alla rotazione, all'affitto, alla concessione in uso e di proprietà. Non sono inclusi posti moto.

# “Contiamo su una strategia consolidata per poterci adattare alla nuova realtà e ai cambiamenti”



Salvador Alemany Presidente



Josep Martínez Vila Chief Executive Officer

**Abbiamo parlato della crescita come il principale risultato conseguito nel 2014. Continua ad esserlo per il 2015?**

**Salvador Alemany:** Abbiamo davanti a noi le prove, le stesse citate nella Relazione annuale del 2014, che la tabella di marcia sulla strategia era ed è quella giusta. L'esercizio del 2015 può fare affidamento, nuovamente, sulla crescita come attributo principale, grazie all'acquisizione della società portoghese CPE, la quarta società privata di parcheggi in Portogallo, che rappresenta per Saba un progresso quantitativo, raddoppiando la nostra rete di parcheggi, e qualitativo di ampio respiro per il posizionamento strategico: 19 parcheggi, 9.900 posti auto e una vita media delle nostre concessioni di circa 30 anni.

Se facciamo un riferimento continuo alla crescita è perché non l'abbiamo mai abbandonata come obiettivo, essendo un elemento fondamentale nella creazione di valore per Saba, anche in un contesto macroeconomico avverso, come quello che abbiamo vissuto all'epoca. Così, dal 2011 abbiamo incrementato dell'83% il numero di parcheggi, fino ad arrivare a 371, e di un 43% il numero dei posti auto con i 194.000 attuali, con un investimento complessivo in fase di espansione di 482 milioni di euro, di cui CPE rappresenta l'operazione più importante del 2015. CPE rappresenta il presente, ma ha un prima che ci ha permesso di arrivare fino a qui e che ci ha dato la maturità e soprattutto l'esperienza nell'integrazione e nella gestione: le operazioni di Aena e di Adif e l'aggiudicazione di Bamsa. Proprio l'integrazione di quest'ultimo è stata uno dei più importanti traguardi nel 2015, e rimarrà tale nel 2016. Si tratta di un progetto unico, che ha lo scopo di mettere i nostri parcheggi in prima linea a livello internazionale; con un investimento molto importante, pensato per migliorare il comfort dei nostri clienti con un design innovativo della vernice, la segnaletica che favorisce la luminosità e la disposizione di posti auto più ampi. Ma rappresenta anche un cambiamento verso sistemi di controllo e pagamento con tecnologia

**“Dal 2011 abbiamo incrementato dell'83% il numero di parcheggi e di un 43% il numero dei posti auto”**

ottica, oltre all'aggiunta di VIA T in quei parcheggi che non l'avevano, a un nuovo sistema di guida dei veicoli, con una illuminazione migliore in particolare nella zona di parcheggio ma più efficiente e un cambiamento del modello operativo e della manutenzione su larga scala. Analogamente all'anno

precedente, non possiamo sorvolare sul disinvestimento da due parchi logistici nel 2015, che rientra nel nostro piano strategico di riorganizzazione del portafoglio azioni e che ci permette di crescere con maggiore capacità nell'attività dei parcheggi.

Lo abbiamo ripetuto in molte occasioni: Per Saba la crescita rappresenta la principale sfida strategica. Per questo motivo possiamo contare su una strategia adeguata e consolidata.

