



**Tecnologia al servizio della sicurezza**

***Incontro con la comunità finanziaria***

*Milano, 28 marzo 2001*

# *La mission*

---

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 alla **sicurezza** dei prodotti
- ▣ la valorizzazione delle **competenze interne**

e lo sfruttamento di tutte le opportunità di crescita derivanti da

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

replicando anche in **settori contigui** il modello di successo raggiunto

## *Il 2000: un anno positivo*

---

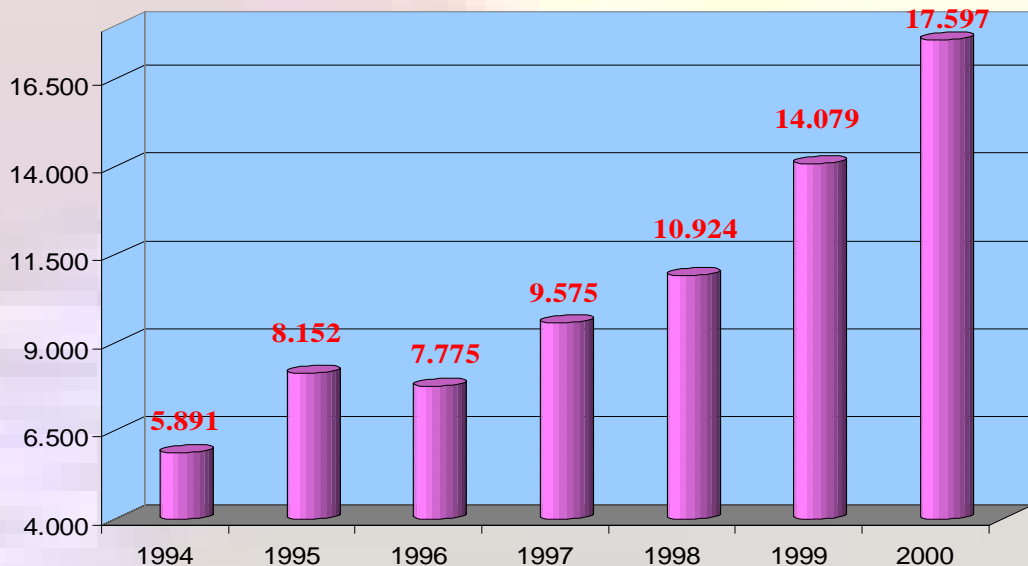
- Fatturato e risultati economici a livelli record
  
- Sviluppo della struttura del gruppo
  - ▣ acquisizione Faringosi Hinges
  - ▣ avvio operatività Bsparks
  
