



**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



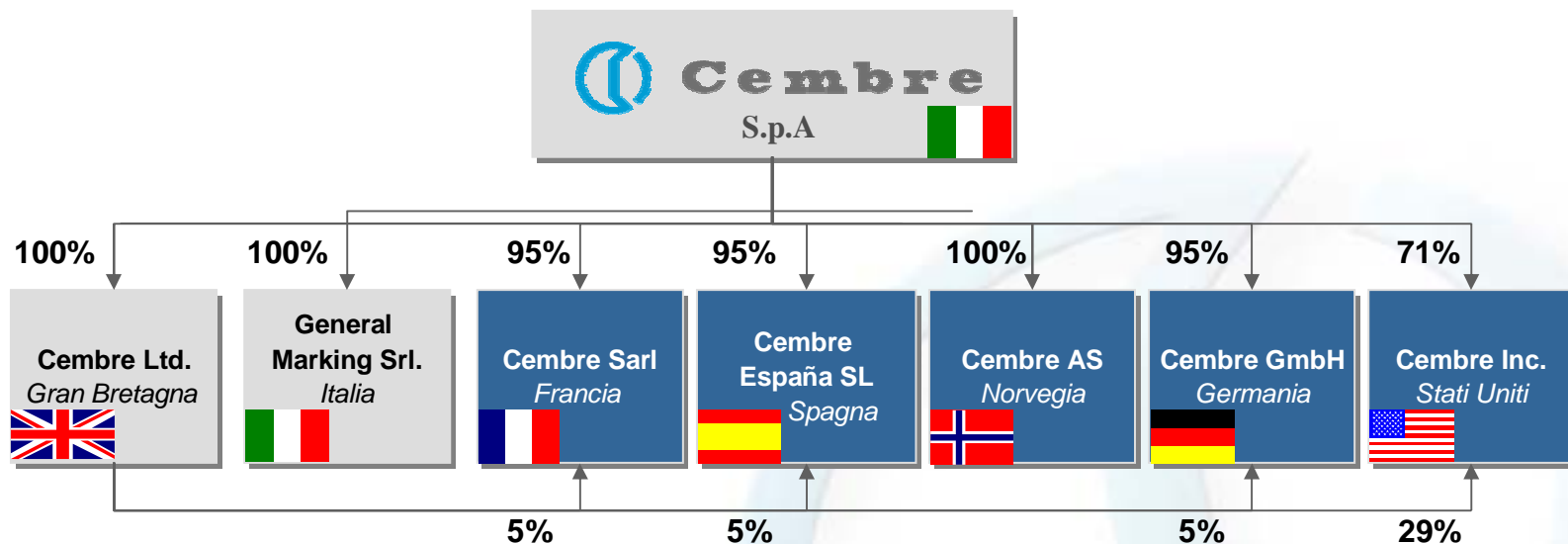
## *Posizione competitiva*

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**



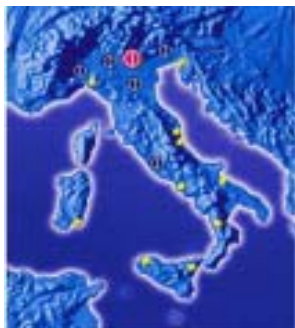
## Struttura del gruppo



- 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 2004 il fatturato del mercato mondiale dei connettori si è attestato a USD 33,4 mld con un **incremento del 17,9%** rispetto al 2003
- La crescita è stata trainata dalla Cina (+34,8%). Si è inoltre registrata una crescita del 19,9% in Europa, del 18,1% in Giappone, del 10,3% in Nord America e del 16,5% nell'Asia-Pacifico. La crescita nel Resto del Mondo è stata pari al 17,5%
- Si stima che nel 2008 il fatturato del mercato mondiale si attesterà ad oltre USD 43 mld, con un CAGR 03-08 del 9,0%
- Cembre opera in una **specifica nicchia del mercato**, quella dei connettori di potenza e morsettiere

