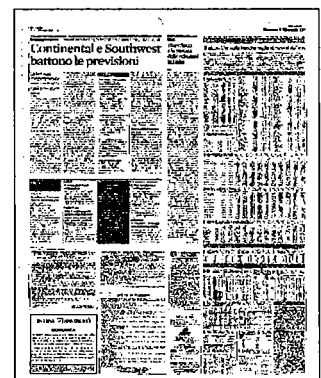


XEROX

**Balzo dell'utile
ma esuberi in arrivo**

Xerox ha riportato un utile di 180 milioni di dollari o 25 quarto trimestre del 2009 contro l'utile di 1 milione del quarto trimestre 2008. Il risultato è migliore delle attese degli analisti. In leggero calo invece i ricavi: da 4,37 a 4,22 miliardi. Per l'intero 2009 Xerox ha riportato un utile di 485 milioni, pressoché raddoppiato rispetto ai 230 milioni del 2008. La dirigenza del gruppo ha infine alzato le attese per il 2010. Allo stesso tempo intende tagliare 2.500 posti di lavoro al mondo per risparmiare 200 milioni di dollari. Ieri intanto a Wall Street il titolo del colosso delle fotocopiatrici è salito di oltre il 4 per cento.

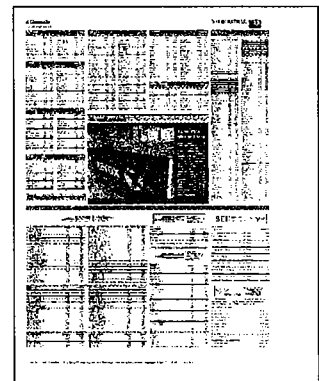


↓ FOTOCOPIATRICI



Xerox, utile oltre le attese

Xerox ha riportato un utile di 180 milioni di dollari nel quarto trimestre del 2009 contro l'utile di 1 milione del quarto trimestre 2008. Il risultato è migliore delle attese degli analisti. Il colosso delle fotocopiatrici ha riportato nel trimestre ricavi per 4,22 miliardi di dollari, in lieve calo rispetto ai 4,37 miliardi di un anno fa. Per l'intero 2009 Xerox ha riportato un utile di 485 milioni, pressoché raddoppiato rispetto ai 230 milioni dell'anno precedente. Il gruppo, per far fronte alla stagnazione della domanda, intende tagliare 2.500 posti di lavoro nel mondo per risparmiare 200 milioni di dollari.





Armando Zagalo de Lima Letter to Xerox Europe Employees

Important - for Xerox internal use only

26 Aprile 2010

Cari Colleghi

Grazie per il duro lavoro messo in campo nel 1° quarter 2010. Mentre continuiamo a far fronte ad una situazione economica difficile, la vostra dedizione e perseveranza nell'implementare la nostra strategia ci hanno consentito di costruire in Europa una solida performance nel Q1.

Avete visto il CEO Communiqué di Ursula Burns sui risultati complessivi ottenuti a livello di Corporation nel trimestre.

Risultati XE – Q1 2010

- Il **Total revenue** è sceso dell'1 % rispetto allo scorso anno. Tuttavia, dopo l'effetto cambio, abbiamo registrato una crescita del 6 %.
- L'**Equipment revenue** è cresciuto. E' un fatto estremamente positivo, da festeggiare, poichè ciò si è verificato poche volte negli ultimo 10 anni.
- L'**Annuity revenue** continua a declinare, ma ad un ritmo più lento, incoraggiandoci a sperare che la riduzione dei volumi di stampa dei clienti si sia stabilizzata.
- La performance di **Profitto** è stata solida e mostra una buona crescita.
- **European Channels Group (ECG)** ha ottenuto buoni risultati nel loro primo trimestre di attività, superando le aspettative. A ciò hanno contribuito i risultati di Sale Out dei nostril partner e il recupero sui prodotti Office.
- I **Large Accounts** seguitano a subire il contesto estremamente competitivo. Continuiamo ad attendere un significativo recupero sul segmento Production, che ha determinato un impatto fortemente negativo sulla L.A.
- Il profitto ed il margine **XGS** sono migliorati. Continuiamo a beneficiare della più grande "pipeline" di opportunità di business mai vista, tuttavia la conversione di queste trattative in ordini risulta essere troppo lenta.
- La nostra **cash performance** è stata decorosa. In questo periodo difficile per l'economia dobbiamo perseguire una "cash collection" aggressiva ed intelligente.

Punti di forza, successi ed opportunità

Nel primo quarter, abbiamo compiuto alcuni passi in avanti positivi ed ora abbiamo alcune grandi opportunità da capitalizzare nel Q2:

Abbiamo fatto passi significativi verso la trasformazione del nostro business grazie al completamento dell'acquisizione di ACS, alle sinergie derivanti e alle attività di go to market. In particolare, i progressi si stanno compiendo su prospettive e opportunità comuni.