- Evoluzione della struttura di governo societario
  
- Soddisfazione per l'andamento in Borsa

## *Il 2001: ancora in crescita*

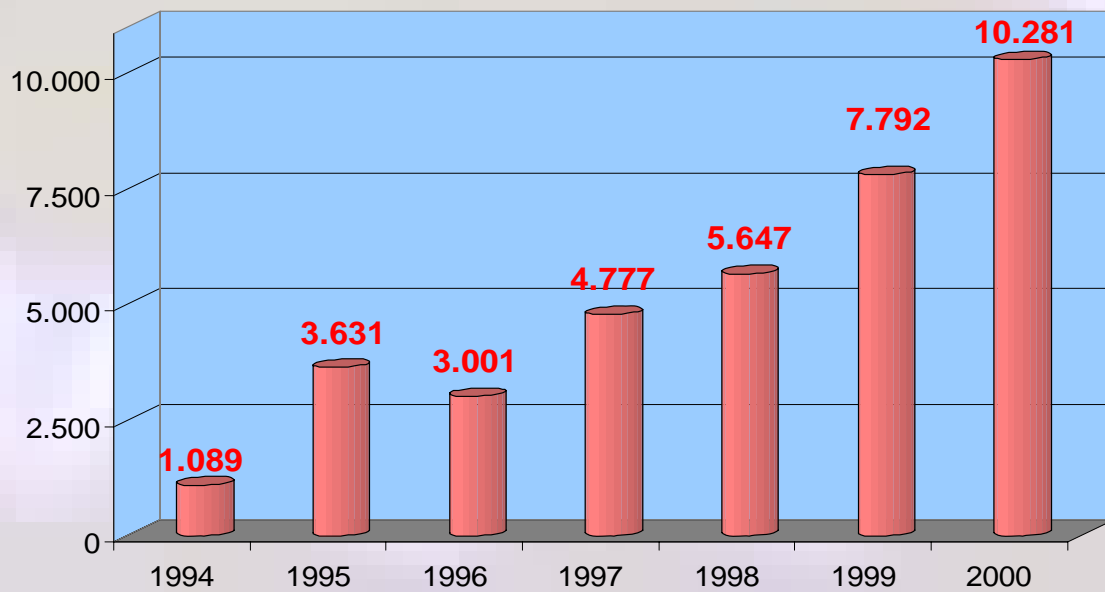
---

- ❑ Anno di consolidamento e di rafforzamento della struttura
- ❑ Avvio della produzione in Brasile
- ❑ Trasferimento presso la nuova sede
  
- ❑ Piena attuazione del Codice di autodisciplina
- ❑ Adesione al segmento STAR
  
- ❑ Mecmarket

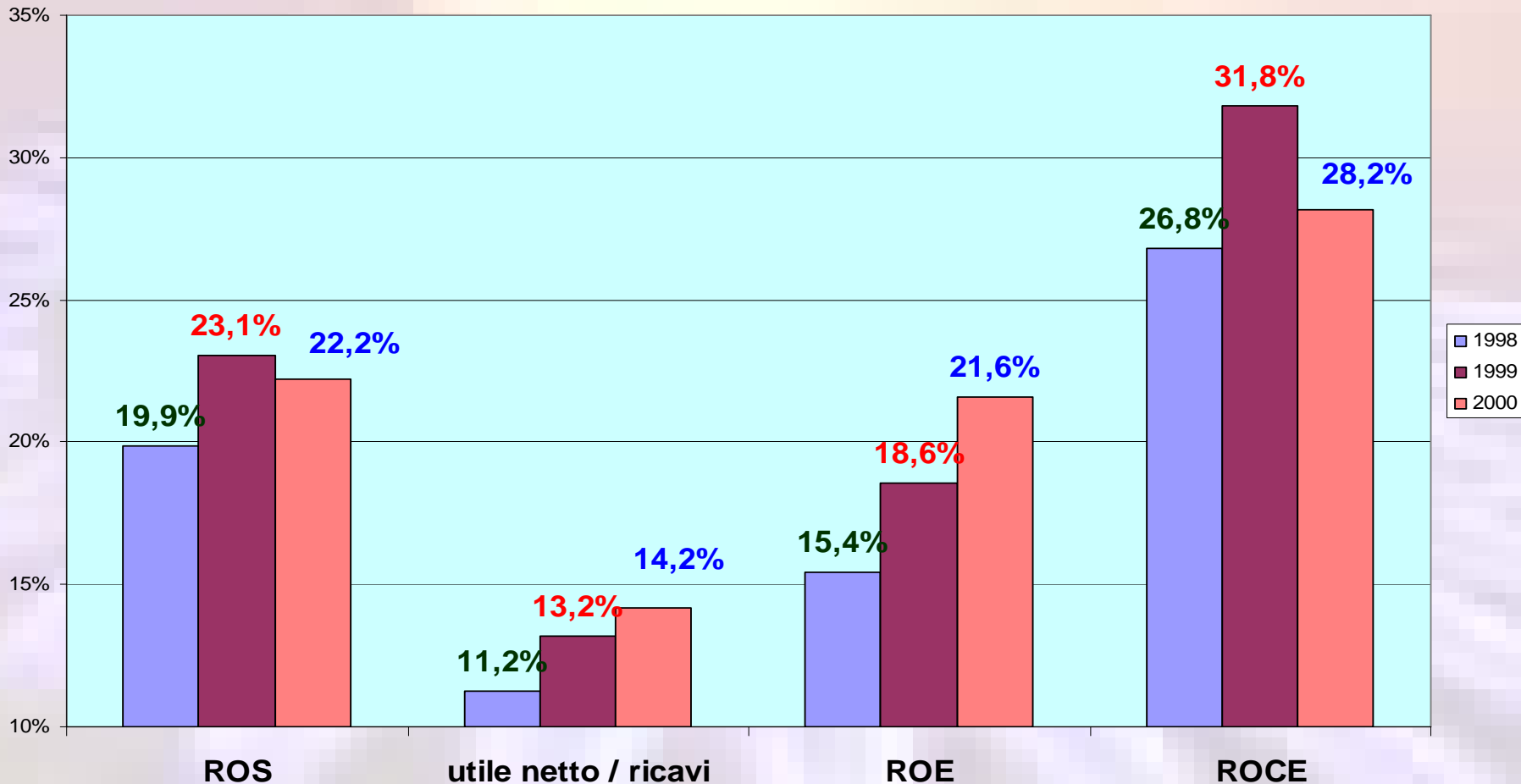
# Cash flow e utile netto (€ x 1000)



