Offerta Pubblica di Vendita e Sottoscrizione

e ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario, Segmento STAR, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. delle azioni ordinarie di **Elica S.p.A.**

elica HI-LIFE

Image Building / ColombiC&E

AVVISO DI AVVENUTA PUBBLICAZIONE DEL PROSPETTO INFORMATIVO

relativo all'Offerta Pubblica di Vendita e Sottoscrizione e all'ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario, Segmento STAR, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. delle azioni ordinarie di Elica S.p.A. depositato presso la CONSOB in data 27 ottobre 2006 a seguito dell'avvenuto rilascio di nulla-osta comunicato con nota n. 6085285 del 25 ottobre 2006. Il Prospetto Informativo contenente le informazioni sull'investimento è a disposizione presso la sede sociale di Elica S.p.A. (l'"**Emittente**" o la "**Società**") sul sito Internet dell'Emittente www.elica.com, presso Borsa Italiana S.p.A. ("**Borsa Italiana**") e presso gli intermediari incaricati del collocamento, che sono tenuti a consegnarne copia gratuita a chi ne faccia richiesta. L'adempimento di pubblicazione del Prospetto Informativo non comporta alcun giudizio della CONSOB sulla opportunità dell'investimento proposto e sul merito dei dati e delle notizie ad esso relativi. I termini utilizzati nel presente avviso con la lettera maiuscola e non espressamente definiti sono utilizzati con il medesimo significato ad essi rispettivamente attribuito nel Prospetto.

Coordinatori dell'Offerta Globale

UniCredit Markets & Investment Banking — JPMorgan

UniCredit Banca Mobiliare S.p.A.

Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica, Sponsor e Specialista

UniCredit Markets & Investment Banking

UniCredit Banca Mobiliare S.p.A.

Advisor finanziario dell'Emittente

ING WHOLESALE BANKING

1. Fattori di rischio

L'operazione descritta nel Prospetto Informativo presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in azioni.

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento, gli investitori sono invitati a valutare gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente e alle società del Gruppo, al settore di attività in cui esse operano, nonché agli strumenti finanziari offerti.

I fattori di rischio descritti di seguito devono essere letti congiuntamente alle informazioni contenute nel Prospetto Informativo.

I rinvii alle Sezioni, ai Capitoli e ai Paragrafi si riferiscono alle Sezioni, ai Capitoli e ai Paragrafi del Prospetto Informativo.

A. Fattori di rischio relativi all'attività dell'Emittente e del Gruppo

A.1 Rischi connessi alla capacità del Gruppo Elica di negoziare e mantenere in essere i contratti con i principali produttori di elettrodomestici internazionali ed alla concentrazione dei clienti

Attualmente la maggior parte dei ricavi del Gruppo è realizzata sulla base di contratti sottoscritti con i principali OEM, ai quali il Gruppo fornisce cappe da cucina ad uso domestico, che vengono poi immesse sul mercato con i marchi degli stessi OEM, nonché motori elettrici e gruppi motore. Nel 2005, i ricavi derivanti dalla vendita di cappe a Marchi di Terzi hanno contribuito per circa il 69% dei ricavi consolidati del Gruppo. Inoltre, nel medesimo periodo, i ricavi derivanti dalla vendita agli OEM di motori e gruppi motore hanno contribuito per circa il 18,2% dei ricavi consolidati del Gruppo. Sempre nel 2005, i primi tre clienti OEM (segnatamente Whirlpool, Electrolux e Indesit) hanno contribuito per circa il 33,5% dei ricavi consolidati del Gruppo e i primi 10 clienti hanno contribuito per circa il 52,6% dei ricavi consolidati del Gruppo. Nel triennio 2003 - 2005 i ricavi derivanti dai contratti in essere con i primi due clienti OEM (Whirlpool ed Electrolux) hanno rappresentato per ciascuno una percentuale compresa tra il 12% ed il 14% dei ricavi consolidati del Gruppo.

I rapporti commerciali con gli OEM sono disciplinati, nella maggior parte dei casi, da contratti di durata pluriennale. Tali rapporti prevedono diverse forme di collaborazione che comprendono attività di co *design* e *co engineering* dei prodotti. Il *management* pertanto ritiene che i rapporti commerciali instaurati con tali clienti siano solidi e stabili ed intende anche per il futuro puntare su un ulteriore rafforzamento e sviluppo di tali relazioni.

Tuttavia, qualora Elica non fosse in grado di mantenere o rinnovare alcuni dei suddetti contratti, e contestualmente non fosse in grado di negoziare a condizioni di mercato nuovi contratti con altri produttori di elettrodomestici internazionali in sostituzione di quelli eventualmente cessati, i risultati economici e le prospettive di crescita del Gruppo potrebbero risentirne negativamente.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1 e 6.4 del Prospetto Informativo.

