

SOCCORSO MOBILE AD ALTA VELOCITÀ



Nuovo sistema PET/CT Gemini TF di Philips, alloggiato in un trailer di 14 metri di lunghezza e 5 metri di larghezza, dotato di tutti i comfort per organizzare un completo flusso operativo d'esame.

I servizi mobili sono quelli che vanno "in soccorso" ad ospedali pubblici, Aziende Sanitarie Locali e cliniche private quando queste hanno bisogno di rispondere a liste d'attesa particolarmente importanti. Si procede, così, al noleggio dell'unità mobile che consente di effettuare sino a 30 esami giornalieri. Alliance Medical è leader nell'offerta di servizi mobili di diagnostica per immagini - completi di personale tecnico infermieristico e medico. La flotta itinerante di centri mobili sul territorio nazionale è composta attualmente da 40 unità tra Risonanza Magnetica, TC, PET/CT e Mammografia.

Chi sceglie di appoggiarsi ad Alliance Medical sfrutta i vantaggi della flessibilità e le tecnologie di ultima generazione, senza doversi impegnare in rilevanti investimenti di capitali iniziali.

I sistemi di diagnostica per immagini di Alliance Medical sono:

- Risonanza Magnetica da 1,5 Tesla (GE, Philips, Siemens).
- TC multistrato (GE).
- PET/CT fino a 16 strati con tecnologia TOF (GE, Philips, Siemens).
- Strumentazione dedicata per lo Screening Mammografico e Cervico Uterino.

I servizi offerti sono differenti a seconda del bisogno. C'è, ad esempio, quello mobile giornaliero che viene impiegato per far fronte, come già anticipato, alla necessità di effettuare esami che non giustificano l'installazione di impianti fissi o

continua a pag. 2 >>>

Deficit

Sanità, diagnosi di una crisi

In dieci anni 38 miliardi di disavanzi, 646 euro di debito a cittadino. Spesa sanitaria e qualità peggiorano a braccetto. A rischio federalismo e servizi. L'Italia sanitaria spaccata in due. Le previsioni della Corte dei Conti.

Un dato più di tutti fotografa nitidamente la drammaticità della situazione: per il 48% degli italiani l'assistenza sanitaria pubblica è sotto tutela. Come dire che per un italiano su due - curiosamente quasi la stessa percentuale delle esenzioni riconosciute dai ticket - il sistema di tutela della salute è già pericolosamente in bilico. E questo dopo che in dieci anni, dal 2001 al 2010, sono stati accumulati 38 miliardi di disavanzi, 646 euro di debito a cittadino, che diventano però 2.460 nel Lazio, 1.991 nel povero Molise e 1.483 in Campania. È (anche) da questi numeri che parte la riflessione del settimo punto del «Manifesto» del Sole 24 Ore per la crescita. «Definire un patto di stabilità interno effettivamente non derogabile sui parametri dei costi standard per la spesa sanitaria». Proposta tutta da riempire di contenuti. Ma certo qualsiasi riflessione sul futuro dell'universalismo che potrà restare della sanità pubblica, non può non partire almeno da tre considerazioni di fondo. La prima: il federalismo fiscale e i costi standard che dal 2013 dovranno diventare gradualmente la pietra filosofale del buon governo di asl e ospedali. La seconda: possiamo prevedere il taglio pressoché scontato delle prestazioni essenziali (i Lea) oggi garantite, col prevedibile spazio che sarà lasciato alla sanità integrativa, se non sempre

di più a forme sostitutive come le assicurazioni, col risultato di segnare un sempre più impetuoso ritiro dello Stato dal "tutto a tutti" che già oggi è una chimera. La terza considerazione, collegata a doppia mandata alle prime due riguarda il gap tra le Regioni nell'offerta di servizi e nel governo del sistema locale, col Sud che è sempre più un'Italia "altra" caratterizzata da offerte in meno e di qualità inferiore. La manovra varata dal parlamento vale 7,5-8 miliardi di riduzione di trasferimenti in tre anni. Un taglio che potrebbe avere un effetto boomerang: perfino le Regioni "virtuose", mettono in guardia i loro stessi governatori, rischiano di precipitare nel baratro dei piani di rientro. E a quel punto, altro che 50% dell'Italia della salute sotto tutela. Altro che federalismo e costi standard. Altro che sanità "volano della crescita".