## Utile netto



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



# Il conto economico

€ x 1000	1998		1999		2000		△% 2000/1999
<b>RICAVI VENDITE</b>	<b>50.199</b>	<b>100,0%</b>	<b>59.009</b>	<b>100,0%</b>	<b>72.410</b>	<b>100,0%</b>	<b>+22,7%</b>
<b>VALORE DELLA PRODUZIONE</b>	<b>49.965</b>	<b>99,5%</b>	<b>61.569</b>	<b>104,3%</b>	<b>74.472</b>	<b>102,8%</b>	
<b>Consumi di materie e servizi</b>	<b>(24.187)</b>	<b>-48,2%</b>	<b>(29.764)</b>	<b>-50,4%</b>	<b>(38.408)</b>	<b>-53,0%</b>	
<b>VALORE AGGIUNTO</b>	<b>25.777</b>	<b>51,4%</b>	<b>31.805</b>	<b>53,9%</b>	<b>36.064</b>	<b>49,8%</b>	<b>+13,4%</b>
<b>Costo del lavoro</b>	<b>(10.501)</b>	<b>-20,9%</b>	<b>(11.792)</b>	<b>-20,0%</b>	<b>(12.586)</b>	<b>-17,4%</b>	
<b>MOL</b>	<b>15.277</b>	<b>30,4%</b>	<b>20.013</b>	<b>33,9%</b>	<b>23.478</b>	<b>32,4%</b>	<b>+17,3%</b>
<b>Ammortamenti</b>	<b>(5.243)</b>	<b>-10,4%</b>	<b>(6.287)</b>	<b>-10,7%</b>	<b>(7.203)</b>	<b>-9,9%</b>	
<b>Accantonamenti / svalutazioni</b>	<b>(67)</b>	<b>-0,1%</b>	<b>(115)</b>	<b>-0,2%</b>	<b>(190)</b>	<b>-0,3%</b>	
<b>REDDITO OPERATIVO</b>	<b>9.967</b>	<b>19,9%</b>	<b>13.611</b>	<b>23,1%</b>	<b>16.085</b>	<b>22,2%</b>	<b>+18,2%</b>
<b>Ammortamento goodwill</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>0</b>	<b>0,0%</b>	<b>(113)</b>	<b>-0,2%</b>	
<b>Gestione finanziaria</b>	<b>(242)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>(289)</b>	<b>-0,5%</b>	<b>(29)</b>	<b>0,0%</b>	
<b>Gestione straordinaria</b>	<b>(4)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(157)</b>	<b>-0,3%</b>	<b>194</b>	<b>0,3%</b>	
<b>UTILE PRETAX</b>	<b>9.720</b>	<b>19,4%</b>	<b>13.165</b>	<b>22,3%</b>	<b>16.137</b>	<b>22,3%</b>	<b>+22,6%</b>
<b>Imposte sul reddito dell'esercizio</b>	<b>(4.073)</b>	<b>-8,1%</b>	<b>(5.371)</b>	<b>-9,1%</b>	<b>(5.845)</b>	<b>-8,1%</b>	
<b>Minorities</b>	<b>(1)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(1)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(13)</b>	<b>0,0%</b>	
<b>UTILE NETTO CONSOLIDATO</b>	<b>5.646</b>	<b>11,2%</b>	<b>7.793</b>	<b>13,2%</b>	<b>10.279</b>	<b>14,2%</b>	<b>+31,9%</b>