A.2 Rischi relativi alla capacità del Gruppo di lanciare sul mercato prodotti innovativi

L'attività del Gruppo è caratterizzata da un'attenzione continua alla ricerca di soluzioni originali ed innovative nella progettazione e nel *design* dei propri prodotti, con particolare riferimento alla cappa da cucina ad uso domestico. Storicamente, infatti, il successo del Gruppo è stato legato alla capacità di concepire linee di prodotto innovative, tese ad anticipare le tendenze di mercato, caratterizzando il prodotto cappa quale oggetto di arredamento e di *design*.

Al fine di supportare la propria strategia rivolta all'innovazione tecnologica e stilistica, il Gruppo dispone di strutture di ricerca e sviluppo dedicate. Il *management* ritiene che queste strutture forniscano al Gruppo un vantaggio competitivo rispetto ai diretti concorrenti.

Qualora il Gruppo non fosse in condizione di proseguire nella propria strategia di continua innovazione ed originalità di prodotto, i risultati economici e la situazione finanziaria del Gruppo potrebbero risentirne.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.7 del Prospetto Informativo.

A.3 Rischi relativi alla strategia di espansione geografica del Gruppo

I mercati di riferimento dell'attività del Gruppo per il prodotto cappa da cucina ad uso domestico sono il mercato europeo, quello americano e quello asiatico. In particolare, il mercato dell'Europa Occidentale è caratterizzato da un'offerta che può essere un mercato competitivo e caratterizzato da un elevato livello di penetrazione del prodotto cappa, che si sta orientando progressivamente verso i prodotti di fascia alta.

Al fine di cogliere al meglio le opportunità derivanti dall'ingresso o dalla crescita del Gruppo in mercati localizzati in aree geografiche ritenute attraenti per la vendita dei propri prodotti, Elica ha intrapreso negli ultimi anni una strategia di espansione delle proprie attività nei mercati considerati a più elevato potenziale di crescita. Tale strategia è stata realizzata sia attraverso una presenza produttiva e commerciale sul territorio, sia attraverso la costituzione di accordi di *partnership* con operatori di settore locali.

In tale contesto, Elica intende proseguire la propria strategia basata sul rafforzamento nei mercati già presidiati e sull'espansione geografica in nuovi mercati. Nell'ambito di tale strategia, il Gruppo potrebbe tuttavia incontrare difficoltà connesse alla penetrazione in nuovi mercati ovvero alla individuazione delle preferenze di tali mercati e delle preferenze dei consumatori locali, particolarmente in relazione ai prodotti con Marchio Proprio. Inoltre, gli oneri e i tempi di *start-up* delle unità operative in corso di avvio in Messico e Polonia potrebbero rivelarsi più elevati del previsto, anche a causa della necessità di acquisizione e formazione di manodopera locale, nonché a causa di altri fattori non prevedibili. Il verificarsi di dette circostanze potrebbe condizionare, in termini di tempi e di costi, il raggiungimento degli obiettivi di crescita perseguiti, con un impatto negativo sui risultati economici del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.7 del Prospetto Informativo.

A.4 Rischi relativi all'operatività dei siti produttivi industriali ed ai rapporti con produttori terzi e parti correlate

Il Gruppo possiede e gestisce undici siti produttivi dislocati principalmente in Italia, nonché alcuni centri distributivi anch'essi dislocati prevalentemente in Italia.

Le produzioni svolte nei singoli siti produttivi necessitano di attività di coordinamento dei cicli produttivi, anche in relazione alle attività effettuate da soggetti terzi. Inoltre, tutti i siti produttivi e i centri di distribuzione sono soggetti a rischi operativi compresi, a titolo esemplificativo, guasti delle apparecchiature, mancato o ritardato adeguamento alla regolamentazione, mancate applicabile, revoca dei permessi e delle licenze, mancanza di forza lavoro o interruzioni di lavoro, interruzioni nelle forniture, circostanze che comportino l'aumento dei costi di trasporto dei prodotti, catastrofi naturali e interruzioni significative dei rifornimenti di materie prime.

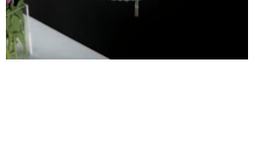
Nonostante il Gruppo adotti opportune misure per assicurare il coordinamento e salvaguardare la continuità e l'efficienza del proprio ciclo produttivo, non è possibile escludere che si verifichino eventi tali da causare interruzioni o inefficienze nella propria produzione. Il verificarsi di tali eventi potrebbe avere un impatto negativo sui risultati economici del Gruppo, nonché mettere a rischio i rapporti esistenti con i principali OEM.

