



**Presentazione alla comunità finanziaria**

*Ospitaletto, 16 maggio 2002*



*Il primo trimestre 2002*



## Conto economico

€x 1000	<u>01.01.02-31.03.02</u>		<u>01.01.01-31.03.01</u>		var. %	<u>01.01.01-31.12.01</u>	
VENDITE	26.122	100,0%	20.553	100,0%	+ 27,1%	87.363	100,0%
VALORE PRODUZIONE	26.525	101,5%	21.849	106,3%	+ 21,4%	90.345	103,4%
Materie e servizi	(14.715)	-56,3%	(12.529)	-61,0%	+ 17,4%	(50.725)	-58,1%
Valore aggiunto	<u>11.810</u>	45,2%	<u>9.320</u>	45,3%	+ 26,7%	<u>39.620</u>	45,4%
Costo del personale	(4.151)	-15,9%	(3.574)	-17,4%	+ 16,1%	(14.624)	-16,7%
EBITDA	<u>7.659</u>	29,3%	<u>5.746</u>	28,0%	+ 33,3%	<u>24.996</u>	28,6%
Ammortamenti	(2.373)	-9,1%	(1.854)	-9,0%	+ 28,0%	(8.043)	-9,2%
Accantonamenti/altri	(71)	-0,3%	(95)	-0,5%		(922)	-1,1%
EBIT	<u>5.215</u>	20,0%	<u>3.797</u>	18,5%	+ 37,3%	<u>16.031</u>	18,3%
Ammort. Goodwill	(170)	-0,7%	(169)	-0,8%		(680)	-0,8%
Oneri finanziari (netti)	(317)	-1,2%	(152)	-0,7%		(871)	-1,0%
Componenti straordinari	2	0,0%	160	0,8%		175	0,2%
UTILE ANTE IMPOSTE	<u>4.730</u>	18,1%	<u>3.636</u>	17,7%	+ 30,1%	<u>14.655</u>	16,8%



## *Risultati trimestrali 2001-2002*

---

€ X 1000	1Q 01	2Q 01	3Q 01	4Q 01	1Q 02
<b>VENDITE</b>	<b>20.553</b>	<b>21.735</b>	<b>20.286</b>	<b>24.789</b>	<b>26.122</b>
<b>EBITDA</b>	<b>28,0%</b>	<b>28,7%</b>	<b>27,9%</b>	<b>29,7%</b>	<b>29,3%</b>
<b>EBIT</b>	<b>18,5%</b>	<b>19,3%</b>	<b>17,1%</b>	<b>18,4%</b>	<b>20,0%</b>



## *Stato patrimoniale*

<i>€ x 1000</i>	<b>31.03.2002</b>	<b>31.12.2001</b>	<b>31.03.2001</b>
<b>Immobilizzazioni</b>	76.915	72.667	57.580
<b>Capitale circolante</b>	14.551	13.147	12.517
<b>Fondi rischi</b>	(10.744 )	(10.835 )	(9.984 )
<b>Capitale investito</b>	80.722	74.979	60.113
<b>Patrimonio netto</b>	58.219	57.243	49.369
<b>Debiti a lungo</b>	16.469	12.953	9.753
<b>Debiti a breve (netti)</b>	6.034	4.783	991
<b>Fonti di finanziamento</b>	80.722	74.979	60.113



## ***Il trasferimento – agevolazioni per i dipendenti***

---

### **Le iniziative intraprese:**

- ✓ **Assegnazione gratuita di azioni (lotti da 500 a 1.500 azioni)**
- ✓ **Trasporto gratuito**
- ✓ **Assegnazione di appartamenti in prossimità della nuova sede**

### **Hanno permesso di:**

- ✓ **contenere il turnover del personale su livelli fisiologici**
- ✓ **gestire volumi di produzione in sensibile incremento nel periodo del trasferimento**