- Abbiamo introdotto l'Integrated Marketing e consolidato il nostro cash collection teams in Italia.
- Abbiamo introdotto nuovi programmi per incrementare il revenue: offerte di Managed Print Services (MPS) diretto ed indiretto, fee di leasing, servizi di assistenza sulle apparecchiature della concorrenza, lancio ed estensione dei Service Plus e del Short Term Rental in tutte le country europee.
- Xerox parteciperà a due importanti eventi che serviranno ad aumentare il nostro profilo nel Q2. IPEX è il più importante evento in lingua inglese per la stampa, il publishing ed i media. Il World Congress on Information Technology è il più importante forum globale sull' ICT che riunirà oltre 2.000 leader di settore, leader di governo ed accademici da più di 80 nazioni; questo ci aiuterà a porre Xerox ed ACS insieme.

Sfide

Abbiamo inoltre alcune sfide da affrontare:

- Ciascuno di noi dovrà mantenere ancora viva l'attenzione sui costi; la recessione non è ancora finita. Finora abbiamo fatto un ottimo lavoro di contenimento dei costi ed in poco tempo abbiamo modificato le nostre abitudini. Non perdiamo quanto raggiunto.
- Le valute europee continuano ad indebolirsi nei confronti del dollaro e dello yen, e questo trimestre inizierà ad avere un impatto negativo sulle nostre prestazioni a partire dal Q2.
- La realtà implacabile del clima imprenditoriale comporterà conseguenze dolorose per noi; ristrutturazione continua in tutta Europa. Sono stati messi in atto processi di consultazione adeguati e qualsiasi sia l'impatto che la ristrutturazione di impatto avrà in Xerox Europe, la gente sarà sempre trattata in modo equo e con rispetto.
- Stiamo lavorando duramente per migliorare i servizi di profittabilità valutando i costi materiali che sono superiori alle previsioni.
- Abbiamo bisogno di continuare a lavorare per stabilizzare A2B e di focalizzarci sulla costruzione di livelli di soddisfazione dei partner.

Fiducia nella nostra strategia europea

Come probabilmente sapete, Ursula e la Corporation mi hanno chiesto di ampliare il mio ruolo e di essere concentrato non solo sull' Europa ma anche sulle DMO ed Nord America. Mentre Xerox Europe rimarrà una delle mie priorità chiave, in futuro ci sarà un annuncio di una nuova leadership in Europa. Devo ringraziare voi perché la mia nomina riconosce la validità della strategia europea e la qualità del nostro lavoro, a cui tutti voi avete contribuito.

Grazie ancora per i risultati del primo quarter. Dobbiamo essere ottimisti, ma concentrati sul nostro business mentre entriamo Q2. Dato che l'economia sta recuperando gradualmente, la nostra priorità assoluta è quella di catturare tutte le opportunità di vendita e assicurare la crescita delle entrate.



Armando Zagalo de Lima
President Xerox Global Customer Operations
President Xerox Europe
XE President's WebBoard



23 aprile 2010
#7

Al personale Xerox:

I risultati trimestrali che annunciamo oggi raccontano la storia di un'azienda che sta dando buoni risultati e che genera valore per i suoi clienti e azionisti. Abbiamo iniziato bene l'anno portando a termine l'acquisizione di Affiliated Computer Services (ACS) e mettendo a segno solide performance in termini di fatturato, efficienza operativa e generazione di liquidità. I nostri utili riflettono il vantaggio della nostra leadership di mercato e dell'ampia offerta di soluzioni di *business process management* e di gestione documentale. Stiamo progredendo e i risultati lo dimostrano. Ecco alcune evidenze:

- Un utile per azione rettificato di 18 centesimi di dollaro (un risultato che supera le nostre aspettative) e una perdita per azione secondo i GAAP di 4 centesimi di dollaro.
- Una crescita del fatturato totale dichiarata del 33%, con un incremento del 5% includendo l'acquisizione di ACS.
- Un cash flow gestionale di 375 milioni di dollari, grazie al quale possiamo chiudere il trimestre con una liquidità disponibile di 1 miliardo di dollari.

Per comprendere come ci siamo riusciti, pensate che, nonostante una perdita di 4 centesimi per azione, questo dato comprende 22 centesimi per azione di spese di ristrutturazione già dichiarate, di immobilizzazioni immateriali, di costi connessi all'acquisizione e di altri elementi separati. Rettificando i risultati per tenere conto di questi elementi, otteniamo un utile per azione rettificato di 18 centesimi, un risultato superiore alle nostre attese.