In aggiunta, oltre ai propri siti produttivi, il Gruppo utilizza anche parti correlate e produttori terzi per la produzione di semilavorati e si avvale di magazzini centralizzati gestiti da operatori terzi per le attività di stoccaggio e logistica dei propri prodotti. Tali parti correlate e produttori, per la maggior parte italiani, sono costantemente sottoposti a controlli da parte del Gruppo e al rispetto di adeguati livelli di servizio in termini di qualità di prodotto e puntualità nei tempi di consegna.

Il Gruppo adotta una strategia volta ad internalizzare tutte le lavorazioni critiche e ad elevato valore aggiunto. Tuttavia l'utilizzo di produttori terzi per alcune fasi di lavorazione comporta rischi quali la cessazione del contratto.

Nonostante il parco produttori terzi, tra cui vi sono parti correlate, sia costituito da un ampio numero di aziende che non determina la sussistenza di rilevanti rapporti di dipendenza da alcuno di questi, ritardi o difetti nei prodotti forniti da terzi, ovvero l'interruzione o la cessazione dei relativi contratti in essere senza immediate soluzioni alternative disponibili potrebbero avere un impatto negativo sull'attività e sui risultati economici del Gruppo. Nel 2005, le attività produttive effettuate all'esterno hanno rappresentato il 54% del totale delle produzioni. I primi cinque ed i primi dieci terzisti inclusi le parti correlate hanno soddisfatto rispettivamente circa il 45% ed il 57% del totale delle lavorazioni svolte da società diverse da società del Gruppo. Per i rapporti con le parti correlate si rimanda alla Sezione Prima, Capitolo 19 del Prospetto Informativo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.3.2 e 6.1.4.1, del Prospetto Informativo.



A.5 Rischi relativi alla capacità del Gruppo di integrare con successo le società e le aziende recentemente acquisite

Nei primi mesi dell'anno 2006, è stata perfezionata l'acquisizione del ramo d'azienda cappe e motori della società Turbo Air, operante nel distretto di Fabriano ed attiva nel settore della progettazione e costruzione di cappe da cucina ad uso domestico, nonché nel settore della progettazione e costruzione di motori elettrici per cappe. Tale acquisizione è stata effettuata a fronte del pagamento di un corrispettivo fisso pari ad euro 148.000 e di un corrispettivo variabile relativo all'avviamento da determinarsi in relazione ad utile lordo realizzato dal ramo ceduto realizzato nel periodo 1° gennaio – 30 giugno 2006 e comunque non eccedente la somma complessiva di Euro 6.500.000.

Il Gruppo ritiene che tale recente operazione rappresenti un'importante opportunità di crescita e di sviluppo, grazie alle possibili economie di scala ed alla complementarietà delle rispettive tipologie di prodotti, delle organizzazioni commerciali e delle strutture produttive nonché dei mercati di vendita. Tali elementi, ove opportunamente sfruttati, potrebbero consentire la realizzazione di significative sinergie, in termini di incremento di volumi e penetrazione di nuovi mercati. Il *management* del Gruppo, nel recente passato, ha portato a termine diverse acquisizioni ed ha altresì dimostrato di essere in grado di gestire la successiva fase di integrazione delle imprese acquisite.

Tuttavia il conseguimento di una compiuta integrazione con la nuova realtà aziendale acquisita potrebbe presentare impreviste difficoltà, in particolare per ciò che attiene all'integrazione dei diversi sistemi informativi di gestione contabile e richiedere tempi e costi superiori rispetto a quelli stimati ovvero produrre benefici inferiori alle aspettative. Ove tali circostanze si verificassero, il Gruppo potrebbe non riuscire a realizzare le prospettate sinergie, con conseguenti possibili impatti sulle sue attività, nonché sui propri risultati economici e patrimoniali.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5.3 e Capitolo 22, del Prospetto Informativo.

A.6 Rischi relativi alla strategia di crescita dei prodotti con Marchio Proprio

Le cappe da cucina ad uso domestico prodotte dal Gruppo vengono commercializzate sul mercato sia con Marchi Propri, sia con Marchi di Terzi, in particolare modo con marchi dei principali OEM internazionali. Le cappe commercializzate con Marchi di Terzi costituiscono attualmente la parte maggiore del volume delle vendite di cappe realizzate dal Gruppo, con una quota pari a circa l'84% del totale dei ricavi dell'Area Cappe per il 2005.