Un nuovo «patto», dunque, tutto da fare. Non è un caso che tra i conti nascosti ci siano fin dal 2012 almeno 860 milioni l'anno di ammortamenti non sterilizzati per gli investimenti da reperire. Per non dire dei casi singoli. Prendiamo il Lazio: con un prestito trentennale da rimborsare, ogni mattina i suoi cittadini devono pagare tutti insieme un mutuo che vale 1 milione al giorno. Missione impossibile? Eppure il «patto» funziona, ha ammesso la Corte dei conti. Tanto che



Ospedale Niguarda di Milano

nel 2010 il deficit è stato «soltanto» di 2,3 miliardi. Dal 2001 i ricoveri sono diminuiti del 17% col Sud che naturalmente ha dovuto fare di più, dal -33% in Abruzzo al 28% in Calabria. I posti letto sono dimagriti di 32.357 unità (-11%), il personale dipendente è aumentato appena dello "zero virgola". Le stesse voci di spesa sanitaria nel 2010 per comparto la dicono lunga. Intanto, dal 2006 al 2009 l'aumento maggiore della spesa ha riguardato l'acquisto di beni e servizi (+7,6%) e nel 2010 la specialistica (+6,1%), con la farmaceutica territoriale che è sempre ai minimi (-3,7% nel 2006-2009 e -0,7% nel 2010). Certo la spesa non

dice tutto. Quel che vale per la gente sono i servizi e la loro qualità. Ebbene, forse non è un caso che nel 2009 per numero di parti cesarei (38,3% in media nazionale) la Campania (62%), la Sicilia (53%) e il Molise (48,5%) battono tutti. O che le fratture operate entro due giorni (33,5% in media nazionale) siano solo il 16% in Campania, il 16,5% in Puglia, il 17,5% in Sicilia, contro l'83% a Bolzano, il 60% nelle Marche e il 53% in Toscana. Il ritornello è sempre lo stesso: spesa che sprofonda e qualità peggiorano a braccetto. Le mille Italie della salute. O meglio: l'Italia della salute spaccata in due.

La parola ad Antonio Marino



Direttore commerciale di Alliance Medical

A pagina 2

Le Regioni in allarme



Ticket sanitario: potrebbe scattare la fuga dal settore pubblico a quello privato.

A pagina 2



Un connubio magico

Un'alleanza per l'eccellenza nella diagnostica avanzata tra l'Istituto Andrea Cesalpino di Terontola di Cortona e Alliance Medical. Il felice connubio risponde all'enorme bisogno di diagnostica avanzata di ben quattro regioni italiane: Toscana, Umbria, Marche e Lazio.

A pagina 3

"L'outsourcing? Un balsamo"

Il Direttore Commerciale di Alliance Medical. "Il principio a cui ci ispiriamo è che ci si avvalga del privato per far funzionare meglio il pubblico". Il modello Piemonte. "Non ci sarà fuga dal pubblico"

"Mi creda, in questa fase di crisi economico-finanziaria, in un momento in cui gli enti pubblici devono spendere con parsimonia per tenere i conti in pareggio, l'outsourcing nel settore sanitario è la strategia vincente". Antonio Marino, Direttore Commerciale e componente del CdA di Alliance Medical - uno dei colossi dell'outsourcing nel complicato mondo della sanità pubblica - è convinto dunque, a differenza di chi guarda con sospetto l'esternalizzazione della gestione e della tecnologia, che questa sia la strada giusta. Le cifre gli danno ragione se è vero che il fenomeno dell'outsourcing soprattutto nella sanità pubblica è in costante crescita. Una crescita selettiva, vista la mancanza di fondi, ma pur sempre una crescita.



di un privato per far funzionare meglio il pubblico. Questo è il segreto del successo, questo è il punto cruciale. Spesso, se lei mi permette, sento parlare di outsourcing a sproposito, come se fosse un modo per sottrarre risorse al pubblico. E' il contrario. L'outsourcing è e deve essere il più grande supporto al buon funzionamento del pubblico. In un momento di crisi finanziaria che pone in modo così drammatico il tema del pareggio di bilancio, l'outsourcing può diventare, come già sta avvenendo, la strada giusta sia in termini finanziari sia dal punto di vista della qualità dei servizi.

SBAGLIO O ALLIANCE MEDICAL DETIENE IL MONOPOLIO DI QUESTO SETTORE IN CONTINUA CRESCITA?

In parte sbaglia. Alliance Medical è leader del settore ma non detiene il monopolio. Direi una bugia se sostenessi che c'è tanta concorrenza ma non si può parlare di monopolio. Diciamo invece che il nostro mercato per il 95% è, ovviamente, pubblico. I nostri referenti sono le Regioni, le Province, i Comuni e le strutture sanitarie pubbliche.

QUAL'È LA REGIONE CHE HA PIÙ SVILUPPATO L'OUTSOURCING NELLA SANITÀ?

Direi senza dubbio il Piemonte. E' dal 1999 che la Regione Piemonte ha scelto questa strada. Oggi ci sono in outsourcing un reparto di Radiologia, ben 11 centri per la Risonanza Magnetica e molti servizi per la TC.

COME DEFINIREBBE L'OUTSOURCING?

Un modo di usufruire della tecnologia al di fuori dei normali schemi di acquisto. Un modello che nei punti alti prevede un pacchetto chiavi in mano e la gestione per conto del pubblico di reparti specializzati, caratterizzati da una forte competenza professionale e da una tecnologia molto avanzata.

IN UN SERVIZIO CHE PUBBLICHIAMO SULLA NEWSLETTER SI SOSTIENE CHE IL TICKET POTREBBE PROVOCARE UNA FUGA VERSO IL PRIVATO. LEI CHE NE PENSA?

