



**Tecnologia al servizio della sicurezza**

***Incontro con la comunità finanziaria***

*Milano, 21 settembre 2000*

## *La mission*

---

### *IERI*

Consolidare il primato tecnologico e di mercato nella progettazione, produzione e distribuzione dell'intera gamma di componenti per apparecchi domestici per la cottura a gas, tramite il costante impegno all'innovazione tecnologica e di prodotto.

### *OGGI*

Accelerare lo sviluppo, cogliendo tutte le opportunità di crescita derivanti da:

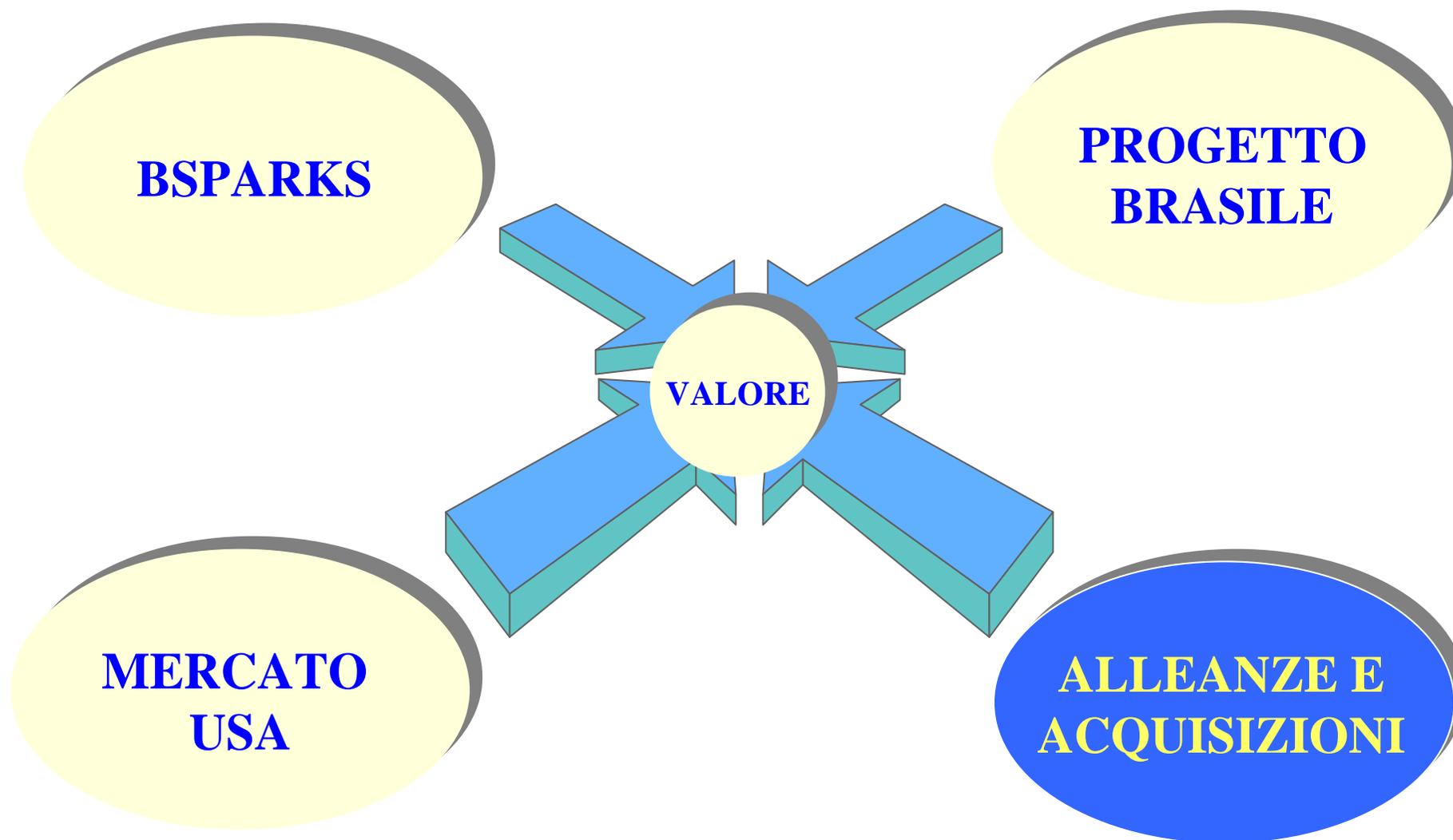
- *acquisizioni esterne*
- *alleanze strategiche*
- *mercati emergenti*

