



"Non c'è dubbio che il nostro settore stia cambiando rapidamente e sia Cisco che le tecnologie di rete sono alla base dei principali cambiamenti in corso oggi nel mercato. Riteniamo che la nostra strategia a lungo termine, incentrata sulla fornitura di reti, tecnologie e architetture aziendali intelligenti basate su prodotti, servizi e piattaforme software integrati, rappresenti la scelta giusta per consentire ai nostri clienti di raggiungere i loro obiettivi prioritari e promuovere il nostro successo nel lungo termine".

*John Chambers,
Presidente e CEO*

L'anno fiscale 2012, è stato un anno in cui in Cisco abbiamo raggiunto un equilibrio tra il perseguire i nostri obiettivi, modificarli ove necessario e continuare a reinventarci. Ciò di cui andiamo particolarmente fieri è il fatto che siamo riusciti a compiere ciò che ci eravamo prefissati, ovvero rispondere alle aspettative di azionisti, clienti e partner.

Vi sono numerosi punti salienti relativi all'anno fiscale 2012. Cisco ha aumentato il dividendo per azione di oltre il doppio rispetto al ritmo di crescita delle entrate relative allo stesso anno fiscale. Inoltre, per il futuro, ci troviamo in un'ottima posizione in termini di innovazione dei prodotti e abbiamo conquistato quote di mercato nella maggior parte delle nostre categorie di interesse, comprese quelle in cui già siamo leader del settore. Siamo anche riusciti a distinguerci da molti dei nostri concorrenti, offrendo vantaggi esclusivi a clienti e partner, grazie ai quali abbiamo raggiunto livelli di soddisfazione eccezionali. Inoltre, abbiamo migliorato significativamente il valore azionario. Malgrado le problematiche macroeconomiche, compresa l'incertezza nel mercato europeo e gli investimenti pubblici globali piuttosto modesti che hanno avuto conseguenze su molte aziende del nostro settore, l'anno fiscale 2012 è stato un anno molto proficuo per Cisco.

Durante l'anno fiscale, abbiamo continuato il nostro impegno nella trasformazione di Cisco, impegno che abbiamo iniziato nella seconda metà dell'anno fiscale 2011. Abbiamo investito nei prodotti più funzionali, abbiamo riallineato le risorse per supportare opportunità chiave, abbiamo sviluppato la nostra classe dirigente e rafforzato la disciplina operativa. Siamo usciti dall'anno fiscale con costi inferiori a quelli rilevati all'inizio dell'anno. Questo ci rende soddisfatti dei progressi fatti fino a oggi e ci tiene concentrati sulla creazione di maggiori vantaggi per i nostri clienti, partner, dipendenti e per voi nostri azionisti.

Il corretto obiettivo e la corretta strategia

Il nostro obiettivo e la nostra strategia (diventare il partner aziendale strategico per i nostri clienti, grazie alla fornitura di reti, tecnologie e architetture aziendali intelligenti basate su prodotti, servizi e piattaforme software integrati) è, secondo il nostro punto di vista, promuovere sia il successo dei clienti che quello nostro. Il nostro successo nel mercato dei provider di servizi rappresenta uno dei migliori esempi di come obiettivo e strategia funzionino. In questo settore ci siamo trasformati da semplici fornitori di apparecchiature a fornitori di soluzioni tecnologiche fino a diventare uno dei partner strategici per i nostri clienti, in grado di risolvere i loro problemi più complessi. Abbiamo puntato su questo mercato più di dieci anni fa e perseverando nei nostri



obiettivi e modificandoli ove necessario, riteniamo di esserci distinti dalla maggior parte dei nostri concorrenti del settore poiché abbiamo aiutato clienti e provider di servizi a raggiungere i loro obiettivi tecnologici e aziendali.