(\*) Fonte: Bishop & Associates



## *Ampliamento della gamma offerta*

Per **mantenere la leadership** e **contrastare il rallentamento del mercato di riferimento che si è delineato nel periodo 2002-2003**, Cembre ha **notevolmente ampliato la gamma di prodotti offerti** attraverso:

- 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



## Connettori elettrici



- Fatturato al 30/09/05: 19,2 milioni di Euro (-0,6% vs 30/09/04)
  - 54,2% Italia
  - 45,8% estero (41,9% in Europa e 3,9% Extra Europa)
  
- 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 30/09/05: 11,3 milioni di Euro (+0,2% vs 30/09/04)
  - 24,2% Italia
  - 75,8% estero (59,0% in Europa e 16,8% Extra Europa)



- 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:
  - **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 30/09/05: 12,3 milioni di Euro (+27,5% vs 30/09/04)
  - 16,1% Italia
  - 83,9% estero (73,4% in Europa e 10,5% Extra Europa)



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

- Sviluppo di nuovi prodotti:
  - **motoavvitatore NR-11P** (commercializzato nel 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)



Entrambe 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 30/09/05: 1,8 milioni di Euro (+9,1% vs 30/09/04)
  - 79,4% Italia
  - 20,6% estero (14,3% in Europa e 6,3% Extra Europa)



- 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
- Inoltre **grazie alla esistente rete di vendita**, diffusa a livello internazionale, Cembre è stata in grado di garantire una commercializzazione aggressiva e capillare anche di questi nuovi prodotti



## Altri prodotti

- Pressacavi e raccordi per guaine, fatturato al 30/09/05: 3,7 milioni di Euro (-1,2% vs 30/09/04)
  - 94,6% Italia
  - 5,4% estero (4,2% in Europa e 1,2% Extra Europa)

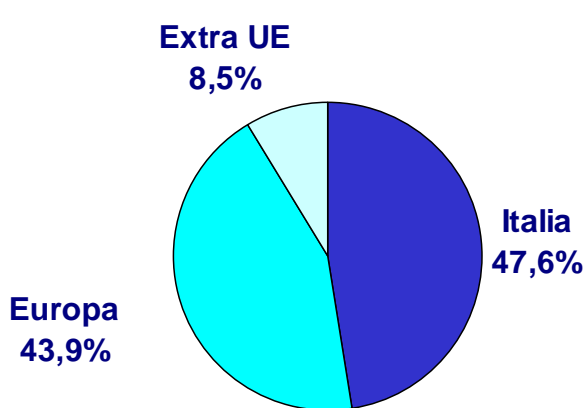


- Morsettiere, fatturato al 30/09/05: 1,6 milioni di Euro (-2,9% vs 30/09/04)
  - 92,0% Italia
  - 8,0% estero (7,5% in Europa e 0,5% Extra Europa)
- L'upgrade dei prodotti l'adeguamento alle nuove normative europee in termini di sicurezza ha imposto l'adozione di nuovi sistemi di connessione realizzati dal Gruppo Cembre