Nel corso degli anni, valorizzando la propria capacità di innovazione e l'originalità del *design*, Elica ha progressivamente sviluppato anche la produzione e la commercializzazione di prodotti con Marchi Propri, caratterizzati da una più elevata marginalità rispetto ai prodotti con Marchi di Terzi. In tale ottica, il Gruppo persegue una specifica politica di specializzazione dell'offerta in modo da renderla compatibile con quella rivolta ai principali OEM internazionali.

Il successo di tale strategia, che caratterizza anche gli obiettivi di crescita del Gruppo, dipenderà, tra l'altro, dalla capacità di continuare ad investire con successo nell'originalità delle linee di prodotti con Marchi Propri, al fine di differenziarle adeguatamente da quelle fornite agli OEM e di cogliere altresì le opportunità derivanti dalla crescente domanda di prodotti di alta gamma e ad elevato contenuto di *design* dettata dalle nuove tendenze nell'arredamento di interni.

L'eventuale incapacità da parte del Gruppo di rispondere alle esigenze del mercato con un'offerta di prodotti adeguatamente differenziata ed originale potrebbe compromettere gli obiettivi di crescita del Gruppo ed avere un impatto negativo sui risultati economici dello stesso.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.7, del Prospetto Informativo.

A.7 Rischi connessi alla dipendenza da personale chiave

Un fattore di successo del Gruppo Elica è rappresentato dalla presenza al proprio interno di alcune figure chiave dotate di elevata esperienza manageriale e tecnica. L'attuale Presidente, Francesco Casoli, l'Amministratore Delegato, Massimo Marchetti, nonché gli altri dirigenti e i responsabili delle funzioni dedicate al *design*, ricerca e sviluppo, produzione e vendita hanno maturato una profonda conoscenza dell'attività del Gruppo, del settore ed in cui esso opera e della clientela di riferimento e svolgono ruoli chiave per il successo del Gruppo.

Pertanto, qualora il rapporto professionale con talune di queste figure dovesse venire meno, la loro mancata sostituzione con figure idonee in tempi brevi potrebbe incidere negativamente sull'attività e sui risultati economici del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.6.6 e Sezione Prima, Capitolo 14, del Prospetto Informativo.

A.8 Rischi connessi alla fluttuazione dei prezzi e alla disponibilità delle materie prime

I costi di produzione del Gruppo Elica, al pari di quelli degli altri operatori del settore, sono influenzati dall'andamento dei prezzi delle principali materie prime, con particolare riferimento a quelle che rivestono carattere strategico come, ad esempio, acciaio inox, rame e altri metalli ferrosi. Il Gruppo è pertanto esposto al rischio di oscillazioni dei prezzi di acquisto di tali componenti, dovuto a diversi fattori solo parzialmente controllabili da Elica. La Società adotta costantemente politiche di controllo dei prezzi, basate anche sulla costruzione di rapporti duraturi e stabili con i fornitori strategici del Gruppo, nonche' politiche di copertura e pertanto storicamente ha saputo contenere gli effetti negativi delle variazioni nel costo delle materie prime utilizzate per la propria attività. Tuttavia non si può escludere che un incremento anomalo e particolarmente protratto nel tempo dei costi delle principali materie prime impiegate possa riflettersi negativamente sui risultati economico finanziari del Gruppo, nel caso non fossero adottate politiche opportune di trasferimento dei maggiori costi direttamente sui prezzi dei prodotti ai clienti.

L'attività del Gruppo dipende inoltre dall'approvvigionamento delle materie prime necessarie per la produzione, in relazione alle quali il Gruppo è sempre stato sinora capace di reperire e sostituire agevolmente i fornitori.

Tuttavia, in caso di tensioni sul fronte dell'offerta imputabili all'interruzione dei rapporti con uno o più fornitori, il Gruppo potrebbe incontrare delle difficoltà nell'approvvigionamento in quantità e tempi adeguati per garantire la continuità della produzione, con riflesso negativo sull'attività del Gruppo.

Al 31 dicembre 2005 l'incidenza dei primi cinque e dei primi dieci fornitori di materie prime sul totale degli acquisti di materie prime era pari rispettivamente al 24% e al 36%.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.3.2 e 6.1.4.1, del Prospetto Informativo.

A.9 Rischi relativi alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale

L'affermazione nel tempo dei prodotti del Gruppo Elica dipende in misura significativa dalla messa a punto di soluzioni innovative per tecnologia, funzionalità e *design*. A tal fine, Elica fa affidamento sulle leggi a tutela della protezione legale dei propri diritti di proprietà industriale derivante dalla registrazione degli stessi, nonché alla protezione del proprio *know how* industriale ai sensi della normativa applicabile, al fine di evitare il rischio di imitazione o di riproduzione dei prodotti da parte dei concorrenti o di terzi non autorizzati.