Quello che siamo riusciti a fare con i Giochi olimpici di Londra 2012 è un esempio eccezionale della capacità che abbiamo di stabilire partnership strategiche (in questo caso con il governo britannico, la commissione per l'organizzazione dei giochi olimpici e paraolimpici di Londra, British Telecom ed emittenti televisive come NBC) per realizzare risultati ed esperienze incredibili per partecipanti e telespettatori. Cisco ha fornito un'infrastruttura di rete per i giochi di Londra 2012 che ha reso possibile la realizzazione di 1.800 hot spot Wi-Fi e 80.000 connessioni dati con una capacità quattro volte maggiore dell'infrastruttura di rete di qualsiasi altro precedente evento olimpico. La tecnologia e le soluzioni Cisco hanno permesso la connessione di circa 10 milioni di spettatori, 76.000 volontari e 22.000 tra atleti e allenatori in un modo mai accaduto in precedenza.

Uno dei principali fattori di differenziazione di Cisco nel corso degli anni è stata la capacità di cogliere i cambiamenti del mercato che promuovono quell'innovazione che permette il successo a lungo termine dei nostri clienti. I cambiamenti del mercato non si sono mai verificati con una velocità maggiore di quanto non avvenga oggi. Alla base di ogni cambiamento (che comprende cloud, mobilità, tecnologie video, dispositivi diversi, social networking e reti virtuali) vi è la rete. Non lasciamoci ingannare però: Cisco è impegnata a promuovere opportunità create sulla base di tali cambiamenti e, dal nostro punto di vista, non siamo mai stati tanto determinanti quanto oggi.

Il passaggio chiave attualmente in corso nel mercato è l'evoluzione verso reti più programmabili, flessibili e virtuali. Riteniamo che i clienti comprendano che l'ottimizzazione dell'hardware, degli ASIC (Application Specific Integrated Circuit) e del software nelle loro reti, complessivamente promuoveranno un'esperienza coerente, le policy, la sicurezza e la mobilità. Dal nostro punto di vista, questo cambiamento nel mercato incide direttamente sul nostro know-how: Cisco è stata la prima azienda a introdurre la virtualizzazione di rete nel 2009 con la presentazione del prodotto Nexus serie 1000V, il primo switch virtualizzato che oggi viene utilizzato da più di 6.000 clienti. Quasi sempre Cisco indica la linea per tali cambiamenti. Infatti intendiamo guidare questo cambiamento con una combinazione di attività e sviluppo interni, acquisizioni e partnership.

Da un punto di vista tecnologico, nell'anno fiscale 2012 abbiamo continuato a dare la precedenza ad attività e investimenti che riguardano la leadership nelle principali attività aziendali (router, switch e servizi), i data center (virtualizzazione e cloud), la collaborazione, le tecnologie video e le architetture per la trasformazione aziendale. Cogliendo i cambiamenti del mercato e ascoltando i nostri clienti, continuiamo a perseguire l'obiettivo di promuovere l'innovazione e la differenziazione sostenibile, che è la linfa vitale di Cisco.



Esecuzione

Siamo tutti consapevoli delle problematiche associate al clima macroeconomico incerto nell'anno fiscale 2012 e ciò ci rende ancora più soddisfatti delle nostre entrate e degli utili per azione registrati durante lo stesso periodo. I profitti dell'azienda sono cresciuti più rapidamente dei ricavi, poiché ci siamo impegnati a utilizzare il nostro modello operativo per disciplinare il processo decisionale, oltre che una sana gestione del portafoglio, una forte esecuzione operativa e particolare attenzione su una crescita sempre più proficua.

Per l'anno fiscale 2012, Cisco ha conseguito vendite nette pari a 46,1 miliardi di dollari, un aumento del 7% rispetto all'anno fiscale 2011. Le vendite dei prodotti nell'anno fiscale 2012 si sono attestate sui 36,3 miliardi di dollari, con un aumento del 5% rispetto all'anno fiscale 2011. Illustrando il valore del ruolo di Cisco come partner aziendale strategico per i clienti in tutto il mondo, i ricavi derivanti dai nostri servizi sono cresciuti del 12% nell'anno fiscale 2012 per un totale di 9,7 miliardi di dollari.

L'utile netto per l'anno fiscale 2012 si è attestato su 8 miliardi di dollari, il che rappresenta un incremento del 24% rispetto all'anno fiscale 2011. Per pagamenti a lungo termine, gli utili per azione sono stati pari a 1,49 dollari, un incremento del 27% rispetto all'anno fiscale precedente.