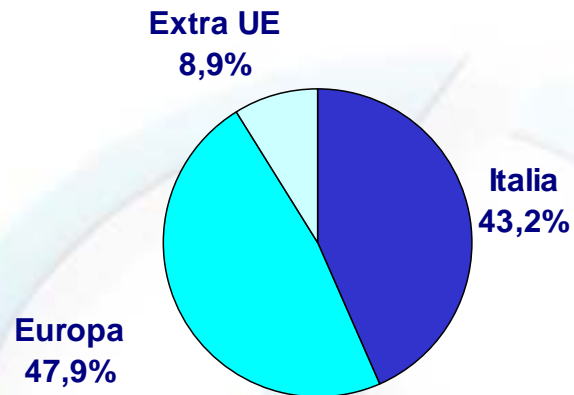




## *Breakdown dei ricavi per area geografica*



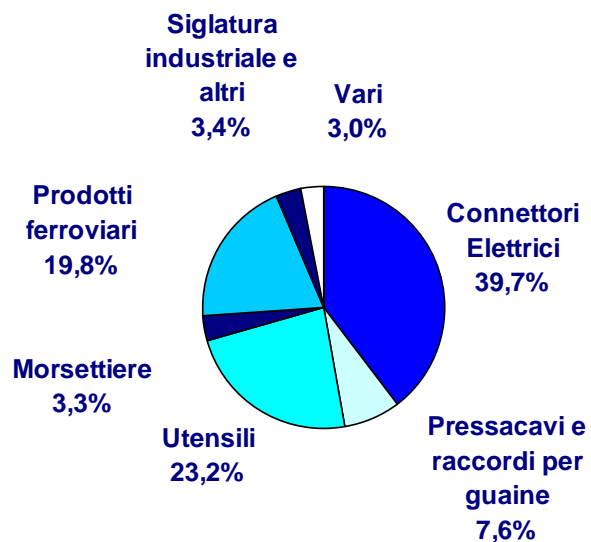
**30 settembre 2004**  
**48,7 milioni di Euro**



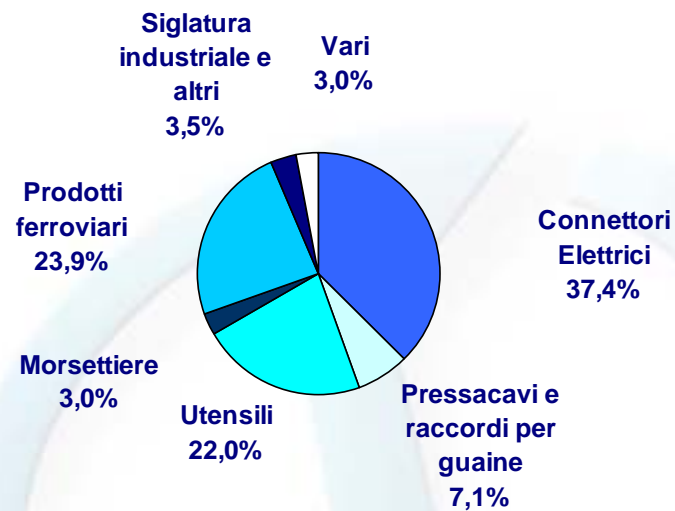
**30 settembre 2005**  
**51,2 milioni di Euro**



## *Breakdown dei ricavi per prodotto*



**30 settembre 2004**  
**48,7 milioni di Euro**



**30 settembre 2005**  
**51,2 milioni di Euro**



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





## *Risultati consolidati: highlights*

I risultati consolidati dei **primi nove mesi del 2005** sono stati caratterizzati da:

- un **incremento delle vendite** del 5,1% grazie al progressivo **rafforzamento** della **posizione competitiva** sui mercati esteri che ha fatto registrare un incremento su questi mercati del 13,9%
- un forte **miglioramento** di tutti i margini grazie a:
  - una maggiore efficienza operativa
  - una politica di contenimento dei costi
  - una minore incidenza degli ammortamenti
- una **posizione finanziaria netta** positiva pari a 1,8 milioni di Euro (negativa per 3,0 milioni di Euro al 30 settembre 2004)
- **Impatto IAS/IFRS:**
  - L'adozione dei principi IAS non ha comportato impatti di natura rilevante



## *Risultati consolidati al 30 settembre 2005\**

<b>CE – mln di Euro</b>	<b>30/09/05</b>	<b>30/09/04</b>	<b>Var%</b>	<b>31/12/04</b>
<b>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</b>	<b>51,2</b>	<b>48,7</b>	<b>5,1%</b>	<b>65,1</b>
<b>EBITDA</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>10,6</b> <b>20,8%</b>	<b>8,4</b> <b>17,2%</b>	<b>26,9%</b>	<b>12,2</b> <b>18,7%</b>
<b>EBIT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>7,8</b> <b>15,3%</b>	<b>5,3</b> <b>10,9%</b>	<b>47,2%</b>	<b>7,7</b> <b>11,8%</b>
<b>EBT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>8,0</b> <b>15,6%</b>	<b>5,2</b> <b>10,7%</b>	<b>53,0%</b>	<b>7,3</b> <b>11,1%</b>