Tuttavia non vi è certezza che il Gruppo sia in grado di ottenere in tutte le giurisdizioni in cui opera un'efficace tutela dei propri diritti di privativa, né è possibile escludere che i terzi vengano a conoscenza del *know how* o di segreti industriali, o che i concorrenti del settore riescano a sviluppare prodotti, *know howe* tecnologie analoghe a quelle del Gruppo Elica. Inoltre, sebbene il *management* ritenga che i prodotti del Gruppo non violino diritti di privativa di terzi, non è possibile escludere che terze parti sostengano con successo, anche in sede giudiziaria, la sussistenza di tali violazioni.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.2, del Prospetto Informativo.

A.10 Rischi connessi alla responsabilità da prodotto

L'attività del Gruppo Elica comporta l'assunzione delle responsabilità tipiche del produttore per i danni derivanti da prodotti difettosi e per la prestazione della garanzia di buon funzionamento. Inoltre, una parte delle vendite effettuate dal Gruppo ha luogo negli Stati Uniti d'America, paese in cui il regime della responsabilità per danni a cose o persone arrecati da prodotti difettosi è particolarmente rigoroso. Il Gruppo, oltre ad applicare severi *standard* di controllo della qualità dei propri prodotti, dispone di coperture assicurative inerenti alla responsabilità da prodotto e la copertura dei costi connessi ad eventuali campagne di richiamo che la Società ritiene adeguati ai rischi tipici dell'attività svolta.

Ciò nonostante, non è possibile escludere che alcuni prodotti del Gruppo presentino difetti di fabbricazione e che le coperture assicurative possano rivelarsi inadeguate. Le Società del Gruppo non sono state coinvolte in procedimenti o transazioni rilevanti generate da richieste di risarcimento di danni da prodotti e storicamente non vi sono state condanne nei loro confronti per responsabilità da prodotto. Tuttavia non è possibile escludere che in futuro vengano intentate cause di tale natura nei confronti di società del Gruppo e che, qualora queste dovessero risultare soccombenti, i risarcimenti dovuti siano tali da influire negativamente sull'attività e sui risultati economici del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1, del Prospetto Informativo.

A.11 Rischi relativi alle oscillazioni dei tassi di cambio

La valuta del bilancio consolidato di Gruppo è l'Euro. Inoltre, il Gruppo è solito utilizzare l'Euro per commercializzare i propri prodotti anche all'estero. In alcuni casi, tuttavia, il Gruppo conclude e continuerà a concludere operazioni in valute diverse dall'Euro, pur mantenendo la base costi prevalentemente in Euro, ed in particolare in Sterline Inglesi per quanto riguarda le vendite in Gran Bretagna, in Dollari USA per quanto riguarda le vendite negli Stati Uniti d'America e in taluni mercati asiatici nonché in Yen per quanto riguarda le vendite in Giappone. Al 31 dicembre 2005 l'ammontare complessivo dei ricavi in valute diverse dall'Euro (calcolati sulla base dei rispettivi cambi medi di vendita) era pari a circa il 7,9% del totale dei ricavi consolidati. Tale percentuale è destinata ad aumentare in relazione alla politica di espansione geografica intrapresa dal Gruppo, con particolare riferimento ai mercati del continente americano.

Il Gruppo è pertanto potenzialmente esposto al rischio derivante dalle fluttuazioni dei tassi di cambio tra le diverse divise che potrebbe influenzare i relativi risultati economici. Al fine di ridurre gli effetti delle variazioni di cambio tra Euro e Dollaro americano, il Gruppo utilizza strumenti derivati con lo scopo di coprire il rischio di cambio relativamente alle vendite future previste. Inoltre, la strategia di espansione geografica del Gruppo prevede altresì politiche di allineamento delle valute di acquisto di beni e servizi a quelle di vendita dei prodotti.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 9, e Sezione Prima, Capitolo 10, Paragrafo 10.4.1, del Prospetto Informativo.

A.12 Adeguamento dello statuto sociale alle previsioni della Legge 28 dicembre 2005 n. 262

In data 12 aprile 2006, l'Assemblea Straordinaria della Società ha deliberato l'approvazione del testo del nuovo statuto sociale, che entrerà in vigore alla data di emanazione del provvedimento di ammissione a quotazione da parte di Borsa Italiana delle Azioni dell'Emittente sul MTA-Segmento STAR, al fine di adeguare il sistema di governo societario di Elica alle norme di legge applicabili nonché ai principi contenuti nel Codice di Autodisciplina e alle disposizioni del Regolamento di Borsa per l'MTA-Segmento STAR. Tale statuto, peraltro, non è ancora stato adeguato ad alcune disposizioni introdotte dalla Legge n. 262 del 28 dicembre 2005, entrata in vigore il 12 gennaio 2006, considerato che l'attuale incertezza normativa al riguardo potrebbe determinare possibili modificazioni della relativa disciplina nel breve periodo.