Durante i periodi di incertezza, il nostro solido bilancio patrimoniale continua a essere un vantaggio competitivo. L'attivo patrimoniale si è attestato su 91,8 miliardi di dollari alla fine dell'anno fiscale 2012, che comprende 48,7 miliardi di dollari in denaro contante, equivalenti di liquidità e investimenti detenuti a livello globale. Durante l'anno fiscale, abbiamo generato 11,5 miliardi di dollari in denaro contante dalle nostre attività commerciali. Continuiamo a concentrarci sul massimo ritorno del capitale investito e sulla promozione della crescita dimostrata dalla solida liquidità nell'anno fiscale.

In termini di vendite nette da un punto di vista geografico, confrontando le prestazioni dell'anno fiscale 2012 a quelle dell'anno fiscale 2011, abbiamo rilevato incrementi delle entrate in tutte e tre le regioni geografiche, tra cui il 6% nelle Americhe, il 4% in Europa, Medio Oriente e Africa (EMEA) e il 13% in Asia-Pacifico, Giappone e Cina (APJC). Siamo rimasti particolarmente soddisfatti della nostra crescita nei paesi emergenti e riteniamo che Russia, Cina, Brasile, Messico e India abbiano un forte potenziale per contribuire alla crescita sul lungo termine. Prevediamo di continuare a investire nei paesi emergenti, dove riteniamo si avrà la maggior parte della crescita del prodotto interno lordo globale negli anni a venire.

Dal punto di vista dei prodotti tecnologici, abbiamo assistito a una crescita in tutte le nostre principali categorie di prodotti durante l'anno fiscale 2012. Mentre molti dei nostri concorrenti hanno riportato una crescita negativa nel mercato degli switch e dei router per reti di nuova generazione, il nostro risultato operativo ha segnato una solida crescita del fatturato, con un incremento del 3% nel mercato degli switch e un incremento del 2% nel mercato dei router per



reti di nuova generazione, rispetto all'anno fiscale 2011 e abbiamo continuato a mantenere o incrementare quote di mercato nella maggioranza dei nostri settori chiave. Nel mercato degli switch, la forte richiesta derivante dalla transizione alla tecnologia 10 Gigabit Ethernet e i nostri clienti MSDC (Massively Scalable Data Center) hanno contribuito a far aumentare la crescita del fatturato nel mercato degli switch a configurazione fissa a soglie di percentuale a due cifre nell'anno fiscale 2012. Nel mercato dei router, la transizione alla nuova piattaforma sta andando piuttosto bene con il passaggio del mercato dalla tecnologia a rete fissa alla tecnologia a rete wireless che ci offre un reale vantaggio sulla concorrenza.

Siamo rimasti molto soddisfatti del nostro successo in ambito wireless. Il nostro investimento in reti WLAN per provider di servizi ha prodotto una delle offerte più interessanti del settore, con un aumento delle entrate del 19% nel Wireless per l'anno fiscale 2012 rispetto all'anno fiscale 2011. Le entrate nella categoria sicurezza sono aumentate del 12% rispetto all'anno fiscale precedente. Le entrate nella categoria data center sono cresciute dell'87% rispetto all'anno fiscale 2011. Dal nostro punto di vista, la capacità che abbiamo di fare il primo passo nel cambiamento del mercato dei data center (verso una soluzione di elaborazione, archiviazione e di rete unificati) ci ha consentito di consolidare la nostra posizione come leader nei data center di ultima generazione.

Riteniamo che il passaggio a un mondo post-PC, con la relativa esigenza dell'onnipresenza del video, garantirà il successo del settore della collaborazione, in futuro. Nell'anno fiscale 2012, le entrate derivanti dal settore della collaborazione sono aumentate del 3% grazie ai grandi passi fatti dai nostri prodotti UC (Unified Communications).

Nell'anno fiscale 2012, abbiamo assistito a una crescita delle entrate dell'11% nel settore della tecnologia video per i provider di servizi. Poiché il mercato evolve verso il cloud, il software diventa sempre più importante e crea le potenzialità per una crescita più redditizia. Riteniamo che il recente completamento dell'acquisizione di NDS Group Limited, ci consentirà di raggiungere una crescita ancora maggiore, poiché NDS accelererà la distribuzione della piattaforma Videoscape di Cisco e amplierà le nostre opportunità nei nuovi mercati dei provider di servizi.

