



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



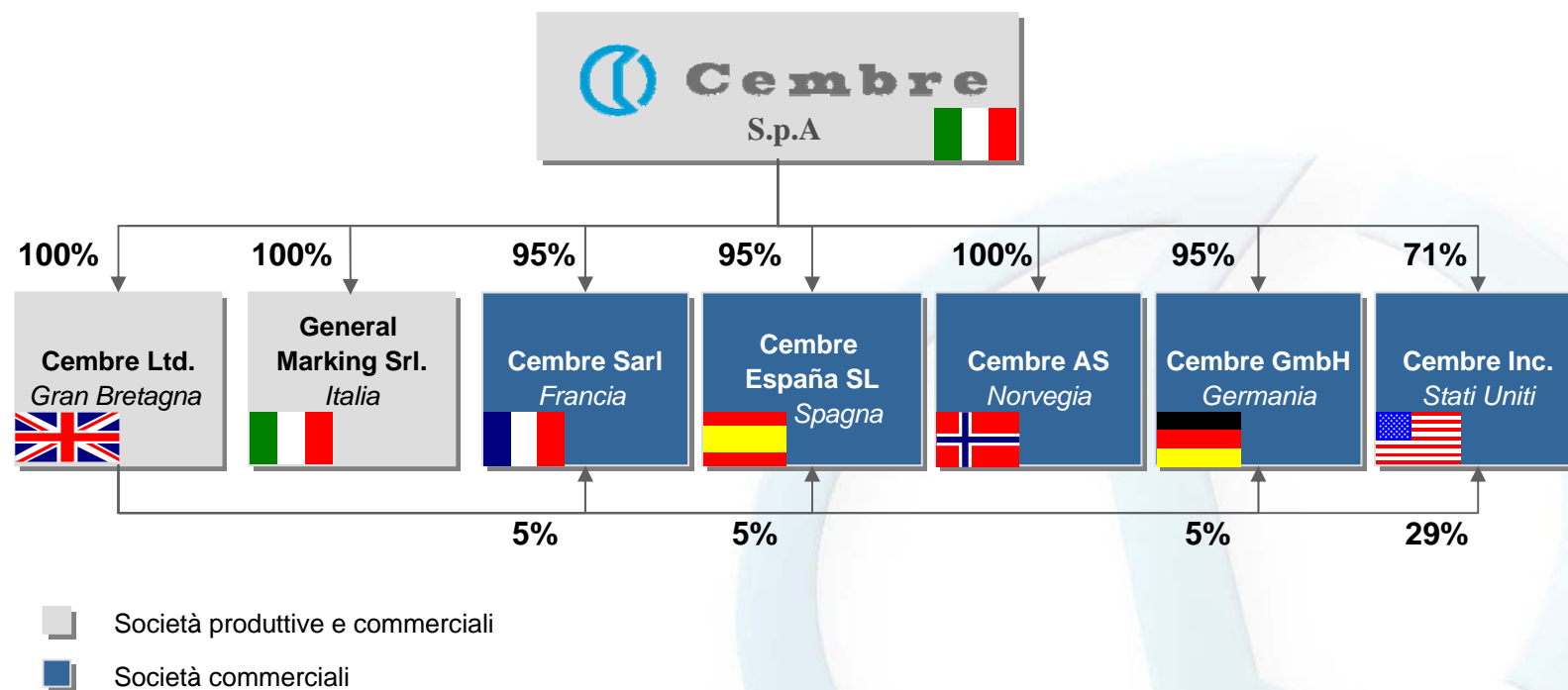
Posizione competitiva

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**

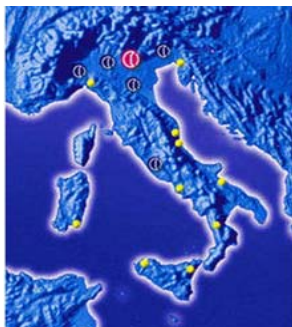


Struttura del gruppo





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 2005 il fatturato del mercato mondiale dei connettori si é attestato a USD 35,5 mld con un **incremento del 6,2%** rispetto al 2004
- Si stima che nel 2006 il fatturato del mercato mondiale si attesterà ad oltre USD 39,9 mld, con una crescita del 12,6%
- La crescita stimata é guidata dalla Cina (+32,4%). Si stima, inoltre, una crescita del 5,4% per l'Europa, del 9,5% per il Nord America, del 6% per il Giappone, del 19,3% per l'area Asia-Pacifico e del 15,1% 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

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 (ad esempio prodotti per la siglatura industriale)



Connettori elettrici



- Fatturato al 31/12/06: 31,7 milioni di Euro (+23,1% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 20,2% del fatturato totale
 - Vendite estero: 18,0% del fatturato totale (Europa 16,3%, Extra Europa 1,7%)

- 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 31/12/06: 18,5 milioni di Euro (+18,6% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 5,2% del fatturato totale
 - Vendite Estero: 17,0% del fatturato totale (Europa 11,9%, Extra Europa 5,1%)