### Come giudica il 2015 di Saba?

**Josep Martínez Vila:** Come abbiamo sottolineato un anno fa, le potenziali aspettative di recupero dell'attività sono state rispettate, soprattutto in Spagna, dove nel 2015 è stato raggiunto il tasso di crescita economica più favorevole dal 2007. Da sottolineare, inoltre, l'incremento dell'attività in Portogallo. Senza abbandonare la visione di prudenza che dobbiamo continuare ad avere, si può parlare, nel caso di Saba, della conferma delle previsioni favorevoli dell'attività su cui si era puntato nel 2014. Per cui nel 2015 l'evoluzione dell'attività legata ai parcheggi è stata positiva, con un aumento globale dell'1,7%, con un notevole miglioramento in Spagna, con una crescita del 2,3%. In questa stessa ottica, abbiamo anche assistito a una significativa ripresa degli abbonati, grazie alle azioni commerciali e al miglioramento delle variabili macroeconomiche e nei consumi. In conclusione, le entrate di esercizio del perimetro di gestione di Saba si attestano sui 240 milioni di euro, mentre l'EBITDA è pari a 121 milioni di euro. Senza considerare l'impatto dei disinvestimenti, l'utile netto sarebbe stato di 222 milioni e l'EBITDA pari a 103 milioni, con un margine del 46%.

Se facciamo riferimento alle azioni di miglioramento ed efficienza, dobbiamo sottolineare, nel 2015, il potenziamento dell'attività del Centro di Attenzione e Controllo (CAC), insieme all'ampliamento della gestione da remoto e al miglioramento del servizio ai nostri clienti e all'implementazione della tecnologia LED in tutti i paesi in cui operiamo.

In tre anni sono stati sostituiti circa 30.000 punti luce in 74 parcheggi. Inoltre, il nuovo sistema di guida dei veicoli (luci verdi e rosse che indicano i posti disponibili e quelli occupati) che implementeremo, ci assicureranno più luce, ma anche una maggiore efficienza energetica in futuro. Oltre alla crescita, con CPE come esempio lampante, nel 2015 abbiamo consolidato l'impulso dato da nuove linee tecnologiche e dal servizio al cliente, come l'automazione dei processi di pagamento nella rete dei parcheggi ADIF, oltre a migliorare la funzionalità dell'app. Nel 2015 abbiamo chiuso l'esercizio con oltre 5,6 milioni di movimenti realizzati utilizzando il dispositivo di accesso e di pagamento elettronico VIA T, un 38% in più rispetto all'esercizio precedente.

### E quali sono gli obiettivi e le sfide per il futuro?

**Josep Martínez Vila:** Viviamo in una realtà che cambia di continuo, in cui le nuove tecnologie stabiliranno nuovi parametri e regole diverse. In che modo Saba affronta tutto questo? Con la capacità di adattarsi in maniera sistematica ai nuovi ambienti e alle nuove esigenze dei consumatori, con la costanza nel mantenere il necessario equilibrio tra innovazione, capacità finanziaria, lavoro di squadra e organizzazione efficiente e, infine, superando le situazioni difficili grazie alla tenacia, ai valori che ci caratterizzano e all'onestà con i nostri stakeholder. In altre parole, direi che siamo arrivati a un punto di non ritorno e non possiamo sottrarci alle nostre responsabilità, sia all'interno che all'esterno.

Più concretamente, Saba dovrà affrontare nell'esercizio del 2016 il completamento dell'integrazione di Bamsa e consolidare quella di CPE, progetti strategici. Nell'ambito delle sfide operative e tecniche, potremmo parlare di consolidare ed ampliare il nostro Centro di Attenzione e Controllo (CAC), con la previsione di concludere il 2016 con più di 120 parcheggi collegati, e continuare con le prestazioni in termini di efficienza energetica in Spagna e Portogallo. Se vogliamo parlare di obiettivi aziendali, implementeremo progetti concreti in Italia e in Cile, oltre a consolidare la nuova offerta commerciale promossa nel 2016 nei parcheggi della rete di Adif, pensata per un utilizzo ottimale degli stessi, soprattutto nei periodi e nelle zone in cui l'utilizzazione

è poca. Sempre in questo ambito implementeremo il Piano di Marketing Digitale in Spagna per poi attuarlo in altri paesi. Potenzieremo l'implementazione del VIA T consolidando in Cile il TAG, un sistema simile, e effettuando i primi test in Italia. Infine, rilanceremo dei progetti come quello dei magazzini urbani e continueremo a studiare in maniera