Ciononostante Elica provvederà a modificare il proprio statuto sociale limitatamente alle disposizioni normative riguardanti l'introduzione del meccanismo del c.d. "voto di lista" dei componenti del consiglio di amministrazione che consenta a nomina di almeno un consigliere espressione dei soci di minoranza nei rispetti dei termini di legge, che attualmente prevedono il perfezionamento degli adeguamenti statutari entro la data del 12 gennaio 2007.

Con riferimento alla composizione del Collegio Sindacale, si segnala che il Collegio Sindacale dell'Emittente attualmente in carica scadrà alla data dell'Assemblea chiamata ad approvare il bilancio al 31 dicembre 2008 e pertanto la nomina del Presidente del Collegio Sindacale da parte della minoranza potrà avvenire in occasione di tale Assemblea.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 16, Paragrafi 16.3 e 16.4, del Prospetto Informativo.

A.13 Rischi relativi ai Rapporti con parti correlate

La società Air Force è controllata da Fintrack S.p.A. (società controllata dal soggetto controllante dall'Emittente). Air Force svolge attività di produzione e commercializzazione di cappe aspiranti destinate principalmente a determinati distributori e produttori di cucine che richiedono modelli personalizzati da destinare prevalentemente al mercato tedesco.

Sebbene Air Force commercializzi i propri prodotti a clienti che richiedono modelli personalizzati non realizzati da Elica, tale attività potrebbe essere comunque considerata in concorrenza con quella svolta dal Gruppo.

Affitto di ramo d'azienda da Jet Air

A far data dall'1 gennaio 2004, Elica ha preso in affitto da Jet Air l'intero ramo aziendale relativo alle lavorazioni industriali. Tale operazione ha consentito di utilizzare le competenze, le risorse e le applicazioni informatiche di Elica in modo da poter programmare con una migliore efficacia ed efficienza le lavorazioni e di gestire in modo sistematicamente integrato il ciclo di produzione e la programmazione dei prodotti finiti.

A far data dal febbraio 2006, Elica ha acquisito il controllo totalitario di Jet Air (Cfr. Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5.3, del Prospetto Informativo).

Rapporti commerciali con società collegate

I rapporti in essere con le società collegate sono continuativi e di natura commerciale e sono regolati a condizioni di mercato. Più precisamente si indicano i principali rapporti:

A) Air Force S.p.A.: il Gruppo vende ad Air Force la maggioranza dei componenti semilavorati che vengono poi da quest'ultima assemblati nel prodotto finito. Air Force vende, prevalentemente nel mercato tedesco, a determinate tipologie di Produttori di Cucine e *Kitchen Studio* cappe da cucina altamente customizzate ed inoltre produce per conto del Gruppo alcuni modelli di cappe da cucina.

B) ISM S.r.l.: tale società svolge per determinate famiglie di cappe l'intero ciclo delle lavorazioni meccaniche (stampaggio, piegatura, saldatura e similari), trasformando le materie prime fornite dal Gruppo. La società svolge inoltre le lavorazioni di assemblaggio per le Cappe Camino di minore complessità. L'incremento del volume d'affari registrato nel 2005 rispetto al 2004 è direttamente attribuibile all'entrata in funzione del nuovo reparto di assemblaggio delle Cappe Camino, consentendo una maggiore flessibilità ai reparti produttivi degli stabilimenti del Gruppo.

C) Roal Electronics S.p.A.: il Gruppo Elica acquista da Roal Electronics S.p.A. schede elettroniche di comando per il funzionamento delle cappe da cucina e, di contro, vende alla stessa trasformatori che costituiscono componenti di Roal Electronics S.p.A.. In data 21 aprile 2006, l'assemblea dei soci di tale società in sede straordinaria ha deliberato la riduzione del capitale sociale ad Euro 6.938.000 per copertura delle perdite pregresse superiore ad un terzo del capitale sociale. In data 28 aprile 2006, il consiglio di amministrazione della società, in esecuzione della delega attribuitagli dall'articolo 5 dello statuto sociale, ha deliberato l'integrale conversione del prestito obbligazionario convertibile in capitale sociale per l'intero ammontare di Euro 9.668.000, portando il capitale sociale a Euro 16.606.000. Interbanca e Francesco Casoli detengono rispettivamente il 20,2% e il 9,5% del capitale sociale di Roal Electronics S.p.A.. Inoltre, Elica e Roal Electronics S.p.A. hanno in comune la maggioranza degli amministratori.