- 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**

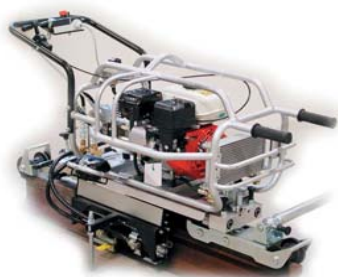


Prodotti ferroviari

- Prodotti ferroviari e accessori, fatturato al 31/12/06: 21 milioni di Euro (+11,2% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 5,2% del fatturato totale
 - Vendite Estero: 20,1% del fatturato totale (Europa 16,9%, Extra Europa 3,2%)



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



- Sviluppo di nuovi prodotti:
 - **motovavvitatore 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 31/12/06: 3,8 milioni di Euro (+50,6% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 3,7% del fatturato totale
 - Vendite Estero: 0,9% del fatturato totale (Europa 0,7%, Extra Europa 0,2%)



- 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 31/12/06: 5,8 milioni di Euro (+16,3% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 6,5% del fatturato totale
 - Vendite Estero: 0,4% del fatturato totale (Europa)



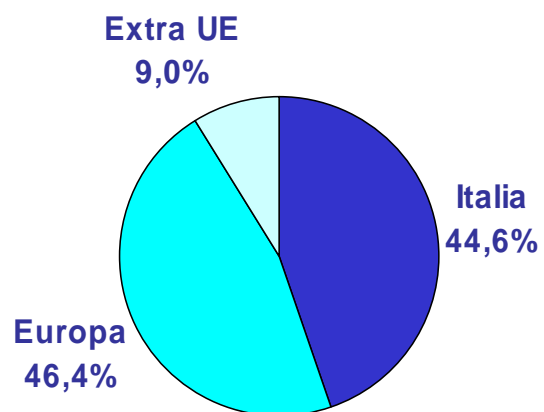
- Morsettiere, fatturato al 31/12/06: 2,2 milioni di Euro (+5,1% vs 31/12/05)
 - Vendite Italia: 2,4% del fatturato totale
 - Vendite Estero: 0,3% del fatturato totale (Europa)



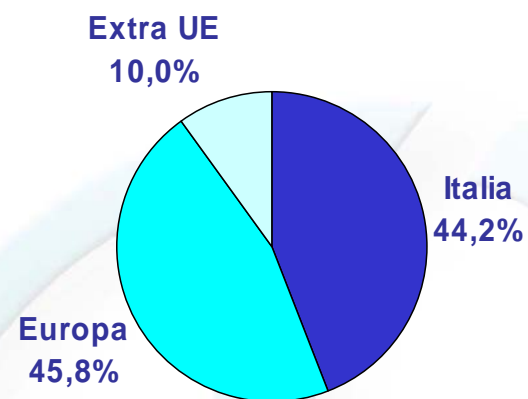
- L'upgrade dei prodotti l'adeguamento alle nuove normative europee in termini di sicurezza ha imposto l'adozione di nuovi sistemi di connessione realizzati dal Gruppo Cembre