*I mercati*



## ***Mercati – tendenza generale***

---

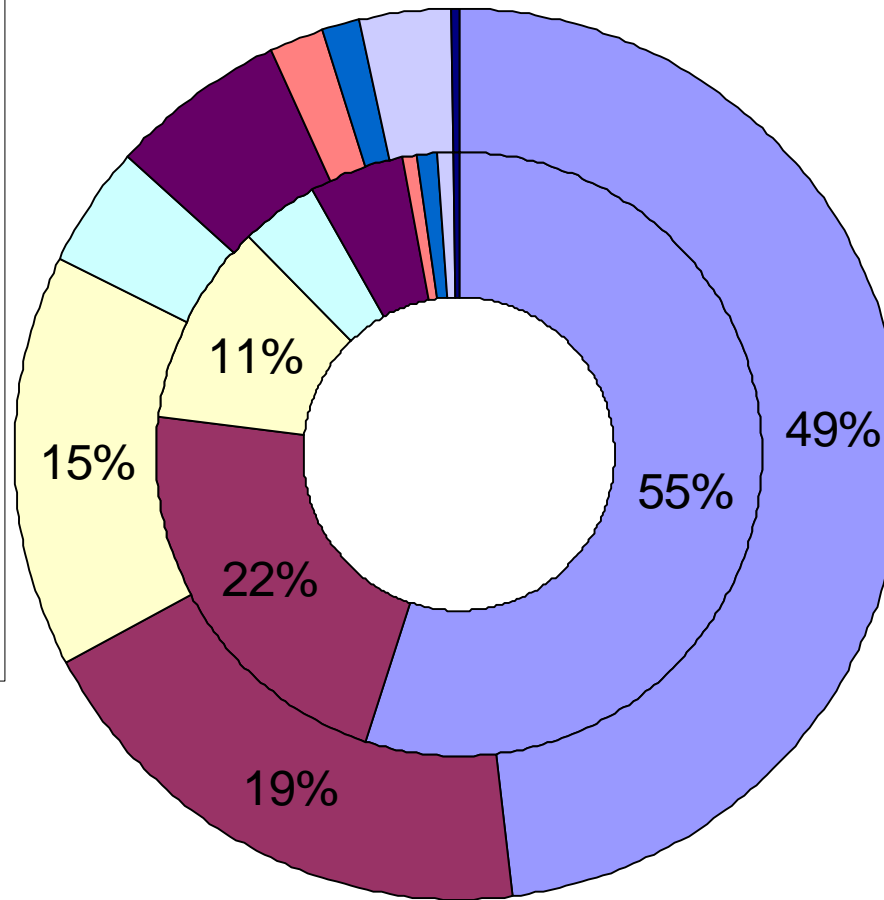
- **Crescita fatturato: +27,1% - aspetti qualitativi:**
  - ✓ In crescita clienti “storici” europei e accelerazione forte su mercati extraeuropei
  - ✓ Crescono soprattutto i prodotti a più alto valore aggiunto
  - ✓ Colte opportunità di mercato nonostante il trasferimento
  
- **Fatturati di clienti multinazionali crescono, ma meno della media**
  - ✓ Crescita gruppi multinazionali: +20% contro 27,1% totale fatturato
  - ✓ Incidenza gruppi sul totale fatturato scesa dal 39% al 36,5%
  
- **La crescita deriva in massima parte da:**
  - ✓ Acquisizione quote di mercato di concorrenti
  - ✓ Ripresa su mercati tradizionali di SABAF, fortemente depressi nel 1° trim 2001 (Polonia, Turchia, Australia)
  - ✓ Accelerazione delle vendite a clienti nuovi in mercati europei (Rep. Ceca) e extraeuropei (Sud Corea, Iran, Ecuador) – 13 clienti nuovi e 5 mercati nuovi rispetto al 2001: Iran, Libano, Ecuador, Germania, Messico (2% fatturato totale)
  - ✓ Generale crescita delle prestazioni attese dai mercati (qualità prodotto e servizi)



