

## DATI PRECONSUNTIVI AL 30 SETTEMBRE 2003

DATALOGIC: dati preconsuntivi al 30 settembre 2003: ricavi di vendita a 30,2 milioni di Euro nel terzo trimestre 2003 (+33% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), a 94 milioni nei primi nove mesi (+15%).

Conquistata la leadership europea anche nel mercato dei lettori ottici portatili (Hand Hald Readers).

Ricavi di vendita per 30,2 milioni di Euro nel terzo trimestre 2003 (+33% rispetto ai 22,7 milioni del corrispondente periodo dell'anno precedente), e per 94 milioni nei primi nove mesi dell'esercizio (+15% rispetto agli 81,9 milioni dei primi nove mesi del 2002).

Bologna, 7 ottobre 2003 - Sono questi i dati di preconsuntivo relativi ai ricavi di Datalogic S.p.A., società quotata presso il Nuovo Mercato, attiva nella progettazione, produzione e distribuzione di sistemi per la lettura di codici a barre. Gli ordini acquisiti, sempre nei primi nove mesi del 2003, sono cresciuti del 9% rispetto al corrispondente periodo del 2002.

Come confermato da una ricerca della società indipendente VDC Venture (Gruppo che da oltre trent'anni offre consulenza e realizza ricerche sul mercato tecnologico), inoltre, Datalogic conquista la leadership europea - con una quota superiore al 20% - anche nel mercato dei lettori ottici manuali (Hand Held Readers), oltre ad aver consolidato il proprio primato nel mercato dei lettori a postazione fissa (Unattended Scanning System).

"I risultati di vendita nei primi nove mesi dell'anno - ha dichiarato Roberto Tunioli, Amministratore Delegato della Società - sono stati estremamente soddisfacenti. Questa crescita di fatturato conferma la capacità di Datalogic di mantenere tassi di crescita significativi, grazie ad un'adeguata struttura societaria e patrimoniale."

"Ritengo particolarmente importante - ha aggiunto Tunioli - sottolineare come la validità delle soluzioni implementate presso i nostri clienti abbia consentito di espandere i nostri business, consolidando la nostra leadership e rafforzando ulteriormente il nostro posizionamento competitivo".