## *Struttura patrimoniale e finanziaria*

<i>€ x 1000</i>	<b>31/12/1998</b>	<b>31/12/1999</b>	<b>31/12/2000</b>
<b>Immobilizzazioni</b>	34.809	41.704	54.503
<b>Capitale Circolante Netto</b>	8.699	9.217	12.553
<b>TFR e Fondi rischi</b>	(6.338 )	(8.140 )	(9.951 )
<b>Capitale investito netto</b>	37.169	42.781	57.105
<b>Patrimonio Netto</b>	36.677	41.943	49.281
<b>Indebitamento a M/L</b>	4.733	2.615	7.382
<b>Indebitamento a breve</b>	(4.240 )	(1.778 )	442
<b>Fonti di finanziamento</b>	37.169	42.781	57.105



# *Investimenti*

---

---

<i>€ x 1000</i>	1998	1999	2000	2001E
<b>Cespiti</b>	<b>14.588</b>	<b>11.676</b>	<b>14.938 *</b>	<b>21.000 **</b>
<b>Intangibles / goodwill</b>	<b>1.333</b>	<b>209</b>	<b>7.571</b>	<b>-</b>
<b>Totale</b>	<b><u>15.921</u></b>	<b><u>11.885</u></b>	<b><u>22.509</u></b>	<b><u>21.000</u></b>

*\* di cui 6,3 per nuova sede*

*\*\* di cui 14 per nuova sede*

## *La creazione di valore*

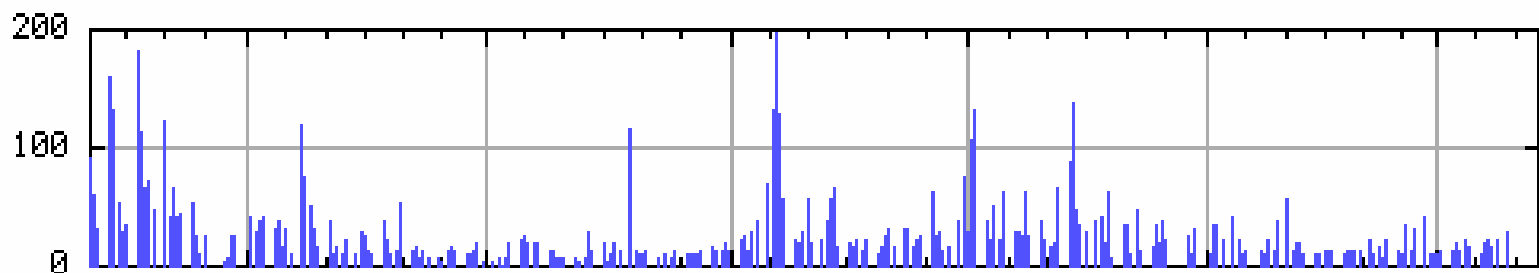
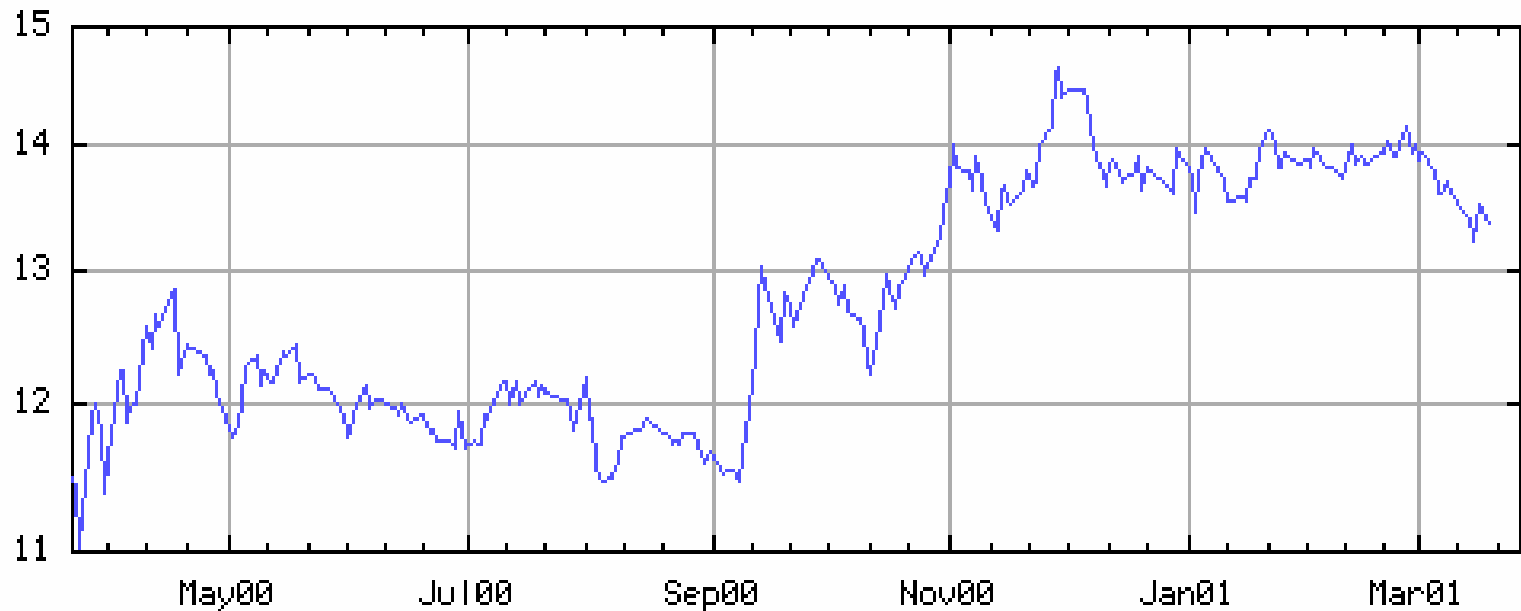
---