## Fatturato per area



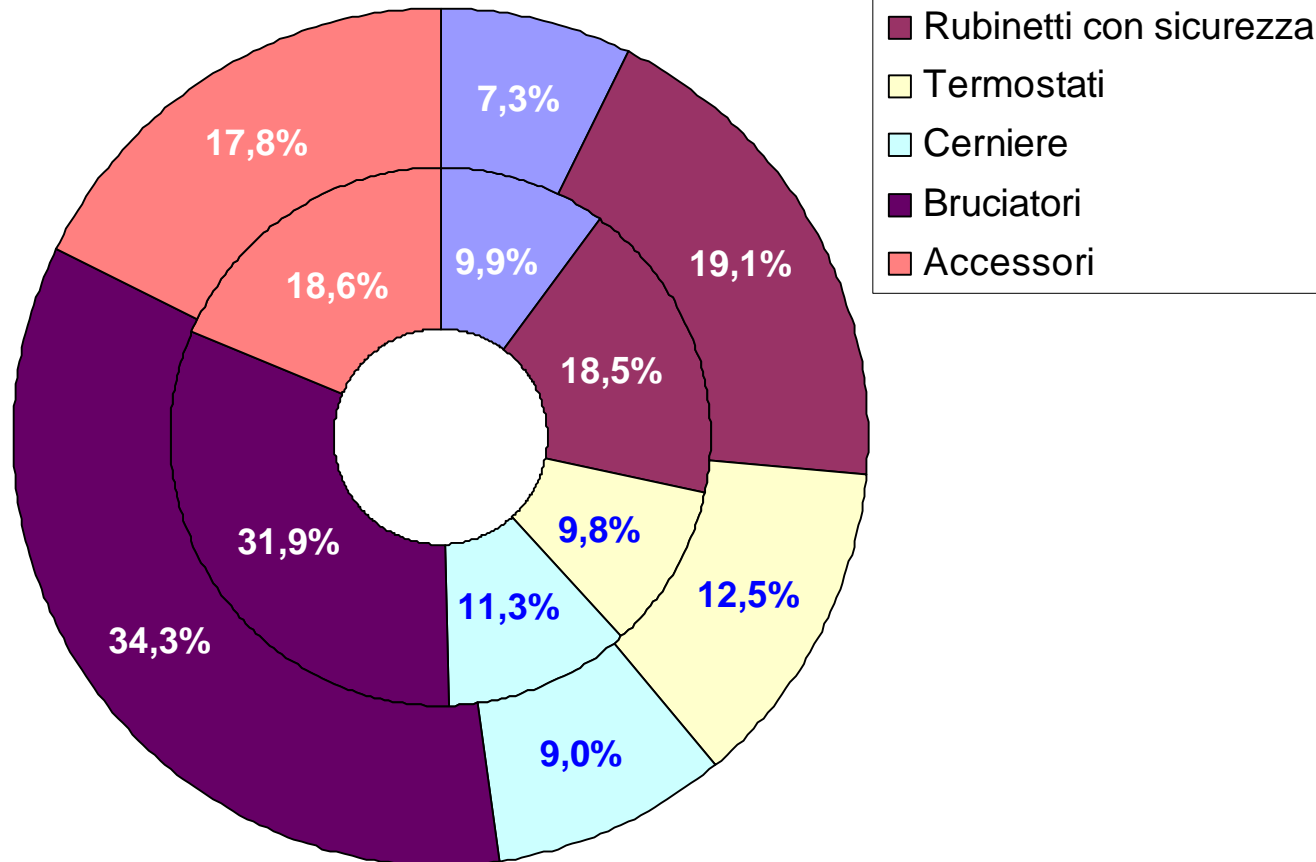
*Incidenza Fatturato per Aree  
(anello interno 2001 - esterno 2002)*



**Italia+UE+EUROPA NON U**  
**2001: 88%**  
**2022: 83%**

## *Vendite per famiglia di prodotto*

**Incidenza 1Q 01 - 1Q 02 per famiglia  
(anello interno 2001 - esterno 2002)**





## *Fatturato per area*

MERCATO	VENDITE 1Q 02	VENDITE 1Q 01	DELTA	
ITALIA	12.544	11.458	+	9%
UE	4.990	4.352	+	15%
EUROPA EXTRA UE	3.900	1.786	+	118%
ASIA	1.709	992	+	72%
CENTRO E SUD AMERICA	1.118	813	+	38%
MEDIO ORIENTE	886	623	+	42%
AUSTRALIA	533	243	+	119%
AFRICA	342	255	+	34%
NORD AMERICA	100	31	+	217%
<b>TOTALE</b>	<b>26.122</b>	<b>20.553</b>	<b>+</b>	<b>27%</b>



## *Il mercato cinese*

---

- ❑ **Popolazione 1.236 mn, di cui popolazione urbana 408 mn**
- ❑ **Numero di apparecchi di cottura: 21 mn**
- ❑ **Mercato dei componenti**
  - ✓ **Bruciatori 50 mn**
  - ✓ **Rubinetti semplici 45 mn**
  - ✓ **Rubinetti con sicurezza 5 mn**
- ❑ **Mercato attualmente fornibile con prodotti Sabaf: 2.1 mn di apparecchi**
  - ✓ **Bruciatori 4.2 mn (10%)**
  - ✓ **Rubinetti con sicurezza 4.2 mn (90%)**
- ❑ **Opportunità**
  - ✓ **Forte processo di urbanizzazione**
  - ✓ **Gli enti normativi cinesi stanno valutando l'opportunità di modificare la regolamentazione con riferimento alle norme europee**
  - ✓ **Entrata delle multinazionali nella cottura**
- ❑ **Strategie**
  - ✓ **Sviluppo di prodotti ad hoc per il mercato cinese e lancio sul mercato entro fine 2002**
  - ✓ **In base ai risultati analisi di fattibilità realizzazione sito produttivo in loco**