\*Dati IAS/IFRS



## *Risultati consolidati nel III trimestre 2005\**

<b>CE – mln di Euro</b>	<b>III Q 05</b>	<b>III Q 04</b>	<b>Var%</b>
<b>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</b>	<b>16,2</b>	<b>15,3</b>	<b>6,1%</b>
<b>EBITDA</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>3,0</b> <b>18,5%</b>	<b>2,5</b> <b>16,3%</b>	<b>20,6%</b>
<b>EBIT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>2,1</b> <b>13,0%</b>	<b>1,4</b> <b>9,5%</b>	<b>45,3%</b>
<b>EBT</b> <i>In % dei ricavi</i>	<b>2,0</b> <b>12,7%</b>	<b>1,4</b> <b>8,9%</b>	<b>50,8%</b>

\*Dati IAS/IFRS



## Adozione IAS/IFRS

CE – mln di Euro	30/09/04	30/09/04	31/12/04	31/12/04
	IAS/IFRS	Principi Contabili italiani	IAS/IFRS	Principi Contabili italiani
Ricavi delle vend. e prestazioni	48,8	48,9	65,1	65,3
Costi personale	(15,7)	(15,5)	(20,2)	(19,8)
EBITDA	8,4	8,5	12,2	12,5
EBIT	5,3	5,4	7,7	8,0
EBT	5,2	5,4	7,3	7,7
Utile Netto			3,8	4,1



## Adozione IAS/IFRS

### Riconciliazione EBT consolidato – primi 9 mesi 2004

Migliaia di Euro

<b>EBT secondo i principi contabili italiani</b>	<b>5.382</b>
<i>Storno ammortamento terreni</i>	<i>14</i>
<i>Attualizzazione TFR</i>	<i>(170)</i>
<i>Fair value IRS</i>	<i>(22)</i>
<i>Riclassifica delle imposte precedentemente iscritte negli oneri straordinari*</i>	<i>20</i>
<b>EBT secondo i principi contabili internazionali</b>	<b>5.224</b>

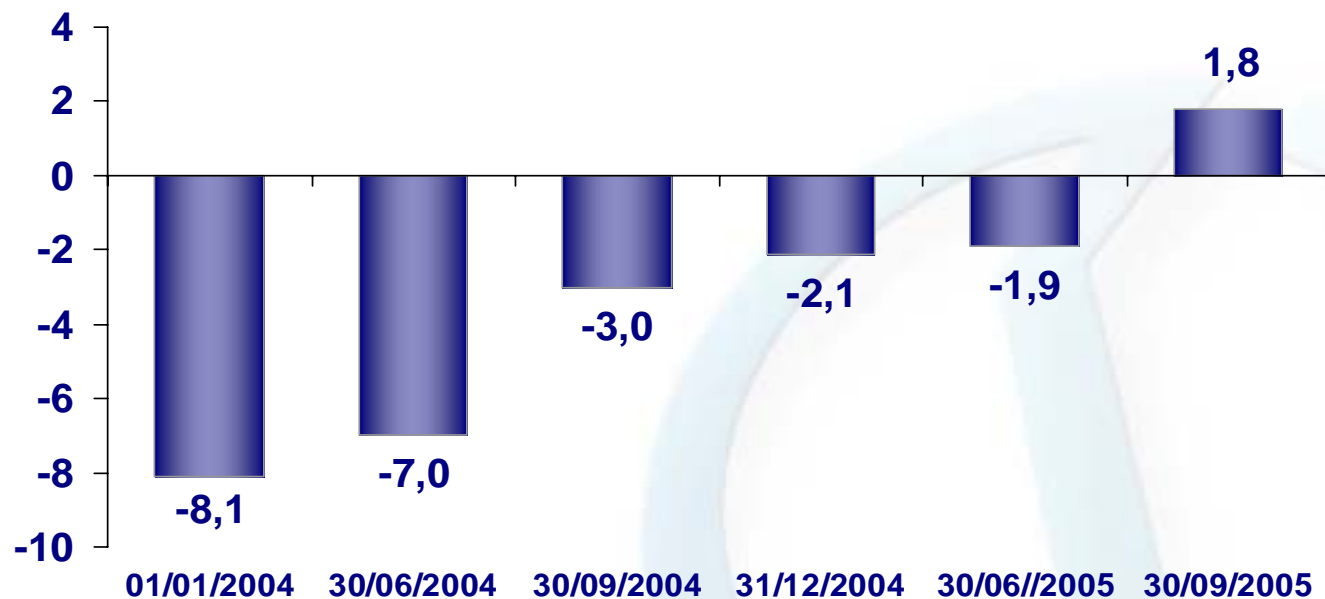
\*Le imposte iscritte negli oneri straordinari sono state riclassificate nella voce imposte





