



**C e m b r e**



*Presentazione aziendale*



# *Indice*

- Attività e Posizionamento Competitivo
- Prodotti e Mercati
- Dati Economico-Finanziari Consolidati
- Obiettivi e Strategie



## *Attività e Posizionamento Competitivo*





## *Cembre*

- Cembre **sviluppa, produce, commercializza connettori elettrici a compressione e utensili** per la loro installazione
- Il principale obiettivo di Cembre è quello di **anticipare e soddisfare le esigenze** più specifiche e **risolvere i problemi** di connessione elettrica della propria clientela nel modo più veloce ed economico possibile garantendo al contempo la massima **qualità** del prodotto e dei servizi



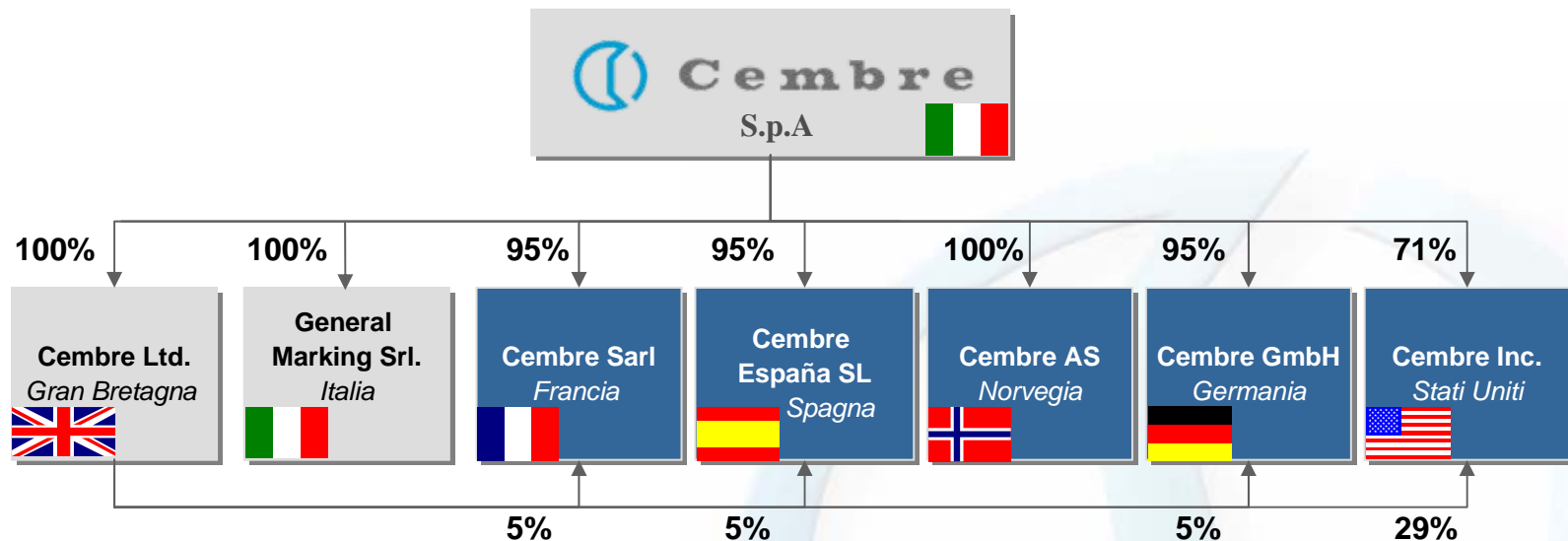
## *Posizione competitiva*

Il Gruppo Cembre è:

- **leader in Italia** nel settore dei **connettori elettrici a compressione e degli utensili** per la loro installazione
- **primo produttore in Europa** e tra i **principali produttori mondiali** di **utensili per l'installazione di connettori elettrici di potenza**



## Struttura del gruppo

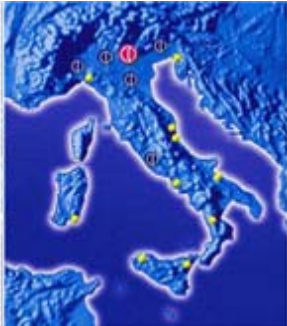


■ Società produttive e commerciali

■ Società commerciali



## Rete distributiva



- In Italia Cembre vanta una **struttura capillare**, con depositi e uffici a Milano, Roma, Torino, Padova, Bologna
- E' presente su tutto il **territorio italiano** attraverso una rete di **funzionari dipendenti e di rappresentanti**, in grado di offrire alla clientela anche una pronta assistenza tecnica