*replicando in settori contigui il modello di successo raggiunto*



## *I vettori della crescita*

---



## *Le performances del primo semestre*

---

- La crescita di Sabaf, che prosegue ininterrotta da circa dieci anni, ha registrato un salto di qualità nel primo semestre 2000
- Ancora una volta, l'aumento del fatturato è stato accompagnato da un miglioramento più che proporzionale di tutti gli indicatori di redditività
- Sabaf rappresenta oggi un unicum di competenze, che si dispiegano a tutti i livelli dell'organizzazione
- In altri termini, nella catena del valore Sabaf si è gradualmente appropriata di attività generatrici di valore, tra le quali assumono particolare rilevanza:
  - ❑ il reclutamento e la formazione delle risorse umane
  - ❑ la progettazione e costruzione di macchine speciali, degli stampi ad alto rendimento per la pressofusione robotizzata e degli utensili di precisione
  - ❑ la progettazione e la produzione dei componenti



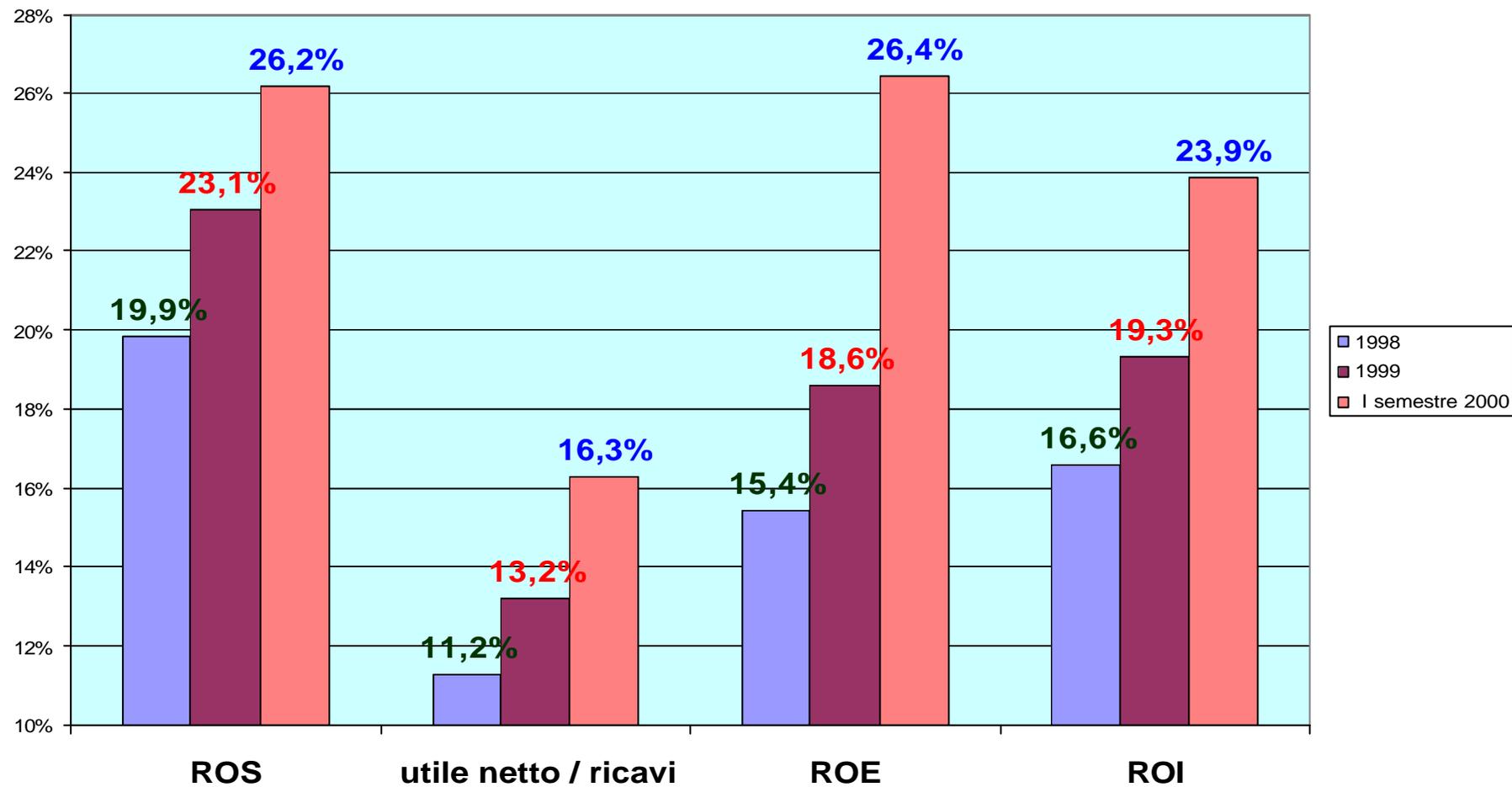
# *Dati economico-finanziari*

**ALBERTO BARTOLI**

*Direttore Amministrativo e Finanziario*

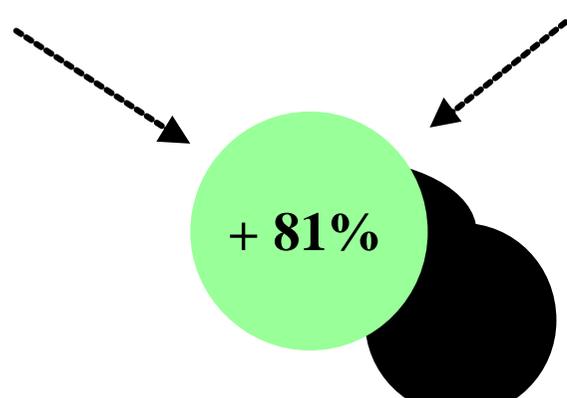


## *Dalla quotazione ad oggi: la crescita nella qualità*



## La creazione di valore

<i>milioni di lire</i>	<u>I semestre 2000</u>	<u>1999</u>	<u>I semestre 1999</u>
<b>NOPAT</b>	11.325	15.770	7.368
<b>CAPITALE INVESTITO</b>	84.698	77.403	75.630
<b>RENDIMENTO DEL CAPITALE</b>	26,7%	20,4%	19,5%
<b>COSTO DEL CAPITALE</b>	9,5%	8,8%	8,8%
<b>EVA</b>	<b>7.302</b>	<b>8.958</b>	<b>4.040</b>