€ x 1000	<u>1998</u>	<u>1999</u>	<u>2000</u>
<b>NOPAT</b>	<b>5.651</b>	<b>8.145</b>	<b>10.240</b>
<b>CAPITALE INVESTITO</b>	<b>29.803</b>	<b>39.975</b>	<b>49.943</b>
<b>r</b>	<b>19,0%</b>	<b>20,4%</b>	<b>20,5%</b>
<b>WACC</b>	<b>8,5%</b>	<b>8,8%</b>	<b>8,7%</b>
<b>EVA</b>	<b>3.118</b>	<b>4.626</b>	<b>5.896</b>

*Elaborazione Sabaf*

## *Andamento del titolo negli ultimi 12 mesi*

Sabaf SpA  
22-Mar-2001



## *Previsioni 2001*

---

- ❑ Crescita del fatturato almeno pari al 2000
- ❑ Prevediamo una riduzione di valore aggiunto
  - ▣ *per incremento costi materie prime*
  - ▣ *per maggiore aggressività sul mercato*sostanzialmente compensata da un migliore assorbimento dei costi fissi
  - ▣ *per incremento dei volumi di produzione*
  - ▣ *per ulteriori guadagni di produttività (nuove isole robotizzate munite di visione e nuovi transfert flessibili ad alta efficienza)*
- ❑ Redditività operativa leggermente penalizzata dal consolidamento Faringosi

## *I prodotti*

---

- Continuiamo ad orientare il mix produttivo verso i prodotti a più alto valore aggiunto:
  - ▣ bruciatore tripla corona: + **87% su 1999**
  - ▣ rubinetto con sicurezza: + **27% su 1999**
  
- Nel primo semestre 2001 verranno lanciati
  - ▣ il rubinetto di sicurezza con premivalvola rotativo
  - ▣ nuove serie di bruciatori tripla corona da 2,5 a 4 kw dai quali ci attendiamo effetti visibili nel 2002
  
- Obiettivo: gamma sempre più completa per fornire sistemi di componenti e rafforzare la nostra leadership di settore

# *La presenza in settori contigui*

---

## **BSPARKS**

- ❑ Avviata la produzione del nuovo modello di catenaria “snap-in”
- ❑ Fatturato 2001: 2,5 mn di €

## **FARINGOSI**

- ❑ Sinergie commerciali
  - ▣ primi effetti sui margini nel 2001
  - ▣ effetti sui volumi a partire dal 2002
- ❑ Evoluzione dell'integrazione tecnica