Breakdown dei ricavi per area geografica



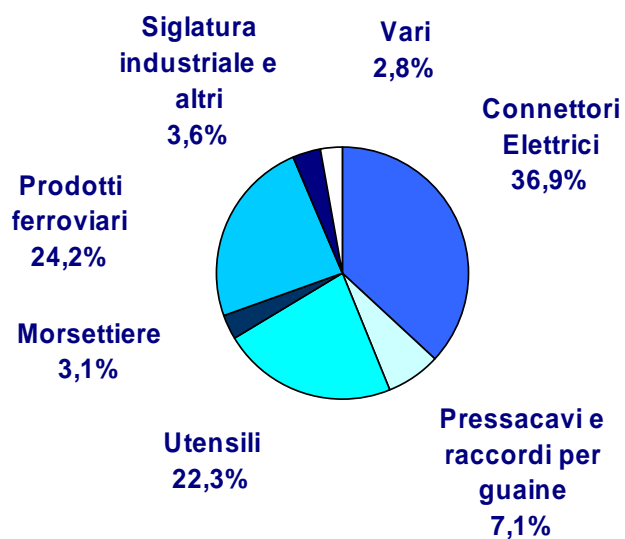
31 dicembre 2005
70 milioni di Euro



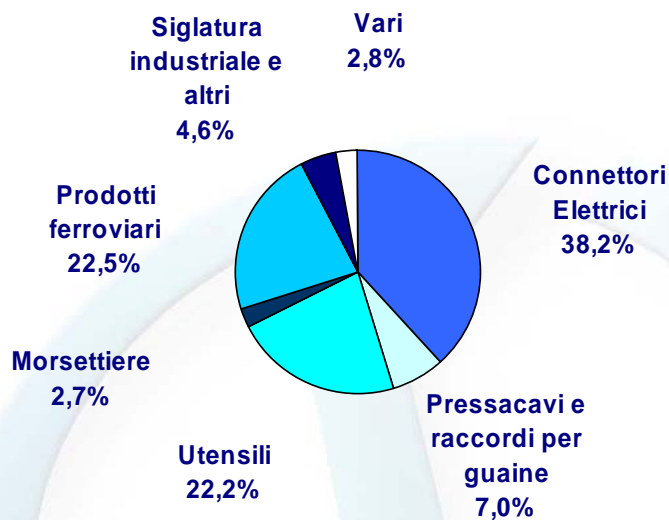
31 dicembre 2006
84,1 milioni di Euro



Breakdown dei ricavi per prodotto



31 dicembre 2005
70 milioni di Euro



31 dicembre 2006
84,1 milioni di Euro



Dati Economico-Finanziari Consolidati





Risultati consolidati: highlights

I risultati consolidati del **2006** sono stati caratterizzati da:

- un **incremento delle vendite** del 20,2% grazie:
 - al progressivo **rafforzamento** della **posizione competitiva** sui **mercati esteri** che ha fatto registrare un incremento su questi mercati del 21,3%
 - alla **ripresa delle vendite** sul **mercato italiano** (+18,8%)

- un forte **miglioramento** di tutti i margini grazie a:
 - una maggiore efficienza operativa
 - una politica di contenimento dei costi
 - una minore incidenza degli ammortamenti

- un marcato aumento dell' **utile netto consolidato** del 41,2%

- una **posizione finanziaria netta** positiva pari a 1,1 milioni di Euro (positiva per 2,8 milioni di Euro al 31 dicembre 2005)



