



Report annuale del 2011

Lettera agli azionisti

Gentili azionisti,

L'anno fiscale 2011 è stato uno degli anni in cui in Cisco abbiamo assistito alle più importanti trasformazioni. Ci siamo prefissati delle priorità, abbiamo semplificato i processi e siamo intervenuti in modo da garantire all'azienda una leadership di mercato costante. Abbiamo modificato in modo aggressivo la modalità con cui gestiamo le nostre attività aziendali al fine di diventare un partner più pronto e flessibile e con l'obiettivo di aumentare la nostra capacità di produrre benefici concreti per i nostri azionisti, i nostri clienti, i nostri partner e i nostri dipendenti.

Nell'ambito della trasformazione, abbiamo continuato a svolgere le nostre attività e siamo riusciti ad aumentare le entrate relative all'anno fiscale fino ad oltre 43 miliardi di dollari statunitensi. Aspetto ancora più importante, abbiamo creato le basi necessarie per preparare Cisco alla prossima fase di crescita e redditività.

Riteniamo che la rete continuerà a crescere in termini di importanza e potrebbe diventare l'asset IT più strategico per i nostri clienti. Continueremo a sviluppare tecnologie, servizi e piattaforme software che consentano ai clienti di sfruttare la rete per risolvere le problematiche aziendali più critiche; questo, di conseguenza, secondo le nostre previsioni, produrrà maggiori benefici per i clienti e gli azionisti della nostra azienda e inoltre consoliderà la nostra posizione di leadership in un mondo basato sulle reti in costante evoluzione.

Nel contesto attuale, siamo fortunati a essere un'azienda con basi eccezionalmente solide. Da un punto di vista tecnologico, l'innovazione e il supporto tecnico ai clienti sono rimasti i punti di forza della nostra azienda e siamo riusciti a creare il marchio più affidabile nel settore dei servizi di rete, come è confermato dalla nostra posizione di leadership incontrastata nel mercato. Inoltre, le nostre strategie d'impresa rimangono solide: abbiamo generato un ingente flusso di cassa con le nostre attività aziendali, abbiamo mantenuto uno stato patrimoniale bilanciato, manteniamo delle solide relazioni con i nostri partner e i nostri clienti e deteniamo posizioni di leadership in diversi mercati emergenti creando i presupposti per un futuro basato su reti intelligenti.

I nostri partner (oltre 52.000) a livello globale continuano ad accogliere le nostre offerte con entusiasmo per i seguenti motivi: i nostri prodotti e i nostri servizi leader nel settore, il nostro personale e le nostre relazioni, la nostra leadership in termini di innovazione e creatività, la nostra capacità di fornire architetture per la risoluzione dei problemi aziendali, la nostra capacità di ridurre i rischi, le complessità e i costi e il nostro impegno ad aiutare i nostri clienti a raggiungere il successo.

Con l'ingresso nell'anno fiscale 2012, gestiremo le nostre attività come azienda "Cisco di nuova generazione", ovvero meno complessa, più flessibile e incentrata su cinque priorità fondamentali: leadership nel nostro settore di attività principale (router, switch e relativi



servizi), che comprende soluzioni di sicurezza e mobilità complete, soluzioni di collaborazione che includono funzionalità di telepresenza, la virtualizzazione dei data center e il cloud computing, funzionalità video e architetture per la trasformazione aziendale per risolvere le problematiche tecnologiche e aziendali più importanti dei nostri clienti tramite l'offerta di una soluzione completa.

Report annuale del 2011  
Lettera agli azionisti

Riteniamo di trovarci in una posizione privilegiata per sfruttare tali iniziative, in parte grazie ai cambiamenti significativi attuati nell'arco dello scorso anno a seguito delle nostre valutazioni interne, guidate da Gary Moore, nuovo Chief Operating Office, da 10 anni in Cisco, nonché a seguito dei commenti ricevuti dai nostri clienti.

Innanzitutto, abbiamo ottimizzato i costi e prevediamo di ridurre le spese operative relative all'anno fiscale 2012 per un importo pari a 1 miliardo di dollari statunitensi su base annua. Nell'ambito di questo obiettivo, stiamo riducendo il personale e altri costi per ottimizzare il nostro modello operativo.