*Elaborazione Sabaf*

# Il conto economico

<i>milioni di lire</i>	<u>I semestre 2000</u>		<u>I semestre 1999</u>		var, %	<u>Esercizio 1999</u>	
RICAVI VENDITE	70.189	100,0%	54.602	100,0%	28,5%	114.257	100,0%
VALORE DELLA PRODUZIONE	75.293	107,3%	57.667	105,6%	30,6%	119.214	104,3%
Consumi di materie e servizi	(37.299)	-53,1%	(28.023)	-51,3%	33,1%	(57.632)	-50,4%
VALORE AGGIUNTO	<u>37.994</u>	54,1%	<u>29.644</u>	54,3%	28,2%	<u>61.582</u>	53,9%
Costo del lavoro	(12.416)	-17,7%	(11.373)	-20,8%	9,2%	(22.833)	-20,0%
MOL	<u>25.578</u>	36,4%	<u>18.271</u>	33,5%	40,0%	<u>38.749</u>	33,9%
Ammortamenti e svalutazioni	(7.136)	-10,2%	(5.802)	-10,6%	23,0%	(12.346)	-10,8%
Accantonamenti ai fondi rischi ed oneri	(65)	-0,1%	0	0,0%		(50)	0,0%
REDDITO OPERATIVO	<u>18.377</u>	26,2%	<u>12.469</u>	22,8%	47,4%	<u>26.353</u>	23,1%
Gestione finanziaria	(348)	-0,5%	(286)	-0,5%		(560)	-0,5%
Gestione straordinaria	585	0,8%	0	0,0%		(304)	-0,3%
UTILE PRETAX	<u>18.614</u>	26,5%	<u>12.183</u>	22,3%	52,8%	<u>25.489</u>	22,3%
Imposte sul reddito dell'esercizio	(7.178)	-10,2%	(4.995)	-9,1%		(10.399)	-9,1%
UTILE NETTO CONSOLIDATO	<u>11.435</u>	16,3%	<u>7.187</u>	13,2%	59,1%	<u>15.088</u>	13,2%

## *Struttura patrimoniale e finanziaria*

<i>milioni di lire</i>	<b>30/06/2000</b>	<b>31/12/1999</b>	<b>30/06/1999</b>
<b>Immobilizzazioni</b>	81.949	80.751	73.466
<b>Capitale Circolante Netto</b>	21.884	17.846	19.512
<b>TFR e Fondi rischi</b>	(17.272 )	(15.762 )	(13.689 )
<b>Capitale investito netto</b>	86.561	82.835	79.289
<b>Patrimonio Netto</b>	86.480	81.213	73.361
<b>Indebitamento a M/L</b>	7.146	5.064	5.064
<b>Indebitamento a breve</b>	(7.065 )	(3.442 )	864
<b>Fonti di finanziamento</b>	86.561	82.835	79.289



## *Multipli attuali*

---

**p/e** **12,5**

**p/cf** **7,7**

**EV/EBIT** **7,8**

*Calcolati sui risultati del primo semestre 2000  
e sulla base di una quotazione di 13 euro*

## *Investimenti*

---

---

<i>milioni di lire</i>	<i>I semestre 2000</i>	<i>Esercizio 99</i>
<b>Terreni e fabbricati</b>	<b>3.200</b>	<b>1.300</b>
<b>Macchinari e impianti</b>	<b>5.600</b>	<b>17.800</b>
<b>Attrezzature</b>	<b>1.000</b>	<b>3.500</b>
<b>Beni Immateriali</b>	<b>1.400</b>	<b>400</b>
<b>Totale</b>	<b>11.200</b>	<b>23.000</b>

## *Previsioni 2000*

---

- Fatturato previsto al 30 settembre: circa 100 miliardi di lire (82 miliardi al 30 settembre 2000; +22%)
- Portafoglio ordini a fine agosto: +28%
- Obiettivi per fine esercizio: fatturato +20%