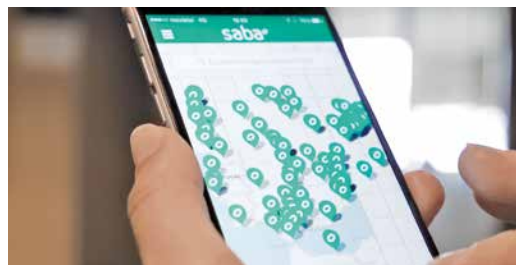
## “Saba dovrà affrontare nell'esercizio del 2016 il completamento dell'integrazione di Bamsa e consolidare quella di CPE”

approfondita come prepararci per l'avanzata dell'auto elettrica. Infine, la crescita. Se continuiamo a guardare avanti, dobbiamo insistere nel potenziare l'individuazione di opportunità di crescita organica e inorganica, sempre in territori stabili. Anche in questo caso, bisogna osservare che la diversificazione geografica è un obiettivo primario per relativizzare i rischi.

Tutti questi obiettivi e sfide strategiche, di gestione, di attività e di crescita, dobbiamo inquadrarli in un comportamento in quanto azienda che dà importanza alle migliori pratiche e ai modi di operare, nella consapevolezza che solo le società che camminano verso la competitività sostenibile e socialmente responsabile arriveranno all'eccellenza.

## Questa nuova fase di sfide coincide con anniversari significativi...

**Salvador Alemany:** Saba Infraestructuras consolida un ciclo di cinque anni che potremmo definire virtuoso, in cui abbiamo incrementato i ricavi del 26% e l'EBITDA del 59%, e in cui l'intera struttura della società si è spostata nella stessa direzione: il che ci ha permesso di intraprendere una trasformazione interna aumentando l'efficienza operativa del Gruppo, di sviluppare una gestione attiva dei contratti e a volte di attuare delle opportunità di crescita, implementando in maniera decisa iniziative che ci permettono di essere un



punto di riferimento nel settore, tenendo sempre presente come traguardo la qualità del servizio nei confronti dei nostri clienti. In altre parole, abbiamo messo a punto una strategia che deve consentirci di adattarci a una nuova realtà, più tecnologica e interconnessa, in continua e profonda trasformazione e adeguata alle necessità dei nostri clienti. È proprio questa capacità di reagire e di adattarsi la chiave che potrà garantire il nostro successo in futuro.

È proprio questo atteggiamento che ci porta a poter parlare di 50 anni di Saba Parcheggi e del suo legame con la trasformazione parallela che hanno sperimentato le città. Esiste un elemento, tuttavia, che rimane invariato dal 1966, quando Saba si è aggiudicata la prima concessione promossa dal Municipio di Barcellona e che rappresentava cinque parcheggi e 3.700 posti auto, fino al 2016, con una società di 194.000 posti auto e 371 parcheggi. Il DNA di Saba non è cambiato. I valori che da sempre ci guidano si basano sul legame con il territorio dove la società opera, riuscendo così a sviluppare dialoghi adeguati con diversi interlocutori, con la società e, in definitiva con la gente, grazie a una filosofia di lavoro di squadra, rigore e impegno. 50 anni di trasformazione delle città sono 50 anni di continuo sviluppo per Saba, di ristrutturazione commerciale e tecnologica e di consolidamento di un progetto industriale a lungo termine orientato all'eccellenza nel servizio al cliente, nella qualità e nella mobilità sostenibile.