In secondo luogo, siamo intervenuti in modo decisivo per ottimizzare la nostra gamma di prodotti. Abbiamo preso la decisione di rinunciare ai nostri investimenti (o di ridurli materialmente) in diverse categorie della nostra gamma di prodotti e soluzioni. Questa operazione ha consentito la redistribuzione di oltre 200 milioni di dollari statunitensi di investimenti in tutti i settori che interessano le cinque priorità fondamentali dell'azienda illustrate in precedenza.

In terzo luogo, abbiamo riorganizzato le nostre strutture commerciali, operative e di erogazione dei servizi con l'intento di garantire un livello di affidabilità trasparente in merito agli obiettivi di accelerazione delle procedure decisionali, di orientamento verso miglioramenti importanti in termini di produttività e di una incentivazione più rapida delle innovazioni.

In quarto luogo, siamo intervenuti in modo da offrire maggiori benefici agli azionisti con l'erogazione di dividendi liquidi trimestrali e abbiamo continuato a mantenere un atteggiamento aggressivo nell'ambito del nostro programma di riacquisto di titoli. Nell'anno fiscale 2011, abbiamo restituito oltre 7 miliardi di dollari statunitensi ai nostri azionisti tramite queste operazioni.

Benché siano già state gettate le basi per una semplificazione dell'azienda e siano state già completate le attività più onerose, riteniamo che ora sia giunto il momento di accelerare la nostra transizione. La "Next Cisco" ritiene che sia necessario mantenere un atteggiamento disciplinato e reattivo. In passato il nostro obiettivo consisteva nel consentire ai nostri clienti di aumentare il proprio vantaggio competitivo e la propria redditività tramite l'ottimizzazione delle reti. Oggi, una Cisco più agile, flessibile e aggressiva, sta alzando la posta nel perseguire questo obiettivo.



Il nostro obiettivo consiste nel creare reti intelligenti che diventino l'asset IT, di comunicazione e di business, maggiormente strategico e che rappresentino un valido supporto per la risoluzione dei problemi tecnologici e aziendali più importanti. Questo è il nostro proposito e riteniamo che, se forniamo ai nostri clienti reti intelligenti e architetture tecnologiche basate su piattaforme software, su prodotti e servizi integrati, riusciremo a raggiungerlo e a superare la prossima transizione tecnologica.

## **INFORMAZIONI FINANZIARIE**

Report annuale del 2011

Lettera agli azionisti

Esaminando il nostro slancio produttivo, si noterà che rispondiamo in modo più che soddisfacente alle problematiche del mercato, cogliendo nuove opportunità commerciali e imponendoci sulla concorrenza. Dal nostro punto di vista, il nostro approccio architeturale, i nostri vantaggi in termini di scalabilità e l'ampia gamma di prodotti sono i motivi principali del nostro successo. Benché abbiamo attraversato delle situazioni di difficoltà durante l'anno fiscale 2011, le dinamiche di mercato complessive e il cambiamento dei comportamenti dei clienti in termini di acquisti allineate alla nostra gamma di prodotti rappresentano i motivi per cui riteniamo di poter mantenere una competitività a lungo termine.

Nell'anno fiscale 2011, Cisco ha registrato vendite nette pari a oltre 43 miliardi di dollari statunitensi, con un incremento dell'8% rispetto all'anno precedente. Le vendite di prodotti relative all'anno fiscale 2011 ammontano a 34,5 miliardi di dollari statunitensi, con un incremento del 6% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Abbiamo continuato a sviluppare un atteggiamento strategico nelle nostre relazioni con i clienti come è confermato da un incremento dei nostri ricavi derivanti dai nostri servizi del 14% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente pari a 8,7 miliardi di dollari statunitensi, che rappresentano approssimativamente il 20% dei nostri ricavi totali. Le vendite in tutte le aree geografiche in cui siamo presenti sono state bilanciate e in ciascuna area i ricavi sono cresciuti rispetto all'anno fiscale 2010. Nel tentativo di accelerare le nostre procedure decisionali con maggiore affidabilità e uniformità al fine di garantire un supporto migliore ai paesi emergenti e alle nostre cinque priorità fondamentali illustrate in precedenza, a partire dall'anno fiscale 2012, abbiamo organizzato le nostre attività operative in tre aree geografiche: Americhe, Europa, Medio Oriente e Africa (" EMEA" ), nonché l'area Asia Pacifico, il Giappone e la Cina (" APJC" ).