## *Il mercato coreano*

---

- ❑ **Popolazione 46 mn, di cui popolazione urbana 37 mn**
- ❑ **Numero di apparecchi di cottura: 1,6 mn**
- ❑ **Valore totale del mercato dei componenti: 40 mn euro (tutto aggredibile da Sabaf)**
- ❑ **Mercato dei componenti**
  - ✓ **Bruciatori 6 mn (10 mn euro)**
  - ✓ **Rubinetti con sicurezza 6 mn (24 mn euro)**
  - ✓ **Termostati con sicurezza 0,3 mn (2,4 mn euro)**
  - ✓ **Accenditori e cerniere: 3 mn euro**
- ❑ **Opportunità**
  - ✓ **Progressivo ricorso all'outsourcing (in ritardo rispetto all'Europa)**
  - ✓ **Mercato evoluto, su standard vicini a quelli europei**
- ❑ **Vendite 2001: 3,3 mn euro (+131% yoy); 1Q 2002: 1,4 mn euro**
- ❑ **Strategie:**
  - ✓ **Consolidamento della leadership**
  - ✓ **Prodotti per vetro temperato**



## *Il mercato USA*

---

- ❑ **Composizione mercato americano apparecchi di cottura: 60% elettrico; 40% gas**  
questo rapporto è confermato dalle previsioni di settore nel lungo periodo (5 anni), in cui si prevede una crescita del 7,5%
- ❑ **Valore mercato componenti: 200 mn euro**
- ❑ **4 gruppi controllano oltre il 90% del mercato**
  
- ❑ **Caratteristiche del mercato**
  - ✓ **Crescita del segmento delle cucine di alto livello (>1.000 \$)**
  - ✓ **Concorrenza drammatica sul basso di gamma (<400 \$)**
  - ✓ **Forza relativa del canale distributivo rispetto ai produttori**
  
- ❑ **Tendenze di medio termine**
  - ✓ **Richiesta performance sempre maggiori (potenza, modularità e facilità d'uso)**
  - ✓ **Nuova edilizia e ristrutturazioni richiedono elettrodomestici di fascia alta**
  - ✓ **Grande attenzione alle tematiche ambientali (rapporto gas/elettricità e programma *energy star*<sup>R</sup> label)**
  - ✓ **Sicurezza (pilota permanente e sistemi contenenti mercurio)**