D) Immobiliare Camino S.r.l.: Turbo Air conduce in locazione tre immobili di proprietà di Immobiliare Camino S.r.l.. Nell'ambito del piano di riorganizzazione di Turbo Air è previsto che la stessa trasferisca progressivamente in altri siti produttivi del Gruppo le produzioni svolte negli immobili concessi in locazione dalla Immobiliare Camino S.r.l. così da permettere alla stessa la vendita a terzi di tali immobili.

L'Emittente ritiene che le condizioni alle quali sono state concluse le predette operazioni siano allineate a quelle di mercato.

Al fine di disciplinare l'operatività delle operazioni con parti correlate, la Società ha adottato in data 12 aprile 2006 uno specifico regolamento (Cfr. Sezione Prima, Capitolo 16, Paragrafo 16.4, del Prospetto Informativo).

Per maggiori informazioni sui termini di tali rapporti commerciali si rinvia alla Sezione Prima, Capitoli 19 e 20, del Prospetto Informativo.

A.14 Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e previsionali sull'evoluzione dei mercati di riferimento

Il presente Prospetto Informativo contiene dichiarazioni di preminenza e stime sul posizionamento del Gruppo Elica quali, ad esempio, quelle riportate in tema di sintesi delle caratteristiche dei settori di attività di Elica, di programmi futuri e strategie, delle informazioni fornite sulle tendenze previste, del posizionamento competitivo di Elica, nonché di sviluppo e/o di prospettive del Gruppo, formulate dalla Società sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati pubblici e della propria esperienza. Peraltro, alcune dichiarazioni di preminenza sono fondate su parametri qualitativi, quali, ad esempio, le caratteristiche intrinseche dei prodotti e la forza dei marchi e dei brevetti. Il presente Prospetto Informativo contiene, inoltre, informazioni di carattere previsionale circa gli obiettivi prefissati dalla Società e l'evoluzione del mercato di riferimento in cui la stessa ed il Gruppo Elica operano quali, ad esempio, quelle riportate in tema di prospettive del Gruppo.

Non è possibile garantire che tali informazioni e previsioni possano essere confermate o mantenute. Inoltre, le informazioni contenute nel presente Prospetto Informativo che provengono da fonti terze non sono state verificate in modo indipendente dall'Emittente. I risultati del Gruppo Elica e l'andamento dei suddetti settori potrebbero risultare differenti da quelli ipotizzati in tali dichiarazioni a causa di rischi noti ed ignoti, incertezze ed altri fattori enunciati, fra l'altro, nella presente Sezione dei fattori di rischio.

B. Fattori di rischio relativi al settore in cui operano l'Emittente e il Gruppo

B.1 Rischi relativi all'elevato grado di competitività dei mercati in cui opera il Gruppo

I mercati delle cappe da cucina ad uso domestico e dei motori elettrici in cui è attivo il Gruppo sono caratterizzati dalla presenza di pochi gruppi industriali nazionali ed internazionali in competizione tra loro. In tale contesto, la Società ritiene che il Gruppo sia in grado di affrontare efficacemente tale pressione competitiva grazie, da un lato, ai rapporti di collaborazione consolidati nel tempo con i principali produttori di elettrodomestici internazionali e, dall'altro lato, alla capacità di progettare e realizzare nuovi prodotti caratterizzati da innovazione, cura del *design* ed elevata qualità. Ciò nondimeno, i concorrenti potrebbero comunque rivelarsi in grado di sviluppare nel tempo prodotti dalle prestazioni comparabili o superiori rispetto a quelle del Gruppo, aumentando in tal modo la sua esposizione alla dinamica concorrenziale.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.5, del Prospetto Informativo.

B.2 Rischi relativi allo sviluppo della domanda nei mercati di riferimento

Il Gruppo è da tempo presente in misura significativa con i propri prodotti nei principali mercati europei. Tali mercati sono caratterizzati da un elevato grado di conoscenza e di penetrazione del prodotto cappa e si stanno orientando progressivamente verso i prodotti di fascia alta. Inoltre, al fine di cogliere opportunità di ulteriore crescita, il Gruppo ha intrapreso una strategia di espansione delle proprie attività in aree geografiche ritenute attraenti per la vendita dei propri prodotti, quali gli Stati Uniti d'America, la Russia e i paesi CSI e i paesi dell'Estremo Oriente.

Gli investimenti del Gruppo, in particolare quelli finalizzati all'espansione nel mercato americano, sono stati effettuati, tra l'altro, sulla base di un'analisi della domanda di cappe ad uso domestico. Qualora le previsioni di crescita della domanda e/o di evoluzione delle preferenze della clientela effettuate dal *management* fossero disattese, i risultati del Gruppo potrebbero risultarne pregiudicati.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2, del Prospetto Informativo.