Le risponderò così: io non credo che sia vero. Non credo che il ticket sanitario provocherà una fuga verso il privato. Certo, ci sarà forse una selezione della clientela ma non altro. Ma aggiungo, per rimanere nel tema relativo alla nostra conversazione, che l'outsourcing ha proprio lo scopo di far sì che la clientela resti nel settore pubblico e non si trasferisca in quello privato.

DUNQUE RIFIUTATE LE CRITICHE CHE OGNI TANTO SI SENTONO SULL'OUTSOURCING. UNA DI QUESTE È QUELLA DI LAVORARE SULLE DEBOLEZZE DEL SETTORE PUBBLICO.

La rifiutiamo nel modo più assoluto. La filosofia non è grettamente privatistica: anzi, il principio a cui ci ispiriamo è che ci si avvalga

>>> continua da pag. 1

per affiancare reparti già esistenti al fine di ridurre le liste di attesa in particolari periodi di attività. Il servizio include l'assistenza full-risk sulle attrezzature e sull'automezzo, i gas criogeni, la disponibilità del personale tecnico operativo di radiologia altamente qualificato per l'utilizzo dell'unità e per l'addestramento del personale tecnico ospedaliero. Su richiesta, viene fornita la refertazione degli esami tramite medici radiologi specializzati in Risonanza Magnetica, TC e Medicina Nucleare in ambito neuroradiologico, muscolo scheletrico, internistico e vascolare, oltre all'addestramento del personale medico ospedaliero.

Durante i guasti, le ristrutturazioni o i trasferimento delle sale diagnostiche di ospedali pubblici, ASL o cliniche private, può entrare in campo la formula del servizio ad interim, che Alliance Medical propone. E' così possibile non interrompere il servizio diagnostico, soddisfare i pazienti e non formare liste d'attesa. Anche in questo caso, si tratta di un pacchetto completo e il servizio include la disponibilità del mezzo in piena funzionalità, l'assistenza full-risk su tutte le attrezzature tramite tecnici altamente specializzati delle case costruttrici, l'assistenza tecnica full-risk sull'automezzo, i

gas criogeni e la disponibilità del personale tecnico operativo di radiologia per l'utilizzo dell'unità e per l'addestramento del personale tecnico del cliente. Se richiesta, è disponibile la refertazione degli esami. Fiore all'occhiello di Alliance Medical è lo Screening mammografico per le Aziende Sanitarie. Da oltre dieci anni, Alliance Medical svolge attività di service per i programmi di screening mammografico di aziende sanitarie italiane con oltre 200.000 esami annui, pari a circa il 20% dell'intera attività di screening svolta in Italia. E' possibile erogare il servizio tra-

mite Centri Mobili appositamente attrezzati, oppure mettendo a disposizione i sistemi mammografici di Alliance Medical installati in strutture ambulatoriali, insieme a personale medico, tecnico e amministrativo. L'utilizzo di Centri Mobili ha elevato in termini considerevoli l'adesione al progetto di screening da parte delle donne, portando, in alcune regioni, la percentuale di adesione da un modesto 50% a oltre il 90%. Allo stato attuale Alliance Medical cura, fra l'altro, servizi di screening sulla regione del Friuli Venezia Giulia, la Basilicata e su vaste zone del Veneto e del Lazio.

Questo, il servizio offerto da Alliance Medical:

- **Elevata qualità:** conforme alle linee guida Europee, del Gruppo Italiano per lo screening mammografico (GISMa), della sezione di senologia della SIRM.
- **Flessibilità organizzativa:** disponibilità di Unità Mobili mammografiche o service presso unità senologiche fisse della Azienda Sanitaria.
- **Tempestività:** inizio attività a circa 15 giorni dall'ordine.
- **Costi contenuti:** basati su quanto previsto dal tariffario nazionale.

La tassa della discordia

Con l'introduzione del ticket sanitario potrebbe scattare la grande fuga dal settore sanitario pubblico a quello privato. La rivolta delle Regioni italiane. Hanno iniziato Toscana ed Emilia Romagna ad alzare la voce ora è un fiume in piena inarrestabile.

Ecco lo scenario tratteggiato da Francesca Schianchi sul Sole 24 ore a proposito del ticket sanitario. Si potrebbe definire "La rivolta delle Regioni". Ma a voler ben guardare chi dovrebbe lamentarsi è la gente comune che a fronte di una promessa di abbassamento delle tasse si ritrova a dover pagare un ticket sanitario che peserà non poco sulle famiglie italiane già oberate da una tassazione che non facilita il rapporto con la sanità pubblica. L'allarme di una fuga dal pubblico verso il privato è dunque più che giustificato. (B.P.) Hanno iniziato Toscana ed Emilia Romagna: le prime a opporsi ai ticket sanitari imposti dalla manovra. Dopo di loro, dal Trentino alla Val d'Aosta, ai ripensamenti di Veneto e Umbria, ha cominciato a dilagare fra le regioni il tentativo di fare a meno di quei 10 euro in più sulle visite specialistiche e 25 sui ricorsi al Pronto soccorso in codice bianco (quest'ultimo peraltro già in vigore da tempo ovunque tranne che in Basilicata), provvedendo in qualche altro modo a coprire i 482 milioni in meno che arriveranno quest'anno dal governo (834 milioni dal 2012).