## *Andamento del titolo negli ultimi 12 mesi*



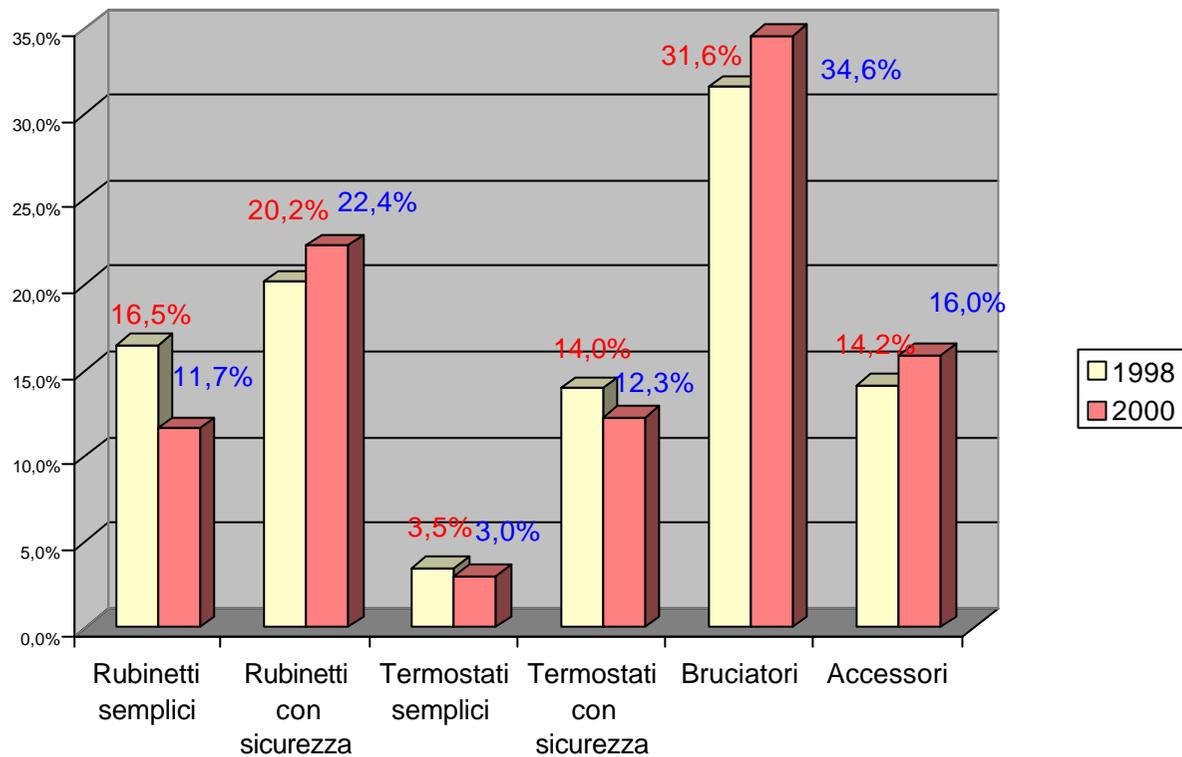
# *Prodotti e Mercati*

**LUCA SALVI**

*Direttore Commerciale*



## *Ripartizione del fatturato per linea di prodotto*



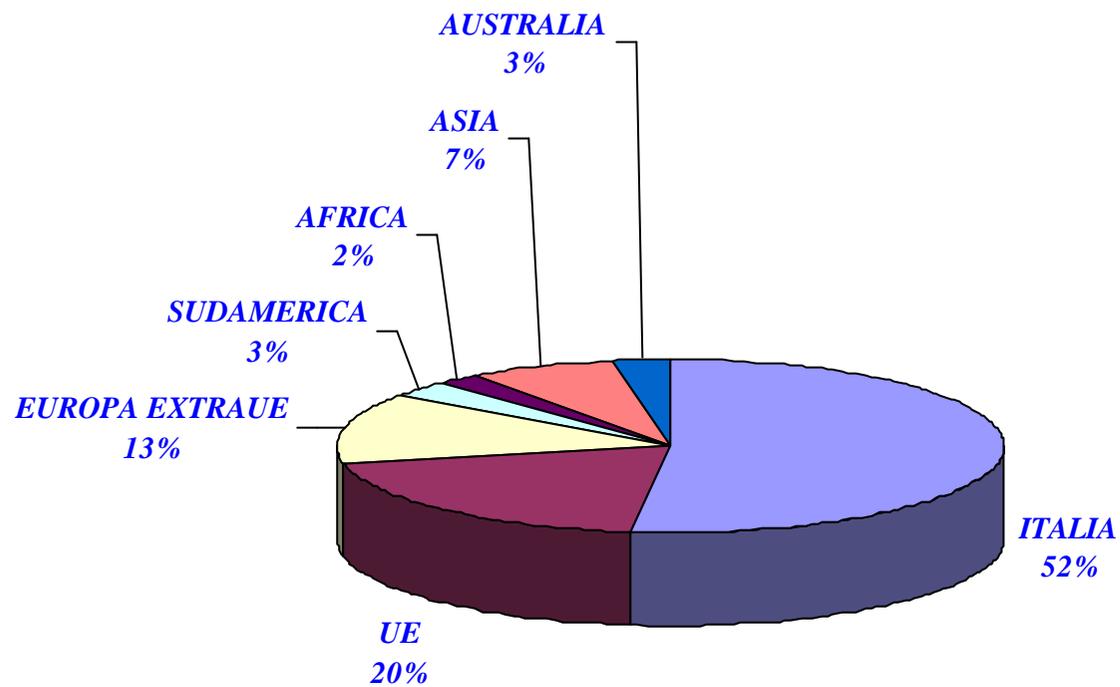
## *I prodotti*

---

- Continuiamo ad orientare il mix produttivo verso i prodotti a più alto valore aggiunto:
  - ❑ bruciatore tripla corona: + **90% su primo semestre 1999**
  - ❑ rubinetto con sicurezza: + **38% su primo semestre 1999**
  
- Prosegue effervescente l'attività di progettazione e sviluppo di nuovi bruciatori e per nuove applicazioni di rubinetti con sicurezza
  
- Obiettivo: gamma sempre più completa per fornire **sistemi di componenti** e rafforzare la nostra leadership di settore

## *Ripartizione del fatturato per area geografica*

---



## *I mercati - il primo semestre 2000*

---

- In Italia assistiamo ad una forte crescita dei nostri clienti storici, che segnalano brillanti performance sui mercati esteri e migliorano le loro quote di mercato sul mercato domestico. Aumenta il livello di fidelizzazione.
  
- In Europa abbiamo confermato le nostre quote su tutti i mercati. In crescita le esportazioni extraUE dei clienti UE
  