Modifiche relative al fatturato e al reporting di settore

Con l'acquisizione di ACS, abbiamo più che raddoppiato l'attività di servizi. Di conseguenza, abbiamo modificato la presentazione del reporting di settore in un'ottica di maggiore rispondenza con l'attuale portafoglio di prodotti e servizi. Con il nuovo sistema, il fatturato sarà suddiviso in due categorie: Equipment e Annuity:

- Equipment Revenue rappresenta le vendite di tecnologia di gestione documentale, che comprendono prodotti multifunzione, stampanti, copiatrici e sistemi per editoria.
- Annuity comprende tutto il resto, ossia il fatturato ricorrente connesso al settore tecnologia e servizi. Sono compresi tutti i contratti di *business process outsourcing* e di *outsourcing* dei sistemi IT e di gestione documentale, oltre ai materiali di consumo, ai servizi tecnici e alle attività di finanziamento connessi ai sistemi Xerox.

Anche le modalità di rendicontazione per settore sono in fase di cambiamento. Non avremo più la consueta suddivisione tra Office, Production e Other, che sarà sostituita da Technology, Services e Other:

- Il fatturato derivante dal settore Technology comprende la vendita di sistemi di gestione documentale, materiali di consumo, servizi tecnici e finanziamento di prodotti.

Continueremo naturalmente a monitorare le installazioni, spostando l'attenzione sui sistemi entry-level e di fascia medio alta.

- Il fatturato derivante dal settore Services comprende l'offerta di *business process outsourcing* e di *outsourcing* dei sistemi IT e di gestione documentale.
- La sezione Other rispecchia aree più piccole ma importanti di attività, tra cui la carta e i grandi formati.

I molti cambiamenti nel nostro sistema di reporting consentono di comunicare meglio le modificazioni nella natura e scopo del nostro business. All'inizio sembrerà strano ma, col tempo, diventerà naturale. (Sono sicurache nasceranno anche nuovi acronimi Xerox!)

Crescita in termini di fatturato

A fronte di quanto detto, abbiamo fatto progressi rilevanti sul fronte del fatturato. Il fatturato totale è cresciuto del 33%. Questo dato rispecchia anche l'inclusione del fatturato di ACS nei risultati del Gruppo a decorrere dal perfezionamento dell'acquisizione, il 5 febbraio. Se dovessimo ipotizzare che ACS fosse già inclusa nei risultati complessivi nello stesso periodo dell'anno scorso, avremmo un incremento di fatturato del 5% nel primo trimestre. Si tratterebbe comunque di un traguardo molto significativo, da cui si potrebbe semplicemente dedurre che il peggio della recessione potrebbe essere ormai concluso. Ecco alcuni esempi positivi:

- Il fatturato nel settore Technology è cresciuto del 3% a valuta costante.
- Le nuove installazioni Equipment segnano nel complesso un incremento del 17%.
- Il fatturato nel settore Services è cresciuto del 2% a valuta costante. Al suo interno, il settore *Business Process Outsourcing* (BPO) ha registrato un incremento dell'8%.
- Il fatturato totale relativo ai sistemi colore è aumentato dell'11%, grazie soprattutto alla richiesta da parte della clientela delle nostre stampanti a colori multifunzione.

È migliorata anche la domanda di tecnologia di gestione documentale nei mercati in via di sviluppo e da parte delle piccole e medie imprese. Se le vendite Equipment sono ancora sotto pressione per le grandi aziende e per il mercato delle comunicazioni grafiche, notiamo una tendenza in miglioramento a livello delle attività di stampa delle imprese con sistemi documentali già installati. In altre parole, i clienti iniziano a utilizzare in modo più intensivo i sistemi di cui dispongono.

Stando ai dati più recenti, abbiamo mantenuto una quota di mercato elevata in segmenti di attività di importanza cruciale e siamo numero uno per fatturato nel settore dei sistemi colore. Abbiamo avuto il grande coraggio di lanciare ColorQube nella fase apicale della recessione, lo scorso maggio, e la nostra scommessa sta dando buoni frutti. La crescita del fatturato nei sistemi colore nel primo trimestre, pari all'11%, rispecchia il costante successo del sistema multifunzione ColorQube e di tutta la gamma di sistemi colore Xerox. Per il primo trimestre, le pagine a colori stampate con sistemi Xerox hanno registrato un incremento dell'8% e rappresentano il 22% del totale. Siamo sempre in testa alla concorrenza in termini di pagine stampate a colori.

Per quanto attiene i Services, i contratti stipulati nel trimestre hanno un valore complessivo di 3,9 miliardi di dollari. Tra essi spicca un contratto decennale da 1,6 miliardi di dollari con lo Stato della California per la gestione delle richieste di copertura sanitaria Medicaid. La crescita dei nuovi contratti stipulati negli ultimi 12 dodici mesi si attesta al 5%. Tutti questi numeri sono decisamente positivi, in quanto contribuiscono a sostenere i proventi da contratti di assistenza e sono indicativi di una certa stabilità economica.