Perché i ticket sono una misura "ingiusta e impropria", li definisce il governatore toscano Enrico Rossi, "iniqua" secondo la collega dell'Umbria Catuscia Marini. Se un esame la settimana scorsa costava, poniamo, otto euro, nelle regioni che li adottano saranno diciotto euro da oggi, o comunque da quando la manovra targata Tremonti verrà recepita con un atto della Giunta regionale (o un semplice decreto firmato dal presidente nelle regioni commissariate) e trasmessa ai direttori delle Asl. Ma non c'è solo una questione di "iniquità": "Ai cittadini conviene rivolgersi al privato: se la spesa per visite specialistiche è arrivata a 46 euro, con liste d'attesa di due o tre mesi, spendendo 52 euro si prenota una visita privata con un'attesa di due o tre giorni", calcola Giuseppe Scaramuzza, vicepresidente del Tribunale dei diritti del malato del Lazio-Cittadinanzattiva. "E' una spinta verso il privato: la

privatizzazione della sanità non dichiarata". Un aspetto, quello della concorrenza della sanità privata che i governatori di Regione hanno ben presente. "Il dato oggettivo è che una parte di prestazioni specialistiche a bassa o media intensità tecnologica rischiano di costare meno nelle strutture private", lancia l'allarme il presidente dell'Emilia e della Conferenza delle regioni, Vasco Errani. Che, sottolinea, non parla di ipotesi ma di esperienza vissuta: "Questo ticket venne introdotto per qualche mese nel 2007. Emerse con chiarezza che era un danno per il Servizio Sanitario e venne tolto", ricorda: dal ticket si incassò circa la metà del previsto, con una migrazione massiccia di cittadini verso strutture non pubbliche. Per questo un dirigente sospira: "Con questi ticket si incasserà comunque meno del previsto, bisogna trovare misure alternative per avere un gettito vero, non aleatorio e non orizzontale". "Se il privato costa poco di più ed è più efficiente e veloce, cosa fa un cittadino?", concorda il consigliere regionale Pd del Lazio Esterino

“Una misura ‘ingiusta e impropria’, li definisce il governatore Enrico Rossi, ‘iniqua’ secondo Catuscia Marini.”

Montino, vicepresidente della Regione ai tempi della giunta Marrazzo. "Bisogna fare attenzione, perché c'è il rischio che alla fine si riversino sulle casse regionali i costi indiretti dei privati accreditati", valuta, "e poi c'è il rischio di

utenti al confine che vanno a curarsi altrove". Se la Toscana non applica il ticket e il Lazio sì, insomma, chi abita vicino al confine potrebbe guardare a Grosseto o Siena, per esempio. Ma questa concorrenza non potrebbe sviluppare un meccanismo "virtuoso"? Cioè per rispondere a un privato sempre più invadente, il pubblico migliora le sue prestazioni? "Ma la performance del pubblico è legata alle risorse - risponde Montino - nel Lazio abbiamo attrezzature di altissimo livello usate tre ore al giorno perché col blocco del turn over non c'è chi può usarli. Apparentemente queste misure sembrano un risparmio, ma si rischia di portare al collasso il sistema pubblico".

L'eccellenza nella diagnostica avanzata

L'istituto, forte nella diagnostica, lavora in simbiosi con la multinazionale della sanità Alliance Medical. Un prezioso connubio al servizio dei clienti

L'Istituto Andrea Cesalpino di Terontola di Cortona è stato tra i primi ad introdurre la tecnologia a Risonanza Magnetica nel Centro Italia. Dal 1989, l'Istituto, convenzionato con il Servizio Sanitario Nazionale, fornisce prestazioni diagnostiche di eccellenza, soddisfacendo l'enorme bisogno di diagnostica avanzata di ben quattro regioni: Toscana, Umbria, Marche e Lazio.

La prestigiosa struttura dell'Andrea Cesalpino si è unita alla grandezza di una realtà internazionale quale Alliance Medical e alle moderne tecnologie è stata aggiunta l'esperienza di tecnici specializzati e medici affermati, quale garanzia di professionalità. La freddezza di un esame clinico è stata riscaldata dal calore di persone che si impegnano ad essere da subito vicine all'utenza. Per offrire l'affidabilità cui si ha bisogno durante gli esami diagnostici, all'Istituto di Terontola di Cortona si fa di tutto per essere all'altezza delle aspettative dei clienti.