- Sui mercati esteri Cembre è presente con **cinque società controllate in Europa** (Francia, Spagna, Norvegia, Germania e Gran Bretagna) e **una negli Stati Uniti**
- **Presenza nei principali Paesi di tutto il mondo** grazie ad una rete di **importatori e agenti**, in grado di garantire assistenza tecnico-commerciale e rapide consegne





## *Vantaggi competitivi*

- **Leadership tecnologica** legata all'impegno costante nella Ricerca & Sviluppo
- **Ampia** gamma di prodotti caratterizzati da un ottimo rapporto qualità/prezzo
- Capacità di **penetrare mercati ad alto potenziale di crescita** (ferroviario, energetico, americano,...)
- Rete di vendita formata da **agenti dipendenti**
  - **presenza diretta** nei principali mercati europei, negli Stati Uniti e penetrazione avanzata nei più importanti mercati extraeuropei
  - forte **orientamento al cliente** e rapporti consolidati con **gruppi di distribuzione**
- **Ridotto time-to-market** e **gestione automatizzata** del magazzino



## *Prodotti e Mercati*





## *Andamento del mercato (\*)*

- Nel 2006 il fatturato del mercato mondiale dei connettori si è attestato a USD 40 mld con un **incremento del 12,6%** rispetto al 2005
- La crescita è guidata dalla Cina (+29,8%). Si è verificata, inoltre, una crescita del 9,8% per l'Europa, del 7,8% per il Nord America, del 6,5% per il Giappone, del 18% per l'area Asia-Pacifico e del 15,4% per il Resto del mondo
- Cembre opera in una **specifica nicchia del mercato**, quella dei connettori di potenza e morsettiere

(\*) Fonte: Bishop & Associates



## *Ampliamento della gamma offerta*

- La costante capacità di Cembre di **ampliare la gamma di prodotti offerti** gli permette:
  - di **accrescere la quota di mercato** nei mercati di recente penetrazione e di **mantenere la posizione di leadership** nei mercati in cui opera da più tempo
  - di **ottenere performance soddisfacenti** anche in contesti di mercato non favorevoli
  
- Ciò è possibile grazie a:
  - un'attività di **ricerca focalizzata principalmente** alla realizzazione di prodotti innovativi per settori a più alto potenziale di crescita (trasporto ferroviario, impiantistica civile e industriale)
  - il **miglioramento** e l'**aggiornamento dei prodotti esistenti** per renderli **più pratici nell'utilizzo** e più **efficienti nelle prestazioni**
  - l'**ampliamento della gamma con prodotti complementari** a quelli tradizionali del Gruppo per arricchire e completare l'offerta (ad esempio prodotti per la siglatura industriale)



## Connettori elettrici



- Fatturato al 30/09/07: 27,7 milioni di Euro (+17,3% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 20% del fatturato totale
  - Vendite estero: 19,7% del fatturato totale (Europa 17,4%, Extra Europa 2,3%)
  
- Caratteristiche:
  - **prestazioni elevate e affidabili** garantite da una produzione in regime di **Controllo di Qualità**
  - **elevato livello di automazione** del processo produttivo e conseguente contenimento dei costi
  - **veloce adattamento dei prodotti** alle specifiche della clientela **grazie all'elevata flessibilità produttiva**



## Utensili

- Fatturato al 30/09/07: 15,7 milioni di Euro (+16,1% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 5,2% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 17,2% del fatturato totale (Europa 12%, Extra Europa 5,2%)



- Caratteristiche:
  - **installazione rapida** dei connettori grazie agli utensili per la compressione e il taglio dei conduttori
  - **ampia gamma di prodotti**: azionamento meccanico, pneumatico, oleodinamico ed elettrico
- Sviluppo di nuovi prodotti negli ultimi due anni:
  - **B15-B54** utensili manuali "in linea" con alimentazione a batteria
  - **pompa elettro-oleodinamica con alimentazione a batteria** già commercializzata in Italia e in Europa
  - la **nuova generazione di utensili a batteria** è destinata a sostituire progressivamente gli utensili tradizionali in quanto **maggiormente apprezzata** perché permette l'**eliminazione dello sforzo fisico per l'utilizzatore**



## *Prodotti ferroviari*

- Prodotti ferroviari e accessori, fatturato al 30/09/07: 13,5 milioni di Euro (-1,3% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 2,7% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 16,7% del fatturato totale (Europa 13,8%, Extra Europa 2,9%)



- Caratteristiche:
  - **elevata qualità dei prodotti**
  - **continua R&S**
  - **alto potenziale di crescita**

