

Il management del gruppo ha incontrato la comunità finanziaria

SABAF:
ricavi delle vendite +10% nei primi nove mesi del'99
Per fine esercizio previsto incremento del fatturato
e del reddito operativo pari al 12%

Entro il 2000 sarà avviata l'attività produttiva in Brasile

Nel corso di un incontro con la comunità finanziaria, il management di SABAF SpA, società bresciana fra i principali produttori mondiali di componenti per apparecchi domestici per la cottura a gas, ha illustrato oggi i risultati raggiunti nel primo semestre 1999, l'andamento del mercato e le strategie di crescita del Gruppo a breve e a medio termine. Ha inoltre fornito indicazioni riguardo all'andamento del terzo trimestre 1999 e le proprie previsioni sulla chiusura dell'esercizio.

Il primo semestre 1999

Nel primo semestre del 1999 il gruppo Sabaf ha registrato un notevole incremento dei margini reddituali.

A livello consolidato l'utile netto è infatti cresciuto del 15,7%, raggiungendo 7,2 miliardi di lire, contro i 6,2 miliardi registrati al 30 giugno 1998. Il cash flow consolidato* è pari a 14,1 miliardi di lire (11,7 miliardi nel giugno 1998). * Cash flow = utile netto + ammortamenti + accantonamento al fondo imposte differite

Il valore della produzione aumenta del 9%, a 57,7 miliardi di lire contro i 52,9 miliardi di lire del primo semestre 1998; i ricavi delle vendite sono pari a 54,6 miliardi di lire, con un incremento pari al 5,9% rispetto ai 51,6 miliardi registrati nel primo semestre 1998. Il valore aggiunto è pari 30,1 miliardi (27,7 miliardi nel giugno 1998).

Il margine operativo lordo ha registrato un significativo aumento, raggiungendo 18,7 miliardi (in crescita del 9,2% rispetto ai 17,1 miliardi del primo semestre 1998), ed attestandosi al 34,3% dei ricavi netti delle vendite (33,2% al 30/6/98).

Dopo ammortamenti pari a 5,7 miliardi di lire, in crescita del 22% rispetto al 30/6/98, legati al piano di investimenti realizzati per il potenziamento della capacità e il miglioramento dell'efficienza produttiva, il reddito operativo raggiunge 12,5 miliardi, rispetto agli 11,9 miliardi al 30 giugno 1998. Per quanto riguarda i principali indici di redditività, il ROS è pari al 22,8%, il ROE è pari al 19,6%, mentre il ROI raggiunge il 19,4%.

La situazione patrimoniale del Gruppo evidenzia un patrimonio netto consolidato pari a 73,3 miliardi, contro i 66,3 miliardi del giugno 1998, a fronte di un indebitamento finanziario netto di 5,9 miliardi di lire, contro i 170 milioni al 30/6/1998.

Per quanto riguarda i risultati della Capogruppo Sabaf SpA, il valore della produzione è pari a 57,7 miliardi di lire, contro i 52,9 registrati nel primo semestre 1998, i ricavi delle vendite raggiungono 54,6 miliardi (51,6 miliardi nel giugno 1998), il valore aggiunto è pari a 28,6 miliardi (26,3 nel giugno precedente).

Il margine operativo lordo è pari a 17,3 miliardi, contro i 15,7 miliardi al 30/6/1998. Il reddito operativo è pari a 9,2 miliardi (9,7 miliardi nel giugno 1998), mentre l'utile netto ha raggiunto 5,4

miliardi, contro i circa 5 miliardi al 30/6/98. Il cash flow* è pari a 12,8 miliardi (10,5 miliardi nel primo semestre 1998). * Cash flow = utile netto + ammortamenti + accantonamento al fondo imposte differite

Attualmente Sabaf realizza il proprio fatturato per il 49% in Italia e per il 51% sui mercati internazionali, di cui il 37% in Europa (UE ed extraUE) ed il restante 14% nel resto del mondo.

Le strategie di crescita: la joint-venture BSPARKS

SABAF SpA ha recentemente siglato un accordo di joint-venture con SIBER SpA, società a capo di un gruppo internazionale leader nella produzione di componenti elettrici ed elettromeccanici, destinati a diversi settori industriali (elettrodomestico, automobilistico, information technology, strumenti di precisione), con un fatturato pari a circa 300 miliardi di lire nel 1998.

L'accordo ha previsto la costituzione di una new-co, denominata **BSPARKS**, dotata di un capitale sociale iniziale pari a 6 miliardi di lire e partecipata al 50% da SABAF SpA e al 50% da SIBER SpA.