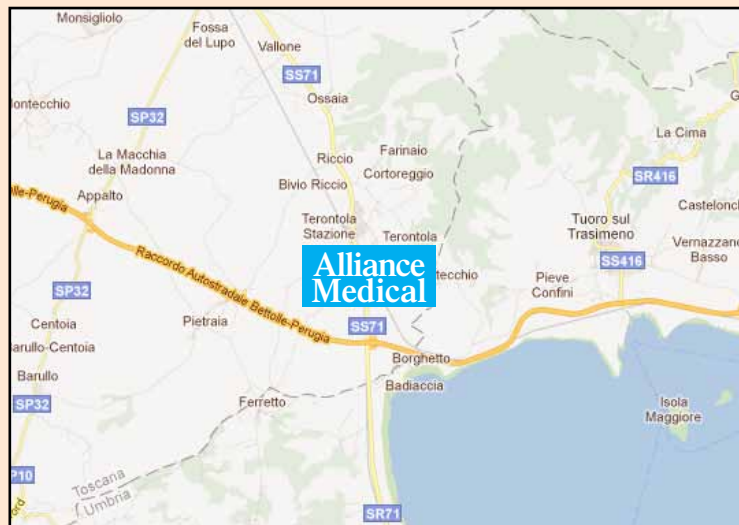
Prenotare un esame è semplice: si possono usare i canali convenzionali (telefono e fax: 0575.67.80.83) oppure si può prenotare online (www.alliancemedical.it/iac), compilando l'apposito

form o mandando una mail a info@cesalpinodiagnostica.it. Ci si può recare di persona al civico 67 della Strada Regionale 71, 52040 Terontola di Cortona (AR).

Tra i servizi offerti dal Centro, la Risonanza Magnetica con mezzo di contrasto (MDC); la Risonanza Magnetica dell'addome; l'Arthro RM a spalla, gomito, ginocchio, caviglia; la TC con mezzo di contrasto (MDC); TC all'addome; TC colonscopia virtuale. Sul sito internet sono presenti tutte le informazioni utili per potersi sottoporre agli esami.

Presso l'Istituto di Terontola, si possono ritirare gli esiti tutti i giorni feriali dalle 8.00 alle 19.30 e il sabato fino alle 13.00. I referti possono anche essere spediti direttamente a casa tramite corriere.

Come raggiungere l'Istituto Andrea Cesalpino: la sede si trova lungo la Strada Regionale 71, nei pressi dell'uscita "Castiglione del Lago" sulla superstrada "Siena-Perugia" (a circa 20 km dal raccordo con l'Autostrada A1 casello "Valdichiana"). Coordinate satellitari: Latitudine N: 43.19596°, Longitudine E: 12.01305°.



Istituto Andrea Cesalpino
Strada Regionale 71, 67
52040 Terontola di Cortona (AR)
Tel: 0575.67.80.83,
Fax: 0575.67.80.83
Email: iac@alliancemedical.it
Posta elettronica certificata:
istitutoandreasalpino@pec.alliancemedical.it

Orari
La struttura è aperta al pubblico dal lunedì al venerdì dalle ore 07.30 alle ore 19.30. Il sabato dalle ore 07.30 alle ore 13.30.

Dove potete trovare Alliance Medical:

Da giovedì 29 settembre a sabato 1 ottobre 2011, si terrà il Corso Internazionale di Procedure Endovascolari (ICEP 2011) presso il Policlinico Universitario "Tor Vergata" (viale Oxford, 81 - 00133 Roma). Alliance Medical ha aderito all'iniziativa.

Da mercoledì 16 a venerdì 18 novembre 2011, presso il Palazzo dei Congressi di Firenze (Villa Vittoria, piazza Ardua, 1 - 50123 Firenze) in occasione dell'Attualità in Senologia, organizzato dalla SIS, la Società Italiana di Senologia. Alliance Medical sarà presente con uno stand e con una unità mobile per lo Screening mammografico.

GRUPPO 24 ORE Il Sole 24 ORE S.p.A. Sede legale e Amministrazione: Via Monte Rosa 91 - 20149 Milano - Tel. 02 3022.1 - www.ilsol24ore.com Capitale Sociale Euro 35.123.787,40 i.v. - n. 0077910159 di Cod. Fisc., P.IVA e iscrizione nel Registro Imprese di Milano - R.E.A. n. 694938 pubblicato ai sensi dell'articolo 9, della delibera 129/02/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, denominata Informativa Economica di Settore.