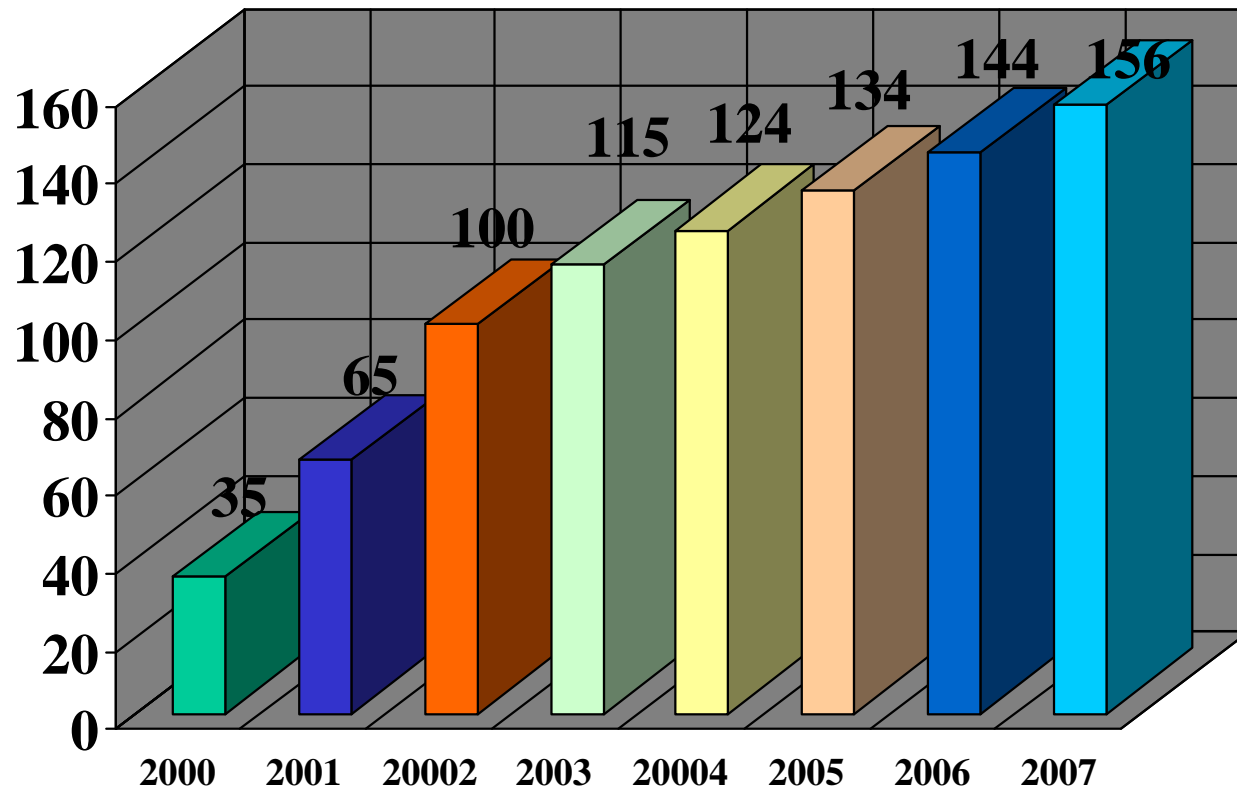
## *Il mercato USA*

---

- ❑ **Iniziative strategiche**
  - ✓ **Presenza diretta (sales office entro il 2003)**
  - ✓ **Progetto combustion: bruciatori per applicazioni nel medio-alto di gamma (vetro ceramico)**
  - ✓ **Progetto di cerniera speciale per il mercato USA**
  - ✓ **Prodotti *full compliant* con esigenze ambientali e di performance richieste dal mercato (assenza del pilota permanente e bulbo a olio)**
- ❑ **Presenza concreta in due mercati di nicchia**
  - ✓ **Recreational vehicles (500.000 unità anno; in forte espansione)**
  - ✓ **Marine (8.000 unità anno)**
- ❑ **Opportunità di ingresso nell'outdoor gas grill market (9,5 mn unità anno)**
- ❑ **Prime vendite ad una delle *leading companies***
- ❑ **Vendite attese 2002: 500.000 euro**

*Il mercato USA – trend di crescita piani in vetro ceramico*

---



volumi x 1000





## *Il mercato sudamericano*

---

- ❑ **Numero di cucine: 6,5 mn (83% Brasile)**
  
- ❑ **Valore totale del mercato dei componenti: 80 mn euro**
  - ✓ **Bruciatori 44 mn**
  - ✓ **Rubinetti semplici 21 mn**
  - ✓ **Rubinetti con sicurezza 1,5 mn**
  - ✓ **Termostati 3,8 mn**
  - ✓ **Cerniere 10 mn**
  
- ❑ **Valore mercato attualmente fornibile con prodotti Sabaf: 12 mn euro**
  - ✓ **Bruciatori 6 mn (14%)**
  - ✓ **Rubinetti semplici 0,8 mn (4%)**
  - ✓ **Rubinetti con sicurezza 0,8 mn (50%)**
  - ✓ **Termostati 2,8 mn (74%)**
  - ✓ **Cerniere 1 mn (10%)**
  
- ❑ **Vendite attese 2002: 4 mn euro**



## *Il mercato sudamericano*

---

### □ **Eventi di rilievo**

- ✓ **7 aprile 2002 – entrata in vigore della obbligatorietà della etichettatura delle cucine a gas secondo criteri di efficienza energetica (norme NBR 13723 e NBR 14583)**
- ✓ **Ottobre 2002 – proposta di modifica della NBR con introduzione obbligatorietà sicurezza nel forno**

### □ **Opportunità**

- ✓ **L'etichettatura (qualificazione delle cucine per classi di rendimento) faciliterà la penetrazione del nostro prodotto anche presso il mercato “low” e “popular”, in quanto tutti i produttori vorranno avere almeno un modello di classe A, che i bruciatori Sabaf permettono di raggiungere**
- ✓ **Si apre un mercato di 5,5 milioni di rubinetti con sicurezza per forni (20 mn euro)**

### □ **Strategia**

- ✓ **Ampliamento dei componenti prodotti in loco per maggiore competitività**
- ✓ **Tripla corona driver per bruciatori standard nell'alto di gamma delle multinazionali**
- ✓ **Politiche di marketing aggressive per facilitare l'introduzione del bruciatore standard nell'alto di gamma dei produttori nazionali**
- ✓ **Nuovo rubinetto con sicurezza per forno: possibile start up produzione in Brasile nel primo semestre 2003**