- I maggiori sforzi restano concentrati sui mercati extraeuropei:
  - ❑ Cina: abbiamo conquistato 10 nuovi clienti, a conferma delle potenzialità straordinarie di questo mercato
  - ❑ Far East: confortanti segnali di ripresa

## *L'ingresso in Nord America*

---

- Nella prima fase, i nostri componenti devono essere adeguati alle attuali specifiche tecniche dei produttori americani ed ottenere le relative omologazioni. I tempi tecnici per tali attività determinano lo slittamento delle prime vendite a inizio 2001
- L'obiettivo di fatturato per il 2001 è di 4 miliardi di lire
- Nella seconda fase, riteniamo altamente probabile che i produttori nordamericani si orienteranno verso standard di tipo europeo.
- A regime, l'obiettivo di fatturato sul mercato nordamericano è di 23 miliardi di lire.

## *L'insediamento in Brasile*

---

- Sono stati completati i macchinari di lavorazione, montaggio e collaudo per la produzione di bruciatori a Guarulhos. L'investimento è di circa 3 miliardi di lire
- Lo start up della produzione è confermato a inizio 2001
- L'obiettivo per il 2001 è la produzione di 1,5 milioni di bruciatori (circa 3 miliardi di fatturato) ed un risultato operativo in pareggio
- Il successo di mercato determinerà il livello dei futuri investimenti