BILANCIO CONSOLIDATO AL 31.12.2009

Gruppo 24 ORE	STATO PATRIMONIALE		Valori in migliaia di euro	
ATTIVITÀ	31.12.2009	31.12.2008	PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	
Attività non correnti			A) Patrimonio netto	
Immobili, impianti e macchinari	90.523	96.363	Patrimonio netto attribuibile ad azionisti della controllante	
Avviamento	72.867	80.021	Capitale sociale	35.124 35.124
Attività immateriali	100.511	111.899	Riserve di capitale	180.316 180.316
Partecipazioni in società collegate e joint venture	3.098	4.652	Riserve di rivalutazione	20.561 20.561
Attività finanziarie disponibili per la vendita	2.903	3.386	Riserve di copertura e di traduzione	(333) (104)
Altre attività finanziarie non correnti	19.227	18.650	Riserve - Altre	34.961 32.278
Altre attività non correnti	773	994	Utili (Perdite) portati a nuovo	78.799 72.817
Attività per imposte anticipate	29.617	15.087	Utile (Perdita) attribuibile ad azionisti della controllante	(52.564) 16.111
Totale	319.519	331.052	Totale	296.864 357.103
			Capitale e riserve attribuibili a partecipazioni di minoranza	1.497 1.487
			Utile (perdita) attribuibile a partecipazioni di minoranza	(779) (97)
			Totale	718 1.390
Attività correnti			Totale Patrimonio netto	297.581 358.493
Rimanenze	15.433	19.988	B) Passività non correnti	
Crediti commerciali	193.537	215.590	Passività finanziarie non correnti	10.886 14.140
Altri crediti	12.517	4.646	Benefici ai dipendenti	38.786 42.270
Altre attività correnti	6.847	6.774	Passività per imposte differite	20.997 26.674
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	95.277	150.129	Fondi rischi e oneri	19.209 23.696
Totale	323.611	397.127	Altre passività non correnti	34 1.398
			Totale	89.912 108.178
			C) Passività correnti	
			Scoperti e finanziamenti bancari scadenti entro l'anno	3.633 4.830
			Passività finanziarie detenute per la negoziazione	459 143
			Debiti commerciali	161.077 174.944
			Altre passività correnti	8.792 9.404
			Altri debiti	84.195 72.187
			Totale	258.156 261.508
			Passività destinate alla vendita	472 -
Attività destinate alla vendita	2.992	-	Totale passività	348.540 369.686
TOTALE ATTIVITÀ	646.122	728.179	TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	646.122 728.179

Gruppo IL SOLE 24 ORE	CONTO ECONOMICO		Valori in migliaia di euro	
	2009	2008	2009	2008
Ricavi quotidiani, libri e periodici	155.443	191.380	Risultato operativo	(67.470) 17.801
Ricavi pubblicitari	187.559	244.631	Proventi (Oneri) finanziari	3.046 11.557
Altri ricavi	159.700	137.011	Oneri finanziari	(596) (1.349)
Totale ricavi	502.702	573.022	Totale Proventi (Oneri) finanziari	2.450 10.208
Altri proventi operativi	14.359	15.521	Altri proventi (oneri) da attività e passività di investimento	(555) (2.480)
Costi del personale	(203.207)	(175.858)	Utili (perdite) da valutazione partecipazioni	(1.168) (186)
Variazione delle rimanenze	(2.966)	(1.414)	Risultato prima delle imposte	(66.743) 25.343
Acquisti materie prime e di consumo	(34.299)	(40.337)	Imposte sul reddito	13.400 (9.329)
Costi per servizi	(243.605)	(267.405)	Risultato delle attività in funzionamento	(53.343) 16.014
Costi per godimento di beni di terzi	(33.443)	(33.116)	Risultato delle attività cessate	- -
Oneri diversi di gestione	(14.290)	(10.518)	Risultato netto	(53.343) 16.014
Accantonamenti	(2.286)	(3.939)	Risultato attribuibile a partecipazioni di minoranza	(779) (97)
Svalutazione crediti	(7.650)	(6.673)	Risultato attribuibile ad azionisti della controllante	(52.564) 16.111
Margine operativo lordo	(24.685)	49.283	Utile per azione-base in euro	(0,16) 0,12
Ammortamenti attività immateriali	(19.776)	(15.226)	Utile per azione-diluito in euro	(0,15) 0,12
Ammortamenti attività materiali	(11.565)	(11.067)		
Perdite di valore di attività materiali e immateriali	(11.716)	(5.197)		
Plus/minusvalenze da cessione att. non corr.	272	8		

GRUPPO 24 ORE Il Sole 24 ORE S.p.A. Sede legale e Amministrazione: Via Monte Rosa 91 - 20149 Milano - Tel. 02 3022.1 - www.ilsol24ore.com Capitale Sociale Euro 35.123.787,40 i.v. - n. 0077910159 di Cod. Fisc., P.IVA e iscrizione nel Registro Imprese di Milano - R.E.A. n. 694938 pubblicato ai sensi dell'articolo 9, della delibera 129/02/CONS dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni, denominata Informativa Economica di Settore.