## *Posizione finanziaria netta\**

Milioni di Euro



\*Dati IAS/IFRS



## *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
  
- **continua ripresa dei margini** grazie a:
  - **maggiore efficienza operativa** legata ad una struttura produttiva in grado di rispondere, con investimenti ridotti, ad un aumento della domanda
  - **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*

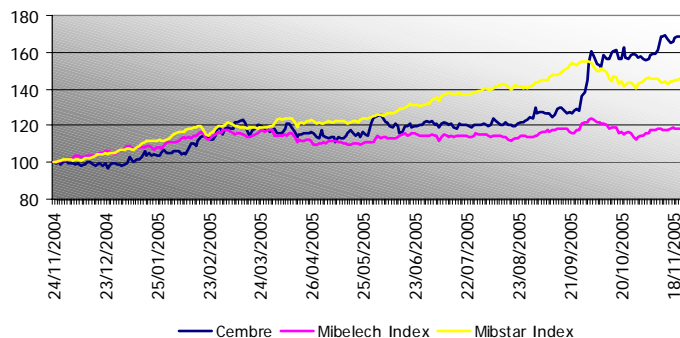
- Continuare a migliorare la qualità dei prodotti e ampliare la gamma grazie alla **costante e intensa attività di ricerca e sviluppo**
  
- **Accrescere la presenza sui mercati internazionali**
  - incremento della penetrazione negli Stati Uniti
  - ampliamento delle quote di mercato in Europa
  - rafforzamento 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



## Andamento in Borsa

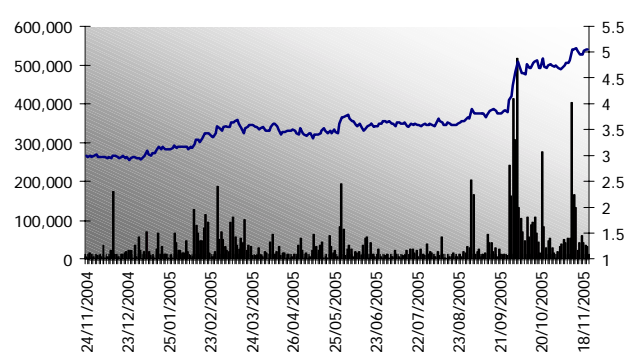
### Andamento Cembre e indici di riferimento

Nel periodo 24 novembre 2004 – 23 novembre 2005 il titolo Cembre ha registrato un rialzo del 68.2%, contro una performance positiva dell'indice settoriale di riferimento Mibelech (settore elettronici ed elettromeccanici) del 18% e del Mibstar del 42.2%.



### Prezzi e volumi Cembre

Nel periodo 24 novembre 2004 – 23 novembre 2005 la media giornaliera dei titoli trattati è stata pari a 39,867, con un controvalore medio giornaliero di circa € 159,799.



Fonte: elaborazioni Banca Aletti & C. S.p.A. su dati Bloomberg.