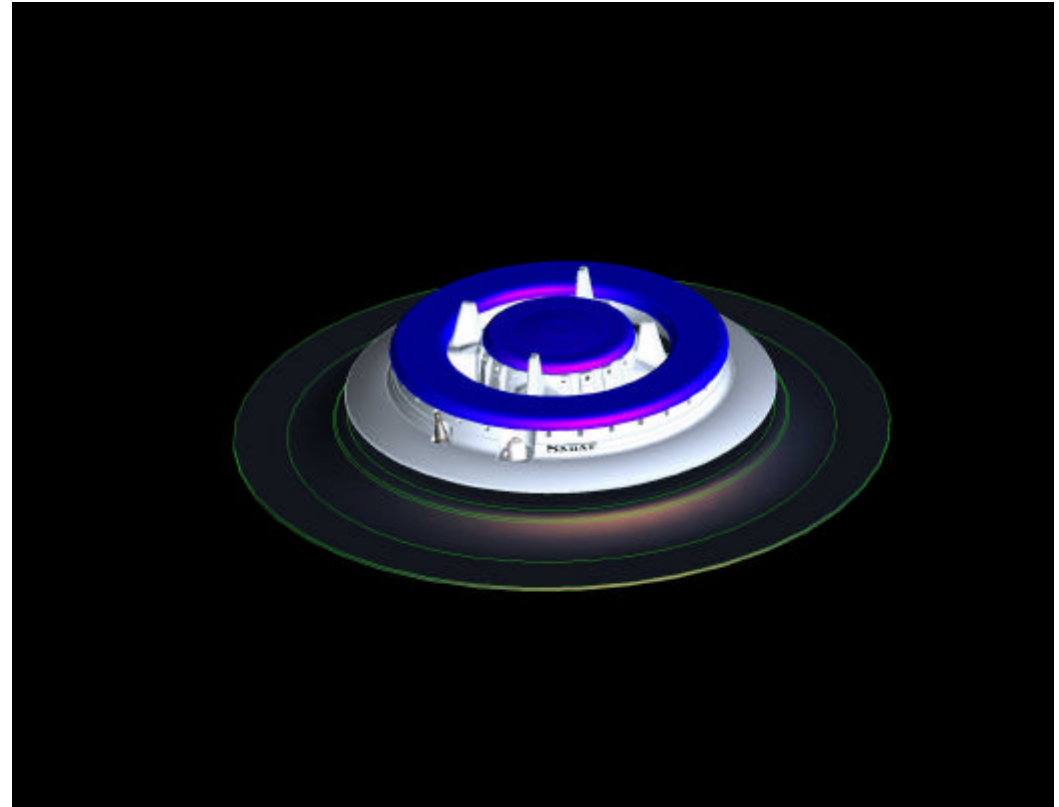


*I prodotti del futuro*

## *Bruciatore tripla corona 2,5 kw*

---

- ❑ **Può sostituire il bruciatore rapido su cucine e piani da 60 e 70 cm**
- ❑ **Progettato per un processo produttivo semplificato ed automatizzato**
- ❑ **Aggiunge valore rispetto alla serie standard**
- ❑ **Distribuzione omogenea della temperatura**