BILANCIO AL 31.12.2009

IL SOLE 24 ORE SPA	STATO PATRIMONIALE		Valori in migliaia di euro	
ATTIVITÀ	31.12.2009	31.12.2008	PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	
Attività non correnti			A) Patrimonio netto	
Immobili, impianti e macchinari	86.125	91.508	Totale Patrimonio netto	
Avviamento	513	513	Capitale sociale	35.124 35.124
Attività immateriali	18.915	16.407	Riserve di capitale	180.316 180.316
Partecipazioni in società collegate e joint venture	1.320	2.091	Riserve di rivalutazione	20.561 20.561
Attività finanziarie disponibili per la vendita	2.875	3.375	Riserve di copertura e di traduzione	(333) (104)
Altre attività finanziarie non correnti	19.168	18.577	Riserve - Altre	35.385 32.860
Altre attività non correnti	150.668	167.451	Utili (perdite) portati a nuovo	99.252 88.460
Attività per imposte anticipate	18.092	9.935	Utile (perdita) dell'esercizio	(46.436) 20.922
Totale	297.676	309.837	Totale Patrimonio netto	323.869 378.139
Attività correnti			B) Passività non correnti	
Rimanenze	10.770	12.612	Passività finanziarie non correnti	10.144 13.287
Crediti commerciali	149.408	159.252	Benefici ai dipendenti	32.041 34.522
Altri crediti	8.291	1.670	Passività per imposte differite	740 1.547
Altre attività finanziarie correnti	21.420	16.258	Fondi rischi e oneri	13.717 16.475
Altre attività correnti	5.459	5.611	Altre passività non correnti	34 34
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	87.383	143.205	Totale	56.676 65.865
Totale	282.731	338.608	C) Passività correnti	
Attività non correnti destinate alla vendita	1.591	-	Scoperti e finanziamenti bancari scadenti entro l'anno	3.143 3.085
TOTALE ATTIVITÀ	581.998	648.445	Altre passività finanziarie correnti	4.162 5.151
			Passività finanziarie detenute per la negoziazione	459 143
			Debiti commerciali	140.244 149.285
			Altre passività correnti	4.398 4.852
			Altri debiti	49.047 41.925
			Totale	201.453 204.441
			Passività destinate alla vendita	- -
			Totale passività	258.129 270.306
			TOTALE PATRIMONIO NETTO E PASSIVITÀ	581.998 648.445

CONTO ECONOMICO

IL SOLE 24 ORE SPA	Valori in migliaia di euro	
	2009	2008
Ricavi quotidiani, libri e periodici	146.642	180.232
Ricavi pubblicitari	161.554	208.968
Altri ricavi	99.007	96.996
Totale ricavi	407.203	486.196
Altri proventi operativi	13.604	15.051
Costi del personale	(153.756)	(141.315)
Variazione delle rimanenze	(1.842)	(1.268)
Acquisti materie prime e di consumo	(28.596)	(36.802)
Costi per servizi	(213.046)	(237.087)
Costi per godimento di beni di terzi	(25.680)	(27.448)
Oneri diversi di gestione	(9.561)	(7.639)
Accantonamenti	(2.396)	(2.572)
Svalutazione crediti	(5.623)	(5.358)
Margine operativo lordo	(19.693)	41.765
Ammortamenti attività immateriali	(3.369)	(2.253)
Ammortamenti attività materiali	(10.005)	(9.652)
Perdita di valore attività materiale e immateriale	-	(1.197)
Minusvalenze/Plusvalenze da cessione attività non correnti	225	2
Risultato operativo	(32.842)	28.665
Proventi (Oneri) finanziari	3.199	12.034
Oneri finanziari	(472)	(1.394)
Totale Proventi (Oneri) finanziari	2.727	10.640
Altri proventi (oneri) da attività e passività di investimento	(20.642)	(7.123)
Utili (perdite) da valutazione partecipazioni	-	(104)
Risultato prima delle imposte	(50.757)	32.078
Imposte sul reddito	4.321	(11.156)
Risultato netto	(46.436)	20.922

PROSPETTO DI DETTAGLIO DELLE VOCI DI BILANCIO PUBLIBICATO AI SENSI DELL'ART. 9 DELLA DELIBERA 129/02/CONS DELL'AUTORITÀ PER LE GARANZIE NELLE COMUNICAZIONI DENOMINATA INFORMATIVA ECONOMICA DI SISTEMA

	2009	2008
01 Vendita di copie	137.106.700,99	
02 Pubblicità	124.189.030,73	
03 - Diretta	120.069.110,26	
04 - Tramite concessionaria	4.119.920,47	
05 Ricavi da editoria online	78.230,82	
06 - Abbonamenti	78.230,82	
07 - Pubblicità	-	
08 Ricavi da vendita e di informazioni	-	
09 Ricavi da altra attività editoriale	41.075.007,79	
10 Totale voci 01+02+05+08+09	302.448.970,33	

ELENCO DELLE TESTATE IN ESCLUSIVA PUBBLICITARIA PER L'ANNO 2009

Editore	Testata	Titolo	www
S.I.P.I. S.r.l.	L'Espresso	www.lespresso.it	
S.I.P.I. S.r.l.	Quale Impresa	www.meteo.it	
E.BiMedia S.p.A.	ONI	www.gazzettadiparma.it	
T. & P. Editori srl	I Donatori	www.fim.it	
Quinto Talarico Editore S.p.A.	Aste Intaccapalli	www.rock.it	
Quinto Talarico Editore S.p.A.	Aste Intaccapalli Calabria	www.site.it	
Cooperativa Milenaria scari	Quiconomia	www.sport.it	
Quinto Talarico Editore S.p.A.	Insider	www.falsetto.it	
Radio Margherita S.p.A.	Radio Margherita	www.falsetto.it	
Blogosfera S.r.l.	www.blogosfera.it	www.falsetto.it	
Cocoppelli S.r.l. (Ex Sergio Chiesa)	www.dattasport.it	www.dattasport.it	
Italia News S.r.l.	www.italianews.it	www.donneweb.it	

14.000 chilometri di solidarietà



40 giorni di viaggio attraverso due continenti e undici stati. Finalmente il meritato arrivo a Ulaanbaatar dell'ambulanza della solidarietà.