Parlando di Annuity, vorrei sottolineare il netto miglioramento del nostro fatturato ricorrente grazie all'acquisizione di ACS. Oggi i contratti di Annuity si attestano all'83% del fatturato totale. Si tratta di una percentuale ottima e questo è un aspetto molto positivo del nostro modello di *business*.

Contenimento dei costi e liquidità

Analogamente ai risultati conseguiti nel primo trimestre a livello di fatturato, anche la performance in termini di costi e liquidità è stata positiva. Abbiamo generato 375 milioni di dollari di cash flow gestionale, che ci ha consentito di chiudere il trimestre con un saldo positivo di 1 miliardo di dollari.

Nel primo trimestre il margine lordo si è attestato al 36,1%. Le spese generali, di amministrazione e di vendita hanno rappresentato il 23,3% del fatturato. Tenendo conto dell'acquisizione di ACS, il margine operativo, con un significativo progresso, segna un incremento di 1,5 punti.

Si tratta, comunque, di un progresso conquistato a fatica e il merito va solo a voi. Siamo stati in grado di superare la recessione in modo così brillante mantenendo una costante attenzione al contenimento dei costi e alla generazione di liquidità. Ed è ciò che dobbiamo continuare a fare.

Grazie per tutto ciò che state facendo

Tutto considerato, abbiamo conseguito una performance molto attendibile. La tendenza del fatturato evidenzia un miglioramento in molte aree. La nostra attenzione al contenimento dei costi e alla liquidità non dà segni di cedimento. Abbiamo conseguito un utile rettificato di tutto rispetto. Voglio ringraziare ognuno di voi per il vostro costante impegno e per la vostra fedeltà all'azienda.

Come vi ho più volte rammentato, una mia priorità personale per quest'anno consiste nel reinvestire in voi il più possibile e il prima possibile. Nel primo trimestre abbiamo fatto qualche passo importante. Se il prossimo trimestre andrà altrettanto bene, potremo pensare a investire qualcosa di più nel personale. Se le solide performance in termini di fatturato, utili e liquidità saranno confermate anche nel secondo trimestre, sarà per tutti noi indicativo di una tendenza che ci consentirà di prevedere ulteriori investimenti.

Mi giungono complimenti da ogni dove: da organizzazioni di settore, da clienti, dai media e da una grande varietà di persone con le quali entriamo in contatto ogni giorno, con le più

svariate modalità. Due di questi feedback entusiastici mi sono sembrati particolarmente significativi nel trimestre.

Il primo è stato espresso da J.D. Power and Associates. Per il quarto anno consecutivo, ci è stato riconosciuto il merito di offrire una "Outstanding Customer Experience". Si tratta di un riconoscimento molto ambito e pienamente meritato dal nostro personale tecnico. Il processo J.D. Power comprende una valutazione in loco di sei giorni e un audit condotto tra oltre 1.000 clienti Xerox. Un cliente ha interpretato il pensiero di molti con queste parole: "Continuiamo ad essere impressionati dalla tecnologia e dall'efficienza gestionale Xerox, ma ancor più dall'impegno e dalla professionalità degli addetti ai servizi tecnici Xerox. Dal nostro punto di vista, l'organizzazione Xerox Services è il benchmark di settore in termini di servizio e assistenza al cliente. Tutto questo, alla resa dei conti, è la chiave del nostro successo".

Il secondo commento positivo è stato espresso da FTSE4Good Index Series, società indipendente che elabora un indice globale che analizza le società per gli investitori. L'indice individua le società che conseguono buoni risultati in termini di responsabilità sociale, diritti umani, rispetto per l'ambiente, impegno sociale e nei confronti degli stakeholder e lotta alla corruzione. Xerox è stata inclusa nella lista per la seconda volta e questo la dice lunga su di voi.

Se la nostra sfida è quella di fare sempre più e meglio, altrettanto importanti sono i mezzi che utilizziamo per conseguire i nostri risultati. Da molto tempo il nostro modo di operare rispecchia i nostri *core value*, tra i quali spicca un radicato impegno in termini di principi etici e di responsabilità sociale.

Mi complimento con tutti voi, che continuate a meritavi onorificenze che rendono questa società speciale. So bene che le notizie che state ricevendo oggi non saranno per voi una semplice conferma di quanto state facendo, ma un ulteriore stimolo per continuare a cercare di migliorare ancora di più.

Grazie per il trimestre passato e buon inizio del prossimo!

Cordiali saluti,



Ursula M. Burns
Chief Executive Officer