- Sviluppo di nuovi prodotti:
  - **motoavvitatore NR-11P** (commercializzato nel II sem. 2005)
  - **nuova macchina per la rimozione e l'inserimento dei fermagli tipo "Pandrol"** per il fissaggio dei binari alle traverse (commercializzata in Italia e in Europa)



Entrambi i prodotti risultano essere molto **competitivi sul mercato** in quanto offrono rispetto a prodotti alternativi, maggiore flessibilità, leggerezza e velocità



## Prodotti per la siglatura industriale

- Prodotti per la siglatura industriale fatturato al 30/09/07: 4 milioni di Euro (+51,6% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 4,6% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 1,2% del fatturato totale (Europa 0,8%, Extra Europa 0,4%)



- Con l'introduzione di questi nuovi prodotti Cembre:
  - ha **arricchito** ulteriormente **l'offerta con migliaia di nuovi articoli** (i distributori di materiale elettrico prediligono i fornitori con catalogo più ampio)
  - ha **rafforzato la posizione competitiva in** Italia e **creato grandi opportunità di** penetrare nuovi mercati Europei
  - è **entrata in un mercato**, che solo in Italia vale 25 milioni di Euro
  - ha **ampliato** la struttura produttiva
- Sviluppo e produzione, in Brescia, della stampante termica **MG2**



## Altri prodotti

- Pressacavi e raccordi per guaine, fatturato al 30/09/07: 4,9 milioni di Euro (+12,3% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 6,5% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 0,5% del fatturato totale (Europa)



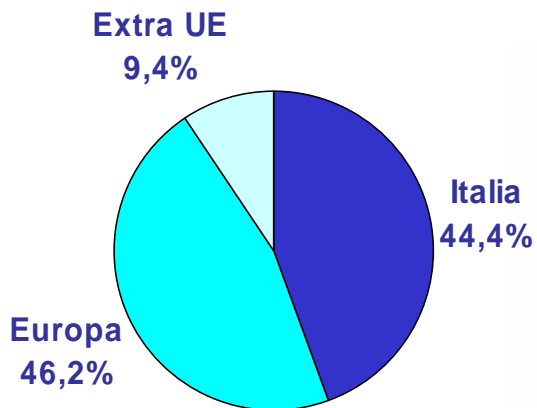
- Morsettiere, fatturato al 30/09/07: 1,8 milioni di Euro (+8,2% vs 30/09/06)
  - Vendite Italia: 2,4% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 0,3% del fatturato totale (Europa)



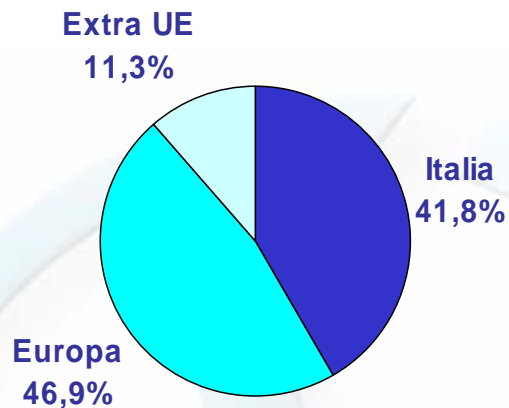
- L'upgrade dei prodotti l'adeguamento alle nuove normative europee in termini di sicurezza ha imposto l'adozione di nuovi sistemi di connessione realizzati dal Gruppo Cembre



## *Breakdown dei ricavi per area geografica*



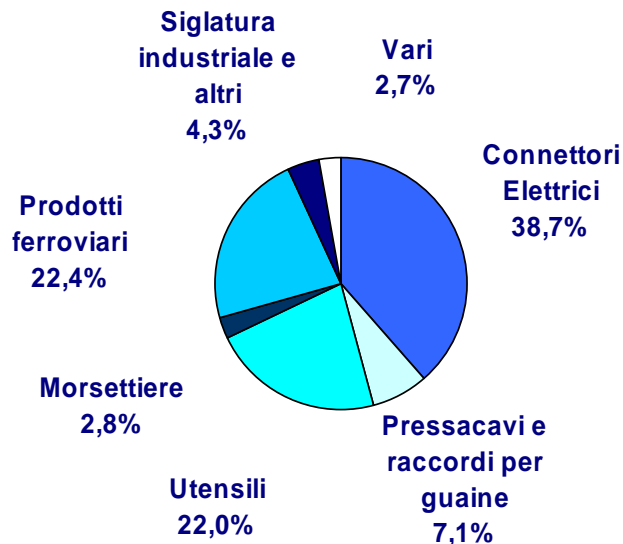
**30 settembre 2006**  
**61,6 milioni di Euro**



