



**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



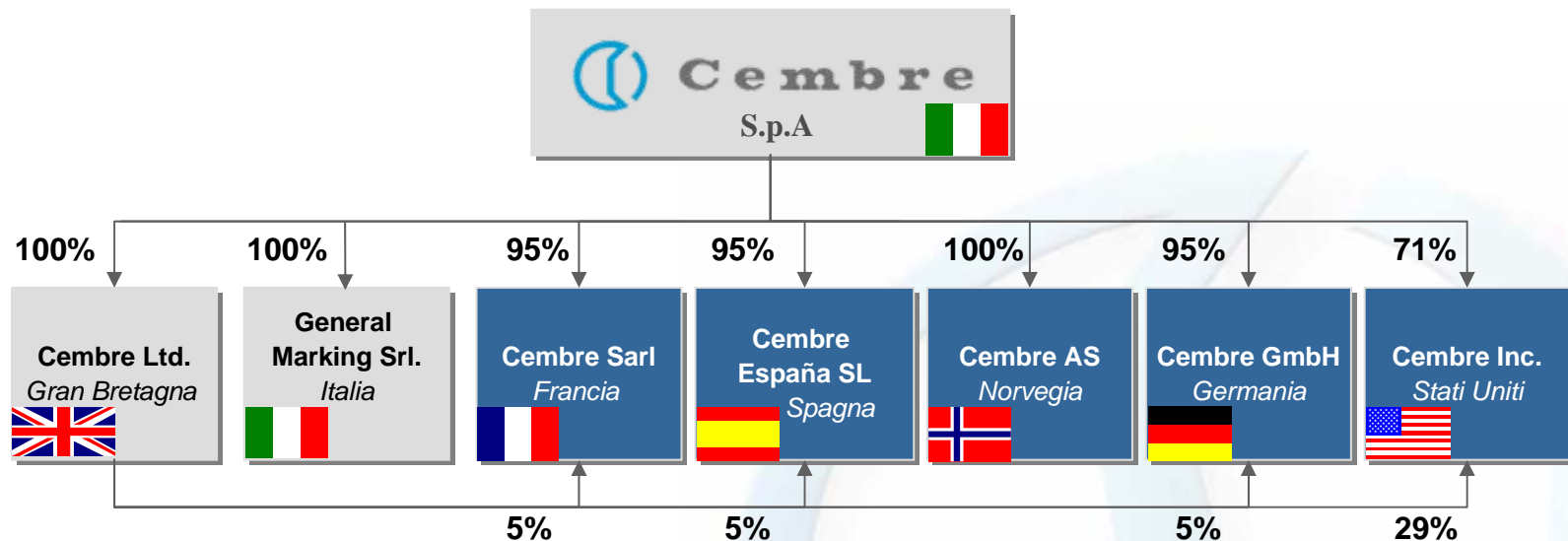
## *Posizione competitiva*

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

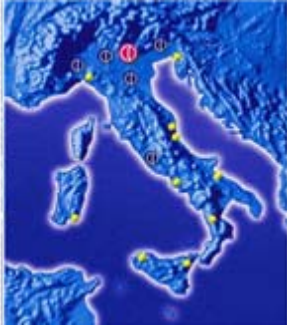


■ Società produttive e commerciali

■ 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*

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 30/06/07: 19,5 milioni di Euro (+19,6% vs 30/06/06)
  - Vendite Italia: 20,1% del fatturato totale
  - Vendite estero: 19,7% del fatturato totale (Europa 17,2%, Extra Europa 2,5%)
  
- 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 30/06/07: 10,9 milioni di Euro (+18,2% vs 30/06/06)
  - Vendite Italia: 5,3% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 17% del fatturato totale (Europa 11,7%, Extra Europa 5,3%)



- 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**



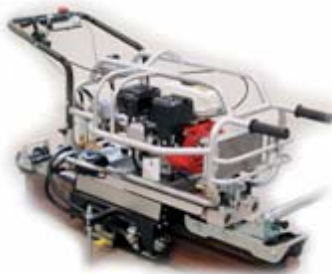
## Prodotti ferroviari

- Prodotti ferroviari e accessori, fatturato al 30/06/07: 9,7 milioni di Euro (+7,5% vs 30/06/06)
  - Vendite Italia: 2,6% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 17,2% del fatturato totale (Europa 14,1%, Extra Europa 3,1%)



- 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 30/06/07: 2,7 milioni di Euro (+53,7% vs 30/06/06)
  - Vendite Italia: 4,5% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 1% del fatturato totale (Europa 0,7%, Extra Europa 0,3%)



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



- Morsettiere, fatturato al 30/06/07: 1,3 milioni di Euro (+8,6% vs 30/06/06)
  - Vendite Italia: 2,3% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 0,3% del fatturato totale (Europa)

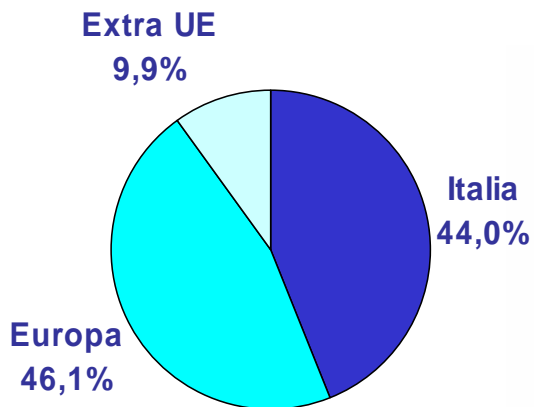


- L'upgrade dei prodotti l'adeguamento alle nuove normative europee in termini di sicurezza ha imposto l'adozione di nuovi sistemi di connessione realizzati dal Gruppo Cembre