BSPARKS sarà specializzata nella produzione di componenti elettrici ed elettronici per apparecchi per la cottura a gas, quali ad esempio dispositivi di comando e di accensione: di fatto rappresenterà un'integrazione delle competenze specialistiche dei due gruppi, leader mondiali nei rispettivi settori, che consentirà di realizzare con le tecnologie più avanzate componenti integrati di alta qualità e ad elevato margine.

Nella fase iniziale la produzione sarà localizzata presso gli stabilimenti del Gruppo SIBER, situati in Italia, in Germania e in Cina, e realizzata con macchinari e attrezzature e sulla base di brevetti di proprietà della joint-venture. La commercializzazione sarà gestita da SABAF, che integrerà la propria gamma di componenti meccanici (rubinetti, termostati e bruciatori per apparecchi di cottura a gas), con i componenti elettrici ed elettromeccanici di BSPARKS, progettati per ottimizzarne il funzionamento in abbinamento con i componenti meccanici SABAF.

La produzione e la commercializzazione saranno avviate a partire da inizio 2000.

Obiettivo di BSPARKS è di conquistare in 2/3 anni una quota pari al 25% del mercato mondiale dei componenti elettrici per gli apparecchi di cottura a gas, stimato in circa 100 miliardi di lire.

Si prevede che i prodotti BSPARKS contribuiranno per circa il 20% al fatturato SABAF dal 2001, dopo una fase di start-up e di promozione dei nuovi componenti su tutti i mercati mondiali. Dopo la fase di lancio, i nuovi prodotti potranno garantire margini in linea con quelli attualmente realizzati dal gruppo SABAF.

Le strategie di crescita: il progetto "Brasile" e nuove alleanze strategiche

Il management di Sabaf ha annunciato che entro il prossimo anno sarà avviata l'attività produttiva in Brasile, un mercato "di primo equipaggiamento" fortemente strategico, con una domanda potenziale annua pari a circa 5 milioni di cucine a gas. Attualmente Sabaf è presente in Brasile con una società commerciale, denominata Sabaf do Brasil.

In dettaglio, il piano si articola in 3 fasi:

- entro il 2000 avrà inizio l'attività produttiva, focalizzata in una prima fase sulla lavorazione ed il montaggio in loco di alcuni componenti dei bruciatori. I componenti tecnologicamente più complessi saranno prodotti in Italia. Si prevede di raggiungere in 24 mesi, a fronte di investimenti limitati (2-3 miliardi di lire), 3-4 milioni di pezzi/anno venduti in loco;

- entro fine 2002 si prevede sia conclusa la realizzazione di un insediamento produttivo completo per la produzione di bruciatori, rispondente ai più avanzati standard tecnologici. L'investimento previsto è pari a 25-28 miliardi di lire, e l'obiettivo è di raggiungere gli 8 milioni di pezzi/anno venduti in loco a 12 mesi dall'avvio della produzione;
- entro fine 2003 si prevede di realizzare in loco l'intera gamma dei componenti Sabaf, avviando anche la produzione di termostati con sicurezza e rubinetti. I prodotti saranno destinati a tutta l'area del Mercosur. Attraverso il Messico, la crescita proseguirà anche nel mercato NAFTA.

Estremamente interessante per il gruppo Sabaf è anche il mercato nordamericano, che nel settore dei componenti per la cottura a gas ha un valore stimato pari a circa 100 miliardi di lire.

Si prevede che entro la fine dell'anno sia concluso un accordo con un partner locale per la distribuzione dei prodotti Sabaf negli Stati Uniti.

"Il nostro impegno in questa fase" ha dichiarato Angelo Bettinzoli, Amministratore Delegato di Sabaf "è volto a cogliere tempestivamente tutte le opportunità di crescita offerte dai mercati internazionali, in particolare dai Paesi extraeuropei, che sono caratterizzati da forte dinamismo. L'avvio dell'attività produttiva in Brasile e la penetrazione commerciale degli Stati Uniti rappresentano in questa direzione tappe fondamentali per la conquista di aree strategiche del mercato mondiale, come l'area del Mercosur ed il mercato NAFTA".

Risultati del terzo trimestre e previsioni per fine esercizio 1999

Nel terzo trimestre le vendite dei componenti Sabaf hanno avuto un andamento estremamente positivo: i ricavi delle vendite sono infatti cresciuti del 20% rispetto al terzo trimestre 1998, portando l'incremento dei ricavi delle vendite nei primi nove mesi dell'esercizio al +10% rispetto allo stesso periodo del 1998.

"Sulla base dei risultati registrati negli ultimi mesi e della dinamicità della domanda," ha aggiunto Angelo Bettinzoli "prevediamo di raggiungere a fine esercizio un incremento delle vendite pari al 12% e una crescita in linea della redditività operativa".