Risultati consolidati al 31 dicembre 2006

CE – mln di Euro	31/12/06	31/12/05	Var%
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	84,1	70,0	20,2%
EBITDA <i>In % dei ricavi</i>	19,1 22,7%	14,7 21,0%	30,0%
EBIT <i>In % dei ricavi</i>	15,9 18,9%	11,0 15,7%	44,6%
EBT <i>In % dei ricavi</i>	15,9 18,9%	11,2 16,0%	41,7%
Utile Netto <i>In % dei ricavi</i>	9,3 11,1%	6,6 9,4%	41,2%



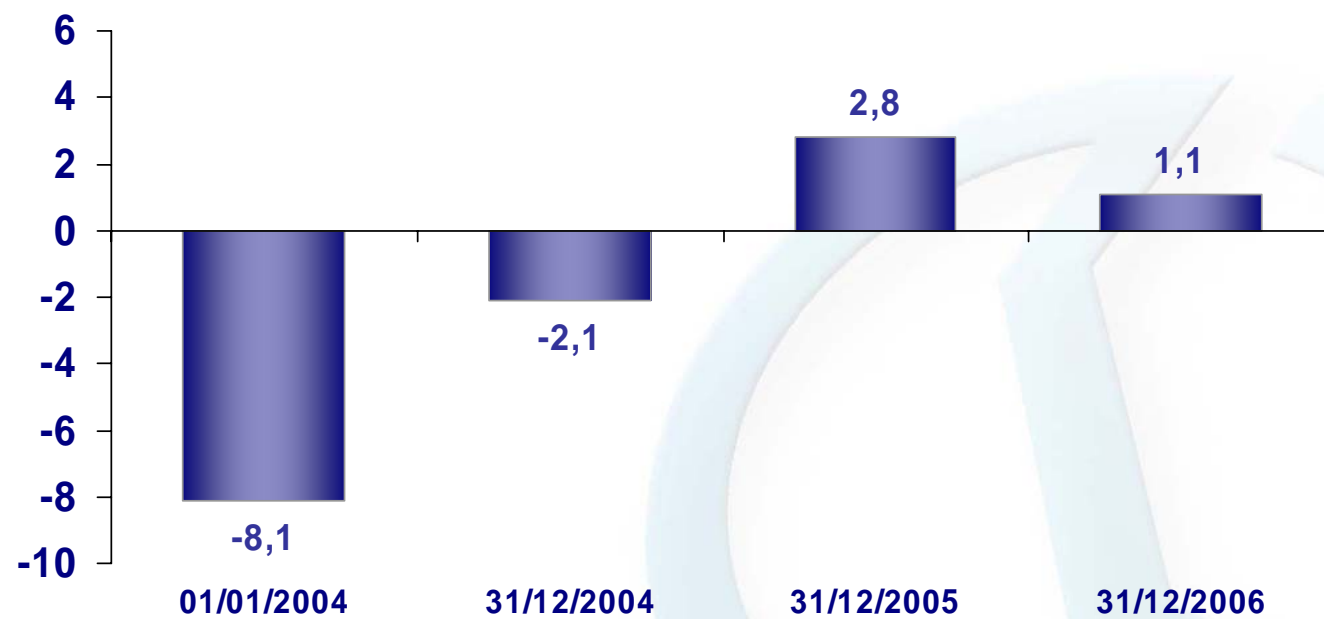
Risultati consolidati al 31 dicembre 2006

In Milioni di Euro	31/12/06	31/12/05
<i>Attività</i>		
Totale attività non correnti	32,6	30,1
Totale attività correnti	57,0	47,6
Total attività	89,6	77,7
<i>Passività e Patrimonio Netto</i>		
Patrimonio netto	59,4	52,7
Totale passività non correnti	9,3	8,9
Totale passività correnti	20,9	16,1
Totale passività e patrimonio netto	89,6	77,7



Posizione finanziaria netta

Milioni di Euro





Obiettivi e Strategie





Obiettivi

Gli obiettivi futuri di Cembra:

- **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 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