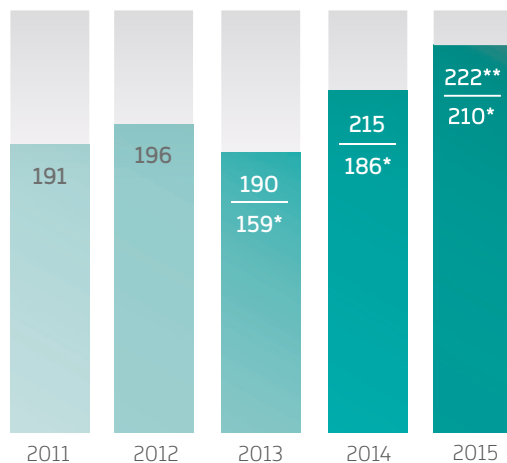
Estratto dall'intervista inclusa nella  
**Relazione annuale 2015 di Saba**

È possibile leggere il documento completo su  
[www.saba.eu/informeanual2015/en/interview.html](http://www.saba.eu/informeanual2015/en/interview.html)

# Evoluzione 2011-2015

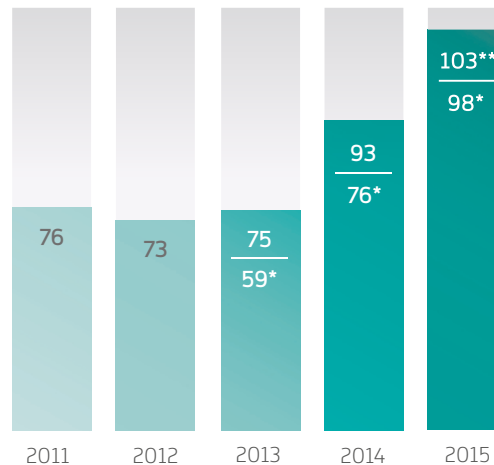
## Grandezze economiche di gestione

Entrate / Milioni €



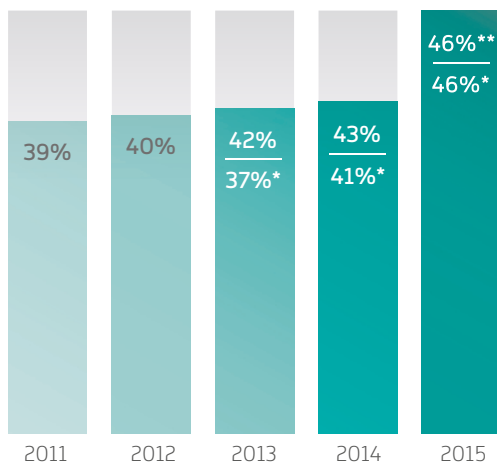
[\*] Dati riformulati secondo le nuove norme del consolidato commerciale.  
 [\*\*] Perimetro di gestione escludono le plusvalenze derivanti da cessione di attività logistiche. 2011: Cifre proforma consolidate per i 12 mesi dell'esercizio.

EBITDA<sup>(1)</sup> / Milioni €

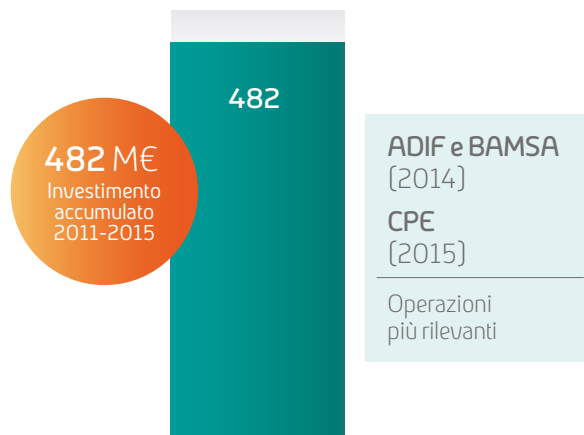


[1] EBITDA proforma: utile delle operazioni +/- risultato alienazioni + dotazione ammortamento.

Margine



Investimento in espansione



# saba<sup>o</sup>

saba.eu



50  
anni

di Saba.  
di trasformazione delle città.

È possibile leggere la relazione completa su  
[www.saba.eu/informeannual2015/en](http://www.saba.eu/informeannual2015/en)