## *Bsparks*

---

- Bsparks rappresenta l'avvio di una strategia volta a cogliere le nuove opportunità di creazione di valore nel settore della cottura
- Bsparks ha la sua ragione di essere nella progettazione e sviluppo di prodotti altamente innovativi, ai quali Sabaf e Siber stanno lavorando congiuntamente, mettendo in comunione le rispettive competenze
- Nel primo semestre 2000, l'attività di Bsparks è stata limitata alla commercializzazione dei generatori di scintilla
- L'introduzione sul mercato dei nuovi prodotti ha subito ritardi:
  - ❑ per i lunghi tempi di reazione dei clienti nell'approvazione e successiva introduzione di varianti progettuali e produttive
  - ❑ per l'impegno dei nostri partner nel processo di fusione con Vemer
- Obiettivi per il 2000: 2,5 miliardi di fatturato e pareggio di bilancio
- Obiettivo per il 2001: 5 miliardi di fatturato



# *L'acquisizione di Faringosi Hinges*

**ANGELO BETTINZOLI**

*Amministratore Delegato*



## *Motivazioni e finalità dell'operazione*

---

- Co-leader a livello europeo nel mercato delle cerniere per elettrodomestici (forni a gas ed elettrici, lavastoviglie)
- Settore ancora caratterizzato da significativa autoproduzione da parte dei costruttori di elettrodomestici, ma con trend crescente alla esternalizzazione a specialisti
- Brillante realtà imprenditoriale, grazie a Sabaf avrà la struttura per gestire il salto tecnologico e dimensionale oggi necessario
- Sabaf ritiene di potere apportare:
  - ❑ competenza industriale e tecnologica
  - ❑ adeguati servizi di supporto alla produzione
  - ❑ risorse finanziarie da destinare a nuovi investimentie di sfruttare le intense sinergie commerciali su tutti i mercati (alta sovrapposizione di clienti ed agenti)



## *La società*

---

- Secondo stime interne, riteniamo che Faringosi detenga una quota di mercato prossima al 40% in Italia e di circa il 30% in Europa
- Il fatturato è realizzato per il 65% sui mercati internazionali
- Fatturato per linea di prodotto: 85% cerniere per forni; 15% cerniere per lavastoviglie
- Clienti di riferimento: il gruppo Electrolux in tutta Europa; il Gruppo Candy, il gruppo Antonio Merloni, Smeg in Italia; Amica Wronki e Wrozamet in Polonia; V-Zug in Svizzera.



## *Faringosi Hinges: il conto economico 1999*

<i>milioni di lire</i>	<u>Esercizio 1999</u>	
RICAVI VENDITE	15.371	100,0%
Consumi di materie e servizi	(10.382)	-67,5%
VALORE AGGIUNTO	<u>4.989</u>	32,5%
Costo del lavoro	(2.302)	-15,0%
MOL	<u>2.687</u>	17,5%
Ammortamenti e svalutazioni	(523)	-3,4%
REDDITO OPERATIVO	<u>2.164</u>	14,1%
Gestione finanziaria	24	0,2%
Gestione straordinaria	62	0,4%
UTILE PRETAX	<u>2.250</u>	14,6%
Imposte sul reddito dell'esercizio	(1.080)	-7,0%
UTILE NETTO	<u>1.169</u>	7,6%

*Primo semestre:  
fatturato a 9,3 miliardi*

*Esercizio 2000: si  
stima una crescita di  
circa il 15% del  
fatturato e dei margini*



## *Faringosi Hinges: i dettagli dell'operazione*

---

- Acquisizione immediata dell'80% per un corrispettivo di 15 miliardi di lire
- Pagamento cash; finanziamento con linea di credito bancaria ad hoc
- Call/put option per l'acquisizione del residuo 20% a 5 miliardi di lire entro il 2003
- Due diligence in corso
- Data prevista di chiusura dell'operazione: 31 ottobre 2000
- Continuità gestionale garantita dalla presenza in CdA del Sig. Claudio Faringosi