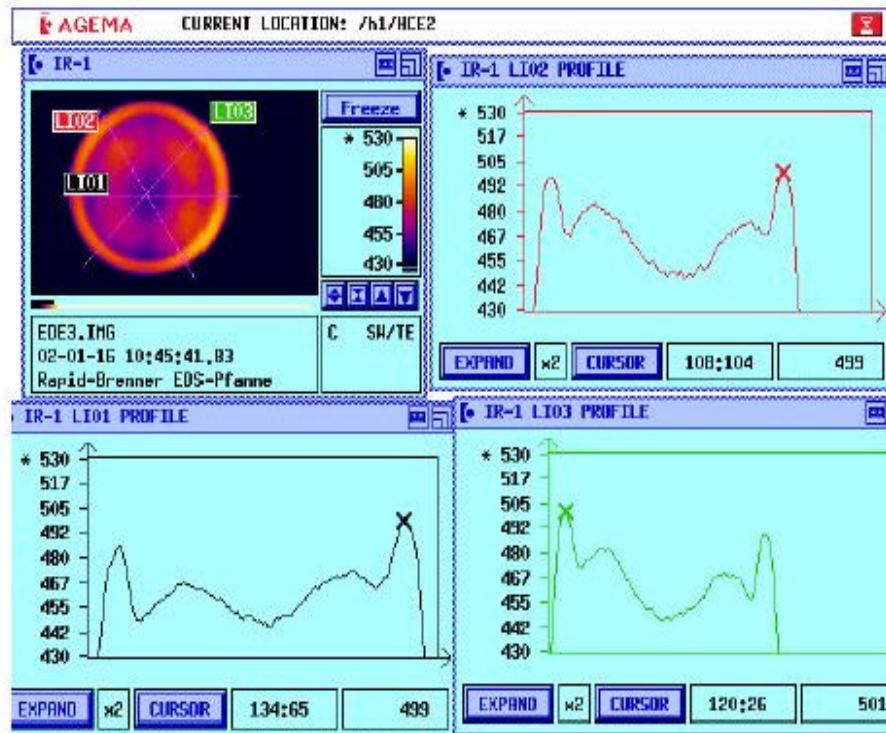


# Bruciatore tripla corona 2,5 kw - termografia

## Frying-pan Stainless Steel

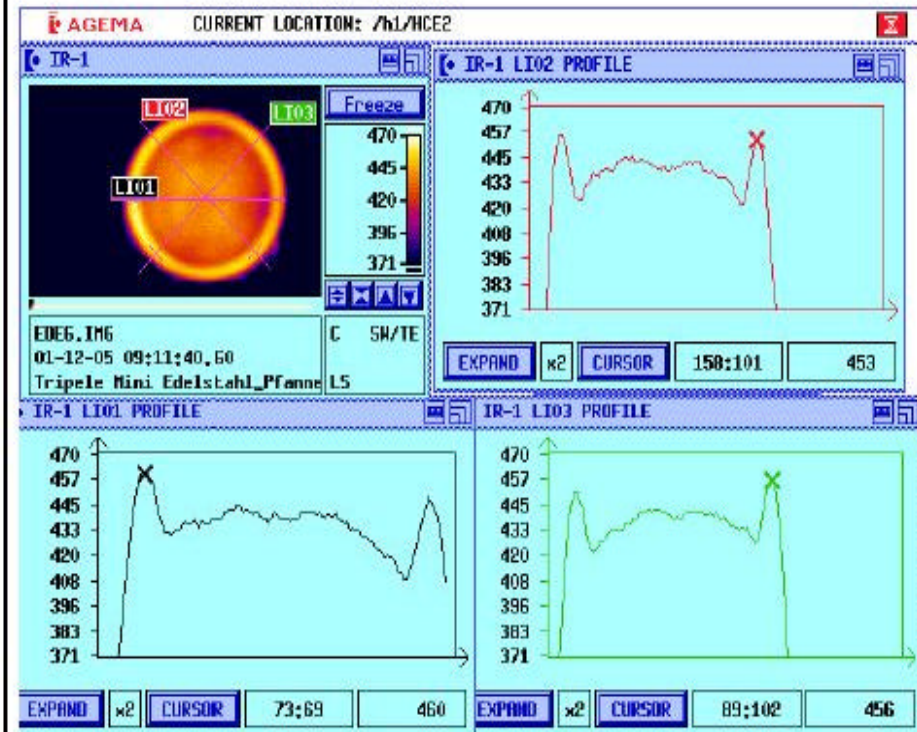
Glass Ceramic Burner Rapid with reduced heat input of 2.5 kW

Operating time: Temperature at a steady state  
 Temperature Range: 430°C – 530°C



Triple Ring Mini

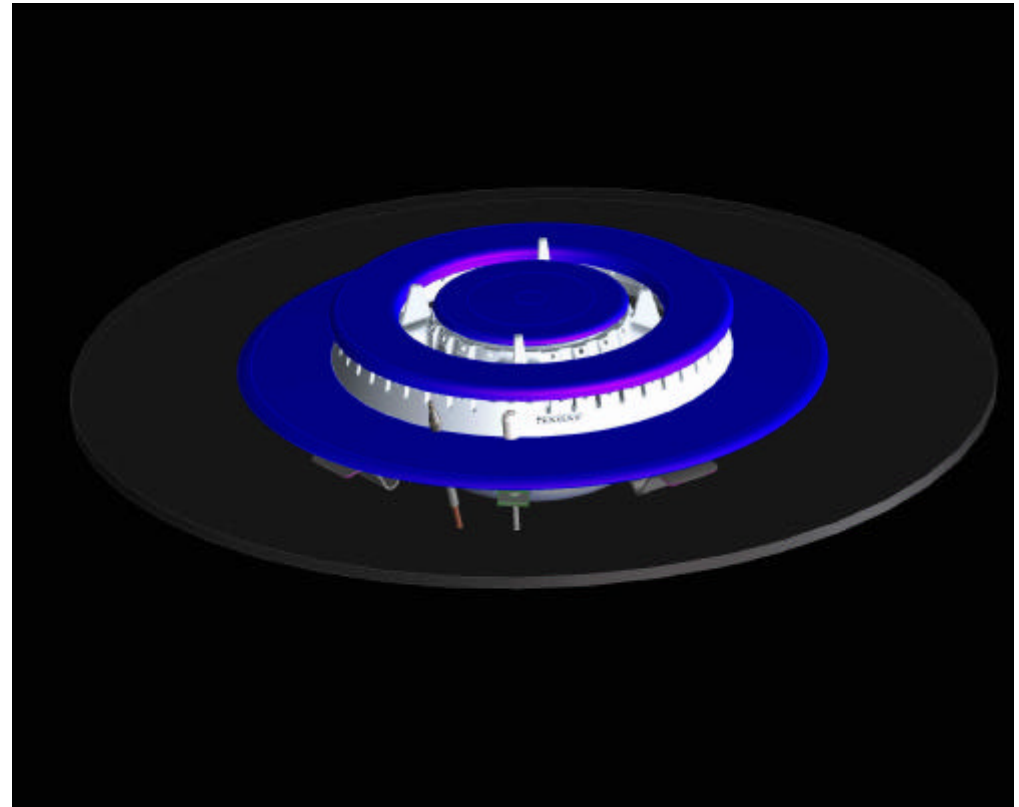
Operating time: Temperature at a steady state  
 Temperature Range: 370°C – 470°C