Il 23 luglio scorso la partenza da piazza della Signoria, a Firenze. Quattordicimila chilometri di rally in quaranta giorni di viaggio, attraversando due continenti e undici stati (Repubblica Ceca, Romania, Grecia, Turchia, Armenia, Iran, Turkmenistan, Uzbekistan, Kazakistan, Russia e Mongolia). E, finalmente, l'arrivo a Ulaanbaatar dell'ambulanza della solidarietà, sponsorizzata anche da Alliance Medical.

L'idea è venuta all'Istituto Pratese di Radiologia di Prato e all'Istituto Radiologico Toscano di Pistoia che si sono messi in contatto con Riccardo Miniati, uno dei partecipanti del Mongol Rally 2011, e hanno deciso di supportare questa iniziativa benefica.

Mongol Rally, ideata ormai sei anni fa dall'associazione inglese "The Adventurists", è una manifestazione motoristica internazionale non

competitiva che ogni anno coinvolge quasi 500 team provenienti da tutto il mondo per sfidarsi in un viaggio via terra fino ad arrivare nella capitale mongola.

L'obiettivo è quello di raccogliere almeno mille sterline per ogni squadra da donare alle ONG che operano in Mongolia portandole a destinazione insieme ad automezzi per servizi sociali. Ogni team può scegliere il mezzo che preferisce per questa avventura, ma al rally sono ammesse solo piccole utilitarie o veicoli speciali come le ambulanze e non è previsto il supporto satellitare.

L'associazione che utilizzerà le donazioni raccolte è la Christina Noble Children's Foundation con il Blue Skies Ger Village. In questo villaggio, da oltre dieci anni, trovano ospitalità i bambini orfani e non ai quali manca il supporto familiare e a cui l'associazione cerca di dare un futuro

migliore offrendo un posto in cui poter vivere e l'istruzione scolastica.

Il gruppo toscano ha devoluto parte del ricavato anche ad Emergency per sostenere le attività mediche e ha raccolto medicine da donare a diverse associazioni umanitarie in Mongolia.

Dal blog del 3 settembre scorso di Riccardo Miniati, 40enne fiorentino, impiegato in una azienda di telecomunicazioni e che ama produrre birre artigianali: "E' stata dura ma ce l'abbiamo fatta. Siamo arrivati tutti sani e salvi e abbiamo consegnato la nostra ambulanza all'associazione inglese che provvederà ad utilizzarla al meglio. E' stata un'esperienza bellissima che ci ha insegnato molto, sotto tutti i punti di vista. Una prova importante per migliorare noi stessi e soprattutto per far del bene agli altri. Lungo il nostro tragitto e in paesi che credevamo inospitali, abbiamo trovato

invece quella sana cordialità verso il prossimo che nel mondo occidentale spesso ormai è difficile trovare. Non importava se eravamo stranieri e non parlavamo la stessa lingua, le persone ci hanno accolto nelle loro case con una gentilezza rara da ritrovare. Davvero grazie!"

Con Rik, questo nome con cui lo conoscono tutti a Firenze, hanno viaggiato Ilaria Voso, fotografa e unica donna dell'equipaggio, Emanuele Morretti Ocleppo di Brescia e il più giovane del gruppo, il 27enne Andrea.

Si può rivivere l'avventura appena conclusa di Riccardo e dei suoi tre compagni di viaggio su www.mongolrally2011.it. Il sito ufficiale della manifestazione "The Adventurists": <http://mongolrally.theadventurists.com>. Link all'associazione umanitaria ufficiale Christina Noble Children's Foundation: www.cncf.org.

Alliance Medical

IL PUNTO DI RIFERIMENTO
NEL MERCATO DEI SERVIZI DIAGNOSTICI

Reparti fissi

servizio di diagnostica
per immagini in outsourcing



Unità mobili

servizio di diagnostica
per immagini in outsourcing



Divisione Lithomobile

il maggior provider
nei servizi di litotrissia



Centri diagnostici

privati convenzionati



ALLIANCE MEDICAL SRL
www.alliancemedical.it

ROMA 00142 via Erminio Spalla, 41 • T +39 06518561 • F +39 0651856201 • info@alliancemedical.it

LISSONE (MB) 20035 piazza Giorgio La Pira, 6 • T +39 03946621 • F +39 0394662201 • info.mi@alliancemedical.it