



**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



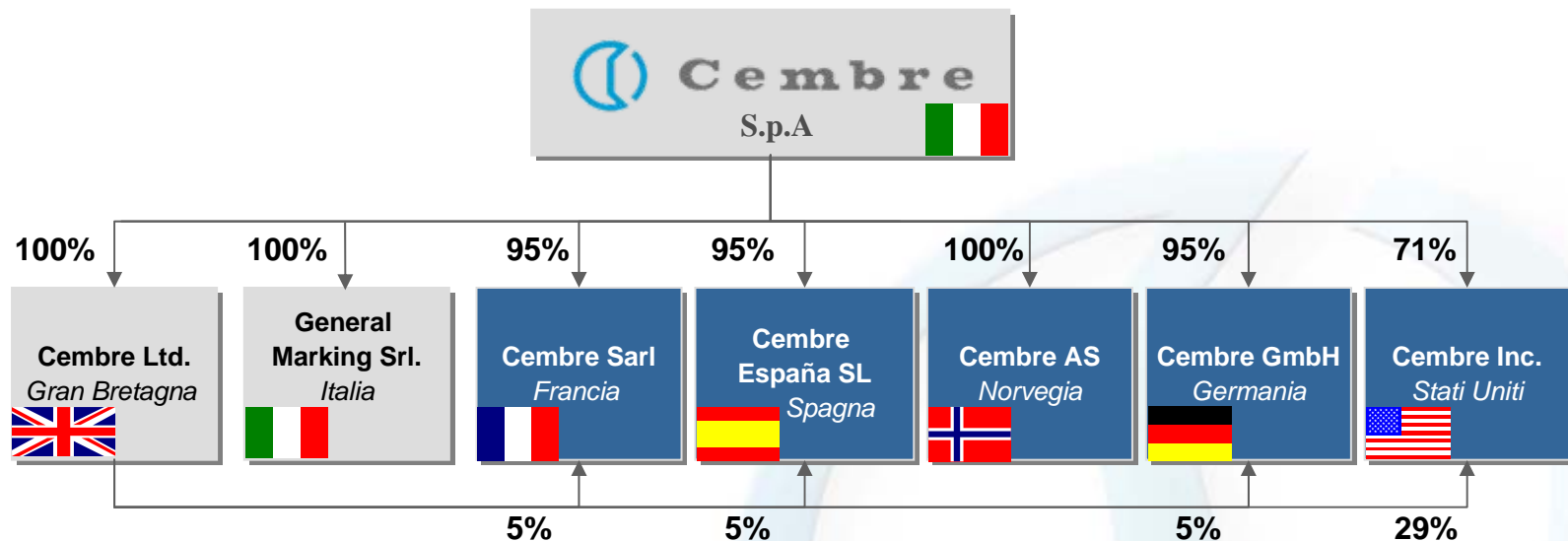
## *Posizione competitiva*

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

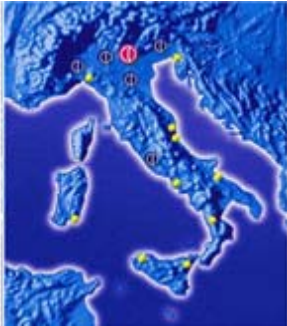


■ Società produttive e commerciali

■ Società commerciali



## *Rete distributiva*



- In Italia Cembre vanta una **struttura capillare**, con depositi e uffici a Milano, Roma, Firenze, 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*





## *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 30/06/08: 19,7 milioni di Euro (+1,5% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 19,4% del fatturato totale
  - Vendite estero: 19,9% del fatturato totale (Europa 17,7%, Extra Europa 2,2%)
  
- 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 30/06/08: 11,2 milioni di Euro (+2,4% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 4,9% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 17,3% del fatturato totale (Europa 11,8%, Extra Europa 5,5%)



- 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 30/06/08: 8,9 milioni di Euro (-8,3% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 2,2% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 15,5% del fatturato totale (Europa 12,8%, Extra Europa 2,7%)

### NR-11P



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

### Pandrol machine PCM-2P



- 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

Rolly  
1000



- Prodotti per la siglatura industriale fatturato al 30/06/08: 3,3 milioni di Euro (+41,4% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 4,7% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 1,9% del fatturato totale (Europa 1,5%, 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

mg  
MARKINGENIUS 2



- Sviluppo e produzione, in Brescia, della stampante termica **MG2**



## Altri prodotti

- Pressacavi e raccordi per guaine, fatturato al 30/06/08: 3,5 milioni di Euro (+1,6% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 6,4% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 0,5% del fatturato totale (Europa)