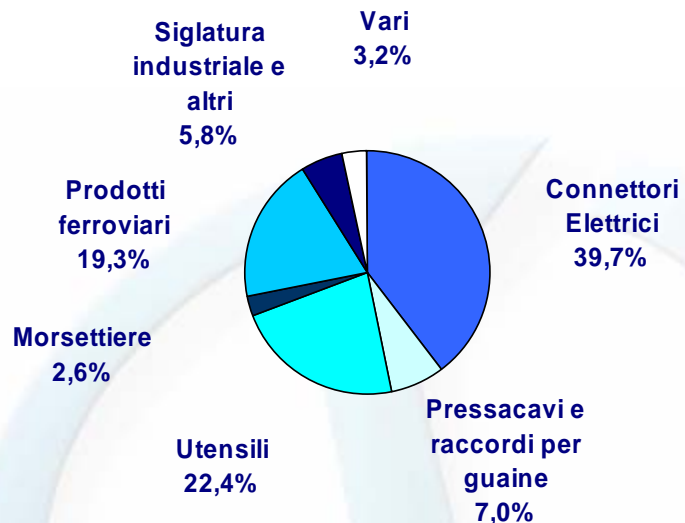
**30 settembre 2007**  
**70,5 milioni di Euro**



## *Breakdown dei ricavi per prodotto*



**30 settembre 2006**  
**61,6 milioni di Euro**



**30 settembre 2007**  
**70,5 milioni di Euro**



## ***Dati Economico-Finanziari Consolidati***





## *Risultati consolidati: highlights*

I risultati consolidati dei **primi nove mesi del 2007** sono stati caratterizzati da:

- un **incremento delle vendite** del 14,4% grazie:
  - al progressivo **rafforzamento** della **posizione competitiva** sui **mercati esteri** che ha fatto registrare un incremento su questi mercati del 19,8%
  - al **positivo andamento** del **mercato italiano** (+7,7%)
- un forte **miglioramento** di tutti i margini grazie a:
  - una maggiore efficienza operativa
  - una politica di contenimento dei costi
  - una continua innovazione di processo e di prodotto
- un marcato aumento dell'**utile ante imposte consolidato** del 24,8%
- una **posizione finanziaria netta** positiva pari a 0,1 milioni di Euro (positiva per 1,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2006)



## *Risultati consolidati al 30 settembre 2007*

<b>CE – mln di Euro</b>	<b>30/09/07</b>	<b>30/09/06</b>	<b>Var%</b>
<b>RICAVI</b>	<b>70,5</b>	<b>61,6</b>	<b>14,4%</b>
<b>EBITDA</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>17,1</b> <b>24,2%</b>	<b>13,9</b> <b>22,7%</b>	<b>22,2%</b>
<b>EBIT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>14,7</b> <b>20,8%</b>	<b>11,6</b> <b>18,9%</b>	<b>25,9%</b>
<b>EBT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>14,5</b> <b>20,5%</b>	<b>11,5</b> <b>18,8%</b>	<b>24,8%</b>



## ***Risultati consolidati al 30 settembre 2007, al netto dei componenti straordinari***

Per confrontare i risultati dei primi nove mesi del 2007, con lo stesso periodo del 2006, non consideriamo gli effetti della nuova normativa TFR, calcolati secondo lo IAS 19.

<b>CE – mln di Euro</b>	<b>30/09/07</b>	<b>30/09/06</b>	<b>Var%</b>
<b>RICAVI</b>	<b>70,5</b>	<b>61,6</b>	<b>14,4%</b>
<b>EBITDA</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>16,1</b> <b>22,8%</b>	<b>13,9</b> <b>22,7%</b>	<b>14,9%</b>
<b>EBIT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>13,6</b> <b>19,3%</b>	<b>11,6</b> <b>18,9%</b>	<b>17,1%</b>
<b>EBT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>13,4</b> <b>19,0%</b>	<b>11,5</b> <b>18,8%</b>	<b>15,9%</b>