# *Analisi dei mercati - anno 2000*

---

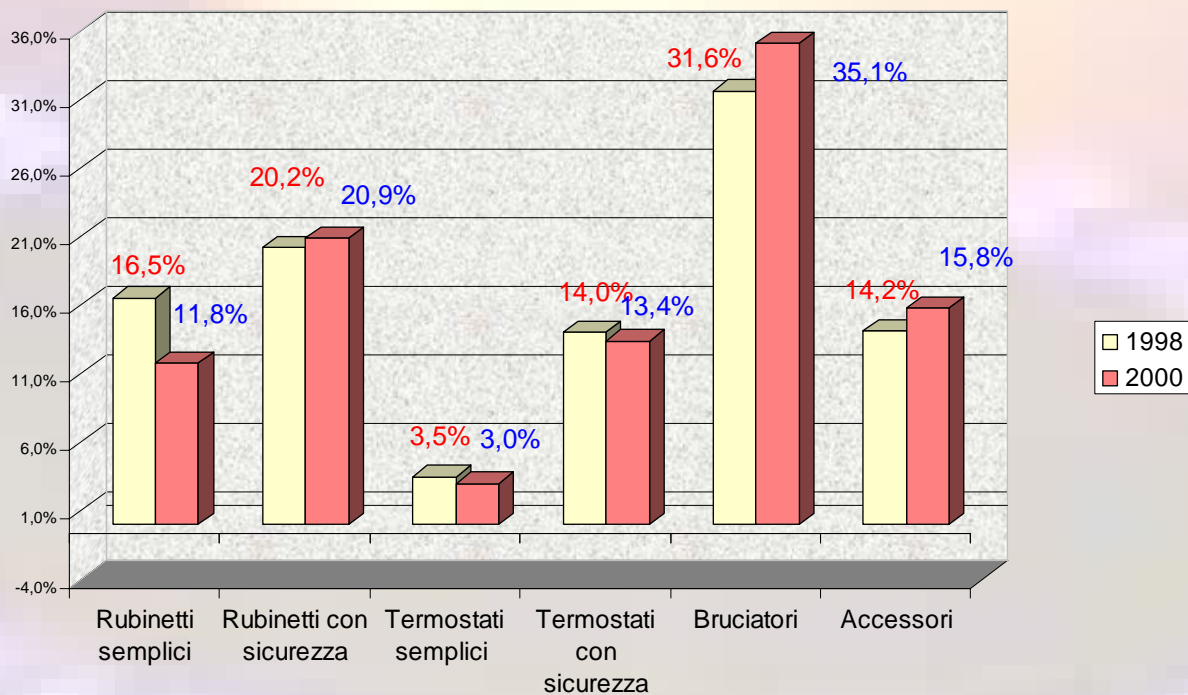
## *I MAGGIORI MERCATI*

	<b>€mn</b>	<b>incidenza</b>
<b>ITALIA</b>	<b>34,6</b>	<b>49,2%</b>
<b>POLONIA</b>	<b>9,9</b>	<b>14,0%</b>
<b>GRAN BRETAGNA</b>	<b>5,9</b>	<b>8,4%</b>
<b>SPAGNA</b>	<b>5,2</b>	<b>7,3%</b>
<b>TURCHIA</b>	<b>2,4</b>	<b>3,4%</b>
<b>CINA</b>	<b>2,2</b>	<b>3,1%</b>

## *I MERCATI A PIU' ALTO TASSO DI CRESCITA*

	<b>var. 2000/1999</b>	<b>€mn</b>
<b>CINA</b>	<b>+78%</b>	<b>2,2</b>
<b>EGITTO</b>	<b>+83%</b>	<b>1,4</b>
<b>BRASILE</b>	<b>+78%</b>	<b>0,8</b>
<b>COLOMBIA</b>	<b>+102%</b>	<b>0,5</b>
<b>CILE</b>	<b>+64%</b>	<b>0,4</b>

# Ripartizione del fatturato per linea di prodotto





# *La presenza diretta sui mercati extraeuropei*

---

## □ **BRASILE**

- ▮ Sono stati rispettati i tempi previsti di insediamento: avvio produzione a fine marzo 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

## □ **NORD AMERICA**

- ▮ I lunghi tempi necessari per adeguare le strutture tecniche, produttive e di distribuzione nordamericane a standard di tipo europeo, hanno determinato uno slittamento di circa 18 mesi sui tempi di ingresso previsti
- ▮ Fatturato 2001 non significativo

## □ **CINA**

- ▮ Stiamo valutando l'opportunità e le condizioni per un sito produttivo in Cina, formula WOFE, sulla base dello stesso modello di insediamento progettato per il Brasile