B.3 Rischi connessi al quadro normativo di riferimento

Le attività del Gruppo Elica sono sottoposte alla normativa in tema di tutela dell'ambiente e della sicurezza dei luoghi di lavoro dei paesi in cui il Gruppo svolge la propria attività produttiva (Italia e Polonia), nonché in tema di tutela ambientale inerente ai prodotti che il Gruppo commercializza, tra le quali si segnalano, in particolare, le Direttive 2002/95/CE (c.d. Direttiva RoHS) e la Direttiva 2002/96/CE (c.d. Direttiva WEEE o RAEE, modificata con la Direttiva 2003/108/CE). La Società ritiene che gli investimenti sostenuti in passato, quelli attualmente previsti e le iniziative in corso di implementazione nel settore ambientale e della sicurezza permettano al Gruppo di essere sostanzialmente in regola con le normative e le autorizzazioni applicabili alla propria attività. Tuttavia non è possibile escludere che sia necessario in futuro incrementare tale livello di investimenti per far fronte al mutamento degli *standard* richiesti o delle tecnologie utilizzate. Inoltre, non è possibile escludere che, a causa del verificarsi di circostanze non prevedibili o eccezionali, il Gruppo debba in futuro sostenere spese straordinarie in materia ambientale e di sicurezza dei luoghi di lavoro e che tali spese abbiano un effetto negativo sulle attività e sui risultati economici del Gruppo.

L'attività del Gruppo Elica presenta altresì il rischio di esposizione dei propri dipendenti ad agenti chimici e fisici nei siti produttivi. Sebbene i sistemi adottati dal Gruppo per prevenire danni da esposizioni a tali agenti siano sostanzialmente conformi alla normativa vigente, non è possibile escludere che a seguito dell'evoluzione delle conoscenze in materia, ovvero per l'accertamento negli anni di effetti dannosi derivanti dall'esposizione, anche in periodi precedenti, a tali agenti, rendano in futuro necessari degli investimenti straordinari da parte del Gruppo per migliorare tali sistemi di protezione o questo possa essere esposto a richieste di risarcimento.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 8, Paragrafo 8.2, del Prospetto Informativo.

B.4 Rischi relativi alla situazione macroeconomica

L'andamento della domanda dei prodotti offerti dal Gruppo Elica è legato all'andamento macroeconomico nazionale ed internazionale. L'essione nella crescita economica generale ovvero incertezze sulle future prospettive economiche hanno storicamente avuto un impatto negativo sulla propensione al consumo nei mercati in cui il Gruppo opera. Di conseguenza, flessioni economiche ovvero incertezze potrebbero avere un impatto negativo sull'attività e sui risultati economici del Gruppo Elica.

C. Fattori di rischio relativi all'Offerta Globale e agli strumenti finanziari offerti

C.1 Operazioni relative a Strumenti finanziari oggetto della sollecitazione

Nel corso dell'anno 2000, Interbanca S.p.A. e Iniziativa Gestione Investimenti S.G.R. S.p.A. hanno acquistato una partecipazione pari a circa il 5% cadauna del capitale sociale di Elica, successivamente aumentata a circa il 7,27% ciascuna, per un corrispettivo complessivo pari a circa Euro 9,1 milioni ciascuna. Inoltre, Studios Winchell S.L. ha acquisito una partecipazione pari a circa il 5% del capitale sociale di Elica, per un corrispettivo complessivo pari a circa Euro 6,3 milioni corrispondenti ad una valorizzazione della Società pari a Euro 125 milioni e ad una valorizzazione per azione[1] pari ad Euro 12,32 (ovvero ad Euro 2,46 per azione a seguito del frazionamento del valore nominale delle azioni Elica deliberato dall'Assemblea straordinaria dell'Emittente in data 12 aprile 2006).

Nell'ambito della medesima operazione sono state concesse da FAN S.A. ad Interbanca S.p.A., Iniziativa Gestione Investimenti S.G.R. S.p.A. e Studios Winchell S.L. distinte opzioni di vendita aventi ad oggetto l'intera partecipazione dalle stesse detenuta nel capitale sociale di Elica, legate ad un meccanismo preconcordato di fissazione del prezzo della partecipazione stessa, ed esercitabili in ogni momento a far data dal 30 giugno 2005 e fino al 31 luglio 2006.

In data 21 dicembre 2005, Interbanca S.p.A., in esecuzione degli accordi sopramenzionati ha ceduto la totalità delle azioni Elica dalla