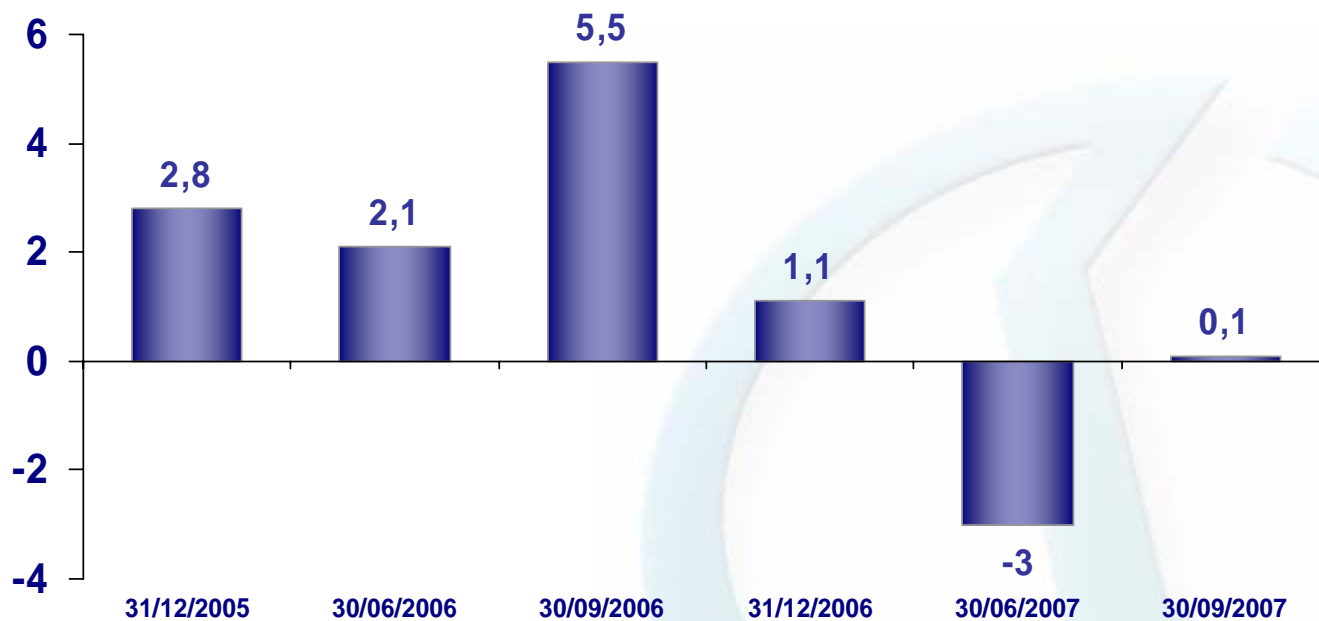
## *Situazione patrimoniale consolidata al 30 giugno 2007*

	In Milioni di Euro	30/06/07	31/12/06
<b>A</b>	Capitale netto di funzionamento	40,8	35,0
<b>B</b>	Attivo fisso netto	32,5	32,6
<b>C</b>	Attività disponibili alla vendita	1,0	-
<b>D</b>	Trattamento di fine rapporto	3,7	4,7
<b>E</b>	Fondi per rischi e oneri	0,3	0,3
<b>F</b>	Imposte differite	4,3	4,2
	<b>Capitale investito netto (A+B+C-D-E-F)</b>	<b>66,0</b>	<b>58,4</b>
<b>G</b>	Patrimonio netto	63,0	59,5
<b>H</b>	Indebitamento/(Disponibilità) netto	3,0	(1,1)
	<b>Totale fonti di finanziamento (G+H)</b>	<b>66,0</b>	<b>58,4</b>



## *Posizione finanziaria netta*

Milioni di Euro





## *Obiettivi e Strategie*





## ***Obiettivi***

Gli obiettivi futuri di Cembre:

- **incremento dei ricavi** grazie a:
  - **continuo rinnovamento della gamma e nuovi prodotti sviluppati**
  - **maggiore penetrazione del mercato statunitense**
  - realizzazione delle **linee ad alta velocità** in diversi Paesi Europei
  
- **consolidamento/crescita dei margini** grazie a:
  - **maggiore efficienza operativa** legata ad economie di scala e ad innovazioni di processo
  - **miglioramento dei risultati reddituali** relativi ai prodotti per la siglatura industriale grazie ai progressivi risultati dovuti alle sinergie tra la produzione di General Marking e la rete di vendita del Gruppo



## *Strategie*

- Continuare a migliorare la qualità dei prodotti e ampliare la gamma grazie alla **costante e intensa attività di ricerca e sviluppo**
- **Accrescere la presenza sui mercati internazionali**
  - incremento della penetrazione negli Stati Uniti
  - ampliamento delle quote di mercato in Europa
  - rafforzamento della presenza sul mercato del sud-est asiatico
- Ulteriore **rafforzamento delle quote di mercato in Italia**, dove Cembre gode già di una posizione di leadership