Da un punto di vista tecnologico, nell'anno fiscale 2011 abbiamo registrato un miglioramento nella maggior parte delle nostre categorie di prodotti. Tuttavia, i ricavi derivanti dalle vendite di switch sono risultati invariati rispetto all'anno fiscale 2010, a causa dell'effetto combinato delle continue transizioni della nostra gamma di prodotti, della riduzione degli investimenti da parte del settore pubblico e delle conseguenze delle maggiori pressioni esercitate dalla concorrenza.



I ricavi derivanti dalla vendita di router sono aumentati approssimativamente del 6% rispetto all'anno precedente, grazie a un incremento delle vendite dell'8%, pari a 334 milioni di dollari statunitensi, dei nostri router di fascia alta. Per quanto riguarda i prodotti router di fascia alta, l'incremento è scaturito da un aumento delle vendite dei prodotti Cisco ASR (Aggregation Services Routers) 5000, derivanti dall'acquisizione effettuata nel dicembre del 2009 della società Starent e da un aumento delle vendite dei prodotti Cisco ASR 1000 e Cisco ASR 9000.

I ricavi derivanti dai nostri nuovi prodotti sono aumentati del 14% pari a 13 miliardi di dollari statunitensi. Nell'ambito di questa gamma di prodotti, le vendite delle nostre soluzioni per la collaborazione sono aumentate del 31%, pari a 972 milioni di dollari statunitensi, grazie in parte all'inclusione delle vendite effettuate da Tandberg nell'ambito della linea di prodotti Cisco TelePresence. Inoltre, anche le vendite relative ai prodotti destinati ai data center hanno fatto registrare risultati molto positivi, con un incremento del 44%, pari a 491 milioni di dollari statunitensi, grazie principalmente al netto incremento delle vendite dei nostri prodotti della linea Cisco Unified Computing System.

Nell'anno fiscale 2011, gli utili netti sono stati pari a 6,5 miliardi di dollari. I rendimenti per azione (diluiti), si sono attestati su 1,17 dollari statunitensi. Per il futuro, il nostro obiettivo è di generare i rendimenti più rapidamente rispetto ai ricavi al fine di offrire i massimi benefici agli azionisti.

## Report annuale del 2011

### Lettera agli azionisti

Consideriamo il nostro solido stato patrimoniale un vantaggio competitivo. L'attivo patrimoniale si è attestato su 87 miliardi di dollari statunitensi alla fine dell'anno fiscale 2011, che comprende approssimativamente 44,6 miliardi di dollari statunitensi in denaro contante, equivalenti di liquidità e investimenti detenuti a livello globale. Il denaro contante generato dalle attività operative effettuate nell'anno fiscale 2011 si sono attestate su 10,1 miliardi di dollari statunitensi, di cui una parte significativa è stata utilizzata per il riacquisto di 351 milioni di azioni dei nostri titoli azionari comuni e per il pagamento dei nostri primi dividendi liquidi trimestrali.

### **POSIZIONE OTTIMALE PER IL FUTURO**

Siamo ottimisti in merito al futuro della nostra azienda. Ci impegniamo affinché la Next Cisco sia più rapida, più determinata e, secondo le nostre previsioni, anche più innovativa.

Continueremo a promuovere l'affidabilità a diversi livelli: a partire dai ricavi, dai margini lordi e dalle quote di mercato fino ad arrivare alla redditività e alla direzione strategica per garantire il futuro successo di Cisco.



Per quanto riguarda il futuro, riteniamo di possedere una posizione ottimale per rilevare le transizioni di mercato e tecnologiche grazie alla vasta gamma dei nostri prodotti leader del mercato. Ripongo la mia piena fiducia nel team dirigenziale, nell'aumento della determinazione e nella creazione di una roadmap strategica per promuovere con successo tali transizioni con un approccio architetturale.

Per concludere, Cisco si impegna fermamente a fornire ai nostri azionisti benefici a lungo termine, promuovendo al contempo una crescita proficua e la determinazione nel garantire il successo dei nostri clienti e dei nostri partner. Apprezziamo la rinnovata fiducia accordataci e vi ringraziamo di essere nostri azionisti.

A handwritten signature in black ink that reads "John T. Chambers".

John T. Chambers  
Presidente e CEO di Cisco  
Settembre 2011