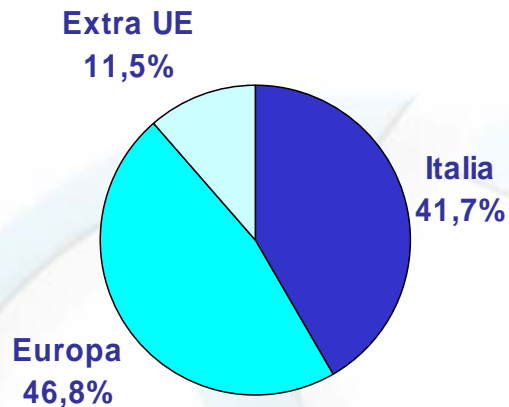


## *Breakdown dei ricavi per area geografica*



**30 giugno 2006**

**41,8 milioni di Euro**

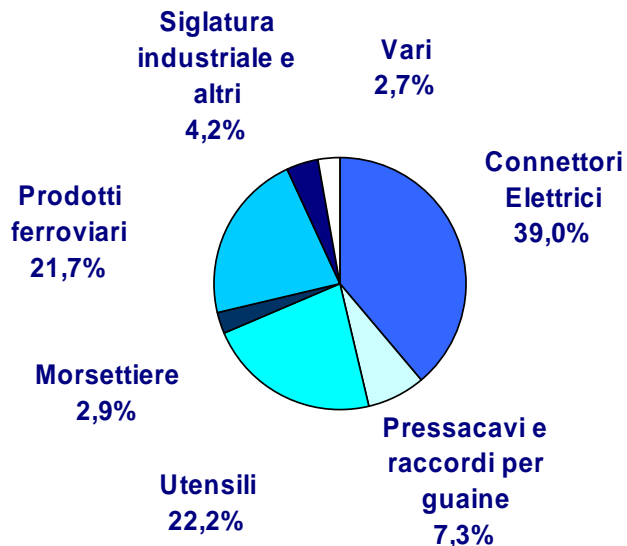


**30 giugno 2007**

**49,1 milioni di Euro**

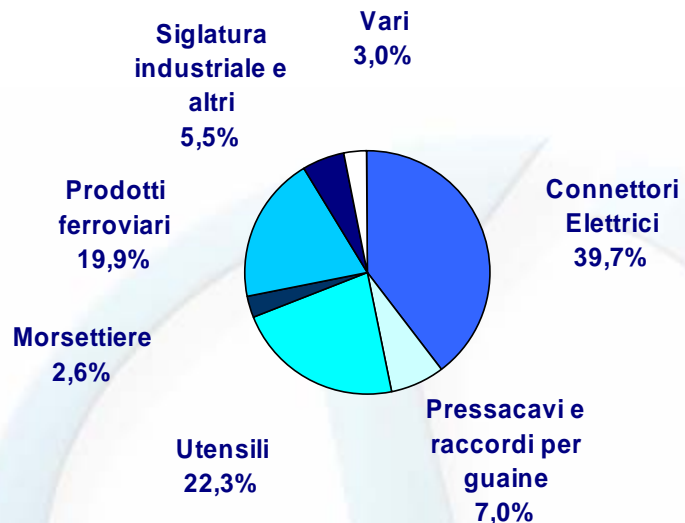


## *Breakdown dei ricavi per prodotto*



**30 giugno 2006**

**41,8 milioni di Euro**



**30 giugno 2007**

**49,1 milioni di Euro**



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





## *Risultati consolidati: highlights*

I risultati consolidati del **primo semestre 2007** sono stati caratterizzati da:

- un **incremento delle vendite** del 17,4% grazie:
  - al progressivo **rafforzamento** della **posizione competitiva** sui **mercati esteri** che ha fatto registrare un incremento su questi mercati del 22,3%
  - al **positivo andamento** del **mercato italiano** (+11,3%)
- 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 22,6%
- una **posizione finanziaria netta** negativa pari a 3 milioni di Euro (positiva per 1,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2006)



## *Risultati consolidati al 30 giugno 2007*

| <b>CE – mln di Euro</b>                             | <b>30/06/07</b>             | <b>30/06/06</b>             | <b>Var%</b>  |
|---|-----------------------------|-----------------------------|--------------|
| <b>Ricavi delle vendite<br/>e delle prestazioni</b> | <b>49,1</b>                 | <b>41,8</b>                 | <b>17,4%</b> |
| <b>EBITDA</b><br><i>In % dei ricavi</i>             | <b>11,9</b><br><b>24,2%</b> | <b>10,0</b><br><b>23,8%</b> | <b>19,3%</b> |
| <b>EBIT</b><br><i>In % dei ricavi</i>               | <b>10,3</b><br><b>21,0%</b> | <b>8,4</b><br><b>20,2%</b>  | <b>22,4%</b> |
| <b>EBT</b><br><i>In % dei ricavi</i>                | <b>10,2</b><br><b>20,9%</b> | <b>8,3</b><br><b>20,0%</b>  | <b>22,6%</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
  
- **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