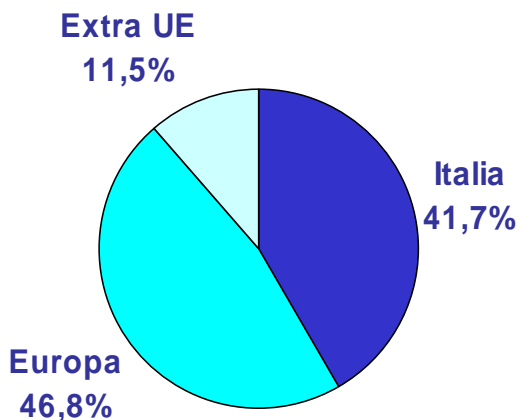
- Morsettiere, fatturato al 30/06/08: 1,3 milioni di Euro (+0,1% vs 30/06/07)
  - Vendite Italia: 2,3% del fatturato totale
  - Vendite Estero: 0,3% del fatturato totale (Europa)



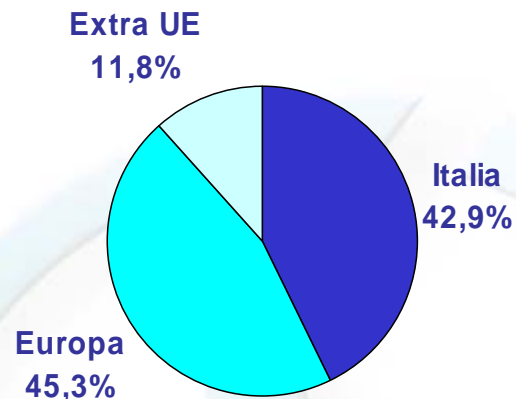
- L'upgrade dei prodotti per l'adeguamento alle nuove normative europee in termini di sicurezza ha imposto l'adozione di nuovi sistemi di connessione realizzati dal Gruppo Cembre



## *Breakdown dei ricavi per area geografica*



**30 Giugno 2007**  
**49,1 milioni di Euro**

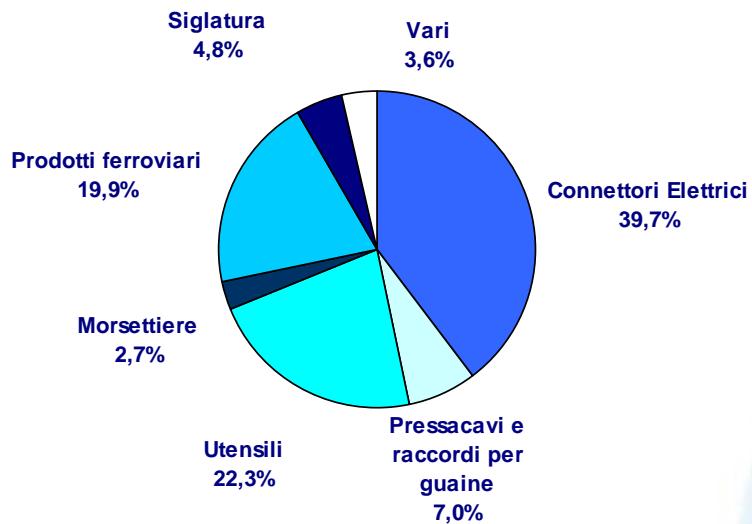


**30 Giugno 2008**  
**50,1 milioni di Euro**

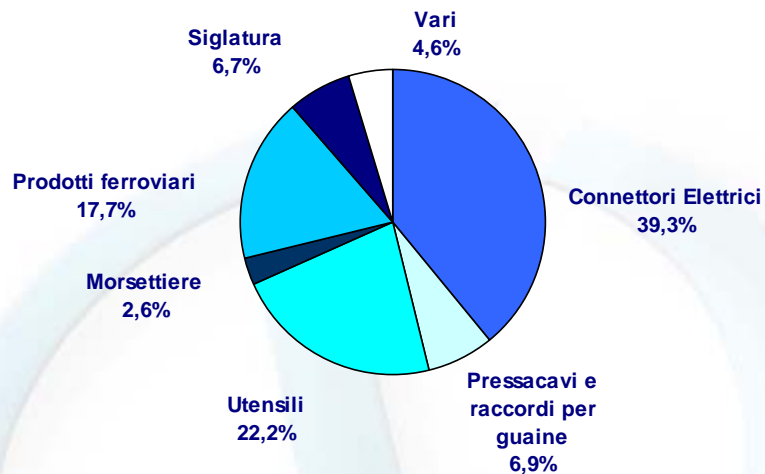




## *Breakdown dei ricavi per prodotto*



**30 Giugno 2007**  
**49,1 milioni di Euro**



**30 Giugno 2008**  
**50,1 milioni di Euro**



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

***Il Dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Claudio Bornati, dichiara, ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta in questa presentazione corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili***



## *Risultati consolidati: highlights*

I risultati consolidati del **primo semestre 2008** sono stati caratterizzati da:

- un **incremento delle vendite** del 2,7% grazie:
  - al progressivo **rafforzamento** della **posizione competitiva** sul **mercato nazionale ed estero**
- un **peggioramento** dell'EBITDA e dell'EBIT, per effetto della riduzione del costo orario utilizzato nella valorizzazione delle scorte di magazzino, determinata dalla modifica dei piani di ammortamento di alcuni macchinari e attrezzature e per effetto della mancata presenza degli elementi non ricorrenti che avevano influito sui risultati del 2007
- Un incremento del **personale** cresciuto da 525 a 546 unità
- Una diminuzione dell'**utile ante imposte consolidato**
- una **posizione finanziaria netta** negativa pari a 5,1 milioni di Euro (negativa per 1,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2007)



## Risultati consolidati al 30 Giugno 2008

CE – mln di Euro	30/06/08	30/06/07	Var%
<b>RICAVI</b>	50,1	49,1	2,2%
<b>EBITDA</b> <i>In % dei ricavi</i>	10,6 21,2%	12,9 26,3%	-17,6%
<b>EBIT</b> <i>In % dei ricavi</i>	9,1 18,2%	11,3 23,1%	-19,8%
<b>EBT</b> <i>In % dei ricavi</i>	8,8 17,5%	11,2 23%	-22%
<b>UTILE NETTO</b> <i>In % dei ricavi</i>	6,3 12,5%	7,3 14,9%	-14,4%



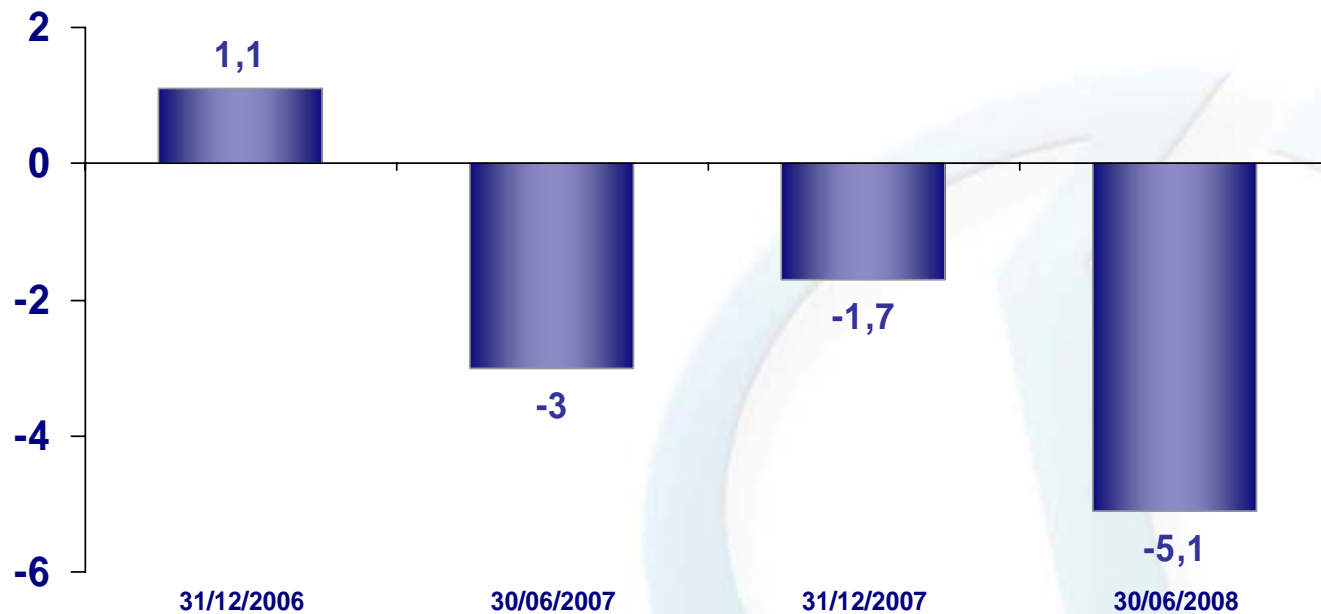
## *Situazione patrimoniale consolidata al 30 Giugno 2008*

In Milioni di Euro		30/06/08	31/12/07
<b>A</b>	Capitale netto di funzionamento	43,9	41,0
<b>B</b>	Attivo fisso netto	35,2	34,8
<b>C</b>	Attività disponibili alla vendita	-	-
<b>D</b>	Trattamento di fine rapporto	3,0	3,4
<b>E</b>	Fondi per rischi e oneri	0,3	0,3
<b>F</b>	Imposte differite	2,8	3,7
<b>Capitale investito netto (A+B+C-D-E-F)</b>		<b>73,0</b>	<b>68,4</b>
<b>G</b>	Patrimonio netto	67,9	66,7
<b>H</b>	Indebitamento/(Disponibilità) netto	5,1	1,7
<b>Totale fonti di finanziamento (G+H)</b>		<b>73,0</b>	<b>68,4</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
  
- **mantenimento 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