Durante l'anno, abbiamo continuato a utilizzare la nostra strategia di creazione, acquisto, collaborazione e integrazione. Dal punto di vista delle acquisizioni, abbiamo completato sette acquisizioni nell'anno fiscale 2012 e riteniamo che ogni acquisizione sia riconducibile direttamente alle priorità fondamentali di Cisco. Dal punto di vista delle partnership, siamo rimasti focalizzati sui clienti, che si affidano a noi per distribuire soluzioni all'avanguardia, spesso in collaborazione con partner strategici. Tali partnership possono essere complesse ed è possibile che ci ritroveremo in mercati in cui saremo allo stesso tempo concorrenti e partner. Dove esiste l'opportunità per una partnership, intendiamo collaborare in modo efficace. Dove esistono le condizioni in cui i ruoli si sovrappongono, intendiamo competere con decisione.



Massimizzazione del valore azionario

Ascoltiamo i nostri azionisti dato che ci proponiamo di aumentare il valore azionario. Nell'anno fiscale 2012, Cisco ha pagato dividendi liquidi pari a 0,28 dollari per azione comune per un valore totale di 1,5 miliardi di dollari. In agosto, durante il nostro annuncio sugli utili relativi al quarto trimestre dell'anno fiscale 2012, abbiamo dichiarato che avremmo aumentato del 75% i dividendi per il primo trimestre dell'anno fiscale 2013, ovvero di 0,14 dollari per azione, che in base al valore azionario alla data della presente lettera, rappresenterebbe un rendimento approssimativo del 3% e posizionerebbe i rendimenti dei nostri dividendi tra i più elevati tra le aziende tecnologiche a elevata capitalizzazione di mercato. Nell'anno fiscale 2012, Cisco ha inoltre riacquistato 262 milioni di azioni semplici a un prezzo medio di 16,64 dollari per azione per un totale di 4,4 miliardi di dollari. Oltre ad annunciare l'aumento dei dividendi per il primo trimestre dell'anno fiscale 2013, abbiamo dichiarato il nostro intento di restituire al minimo un 50% delle disponibilità del nostro flusso di cassa, su base annua, ai nostri azionisti tramite dividendi e riacquisti di azioni.

Cogliere l'opportunità del futuro

Con il nuovo anno fiscale alle porte, rimaniamo altamente concentrati in un ambiente macroeconomico complesso e riteniamo di essere ben posizionati per tener fede alle nostre priorità per l'anno fiscale 2013. Continuiamo a riallineare le risorse per assicurarci di promuovere innovazioni ed effettuare investimenti che siano nei migliori interessi dei nostri azionisti, dei nostri clienti e dei nostri partner. Siamo concentrati sull'obiettivo di conquistare quote di mercato in tutte le nostre principali categorie di prodotti, comprese quelle in cui già occupiamo una posizione di leadership. Continuiamo a impegnarci per produrre una crescita proficua e per generare valore a lungo termine per gli azionisti. Prevediamo inoltre di continuare a sfruttare le opportunità che ci si presentano, perseguendo obiettivi e strategie e conquistando segmenti geografici e di nuovi clienti.

Cisco è un'azienda eccezionale con un curriculum eccezionale, una solida cultura dell'innovazione, una passione per il successo dei clienti e il talento per produrre i risultati. Riteniamo che la capacità di anticipare e rispondere alle problematiche e alle opportunità sia un elemento fondamentale del nostro DNA e prevediamo di continuare a raddoppiare, adattare e reinventare le risorse necessarie per assicurare il nostro successo in futuro. Apprezziamo la vostra collaborazione mentre posizioniamo l'azienda in una situazione di futura leadership. Ritengo fermamente che sarà un percorso emozionante per noi tutti e desidero ringraziarvi per il vostro costante impegno, supporto e la vostra continua fiducia.

John T. Chambers
Presidente e CEO
12 settembre 2012