## *Bruciatore tripla corona 3,8 kw*

---

- ❑ **Affianca la precedente serie di bruciatori tripla corona**
- ❑ **Performance superiori in termini di potenza, efficienza e resistenza alla temperatura (cielo in acciaio)**
- ❑ **Processo produttivo semplificato**
- ❑ **Modello a flessibilità totale impiegabile sia su cucine e piani in lamiera, che su applicazioni in cristallo o vetro ceramico**
- ❑ **Continuità estetica con la Serie II grazie alla possibilità di adottare ala esterna smaltata**





## ***Bruciatore tripla corona “dual” 4,5 kw***

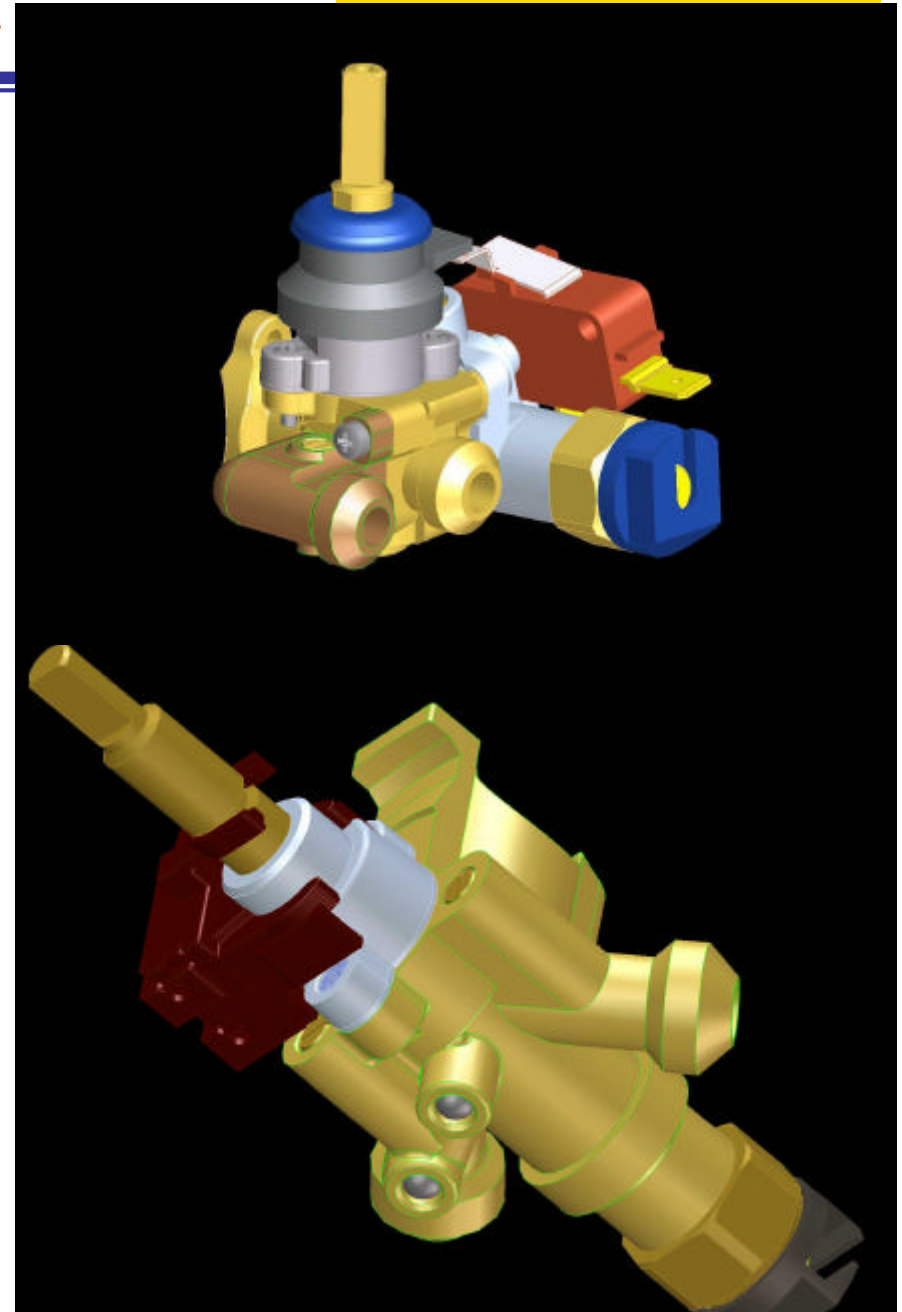
---

- ❑ **Soluzione rivoluzionaria**
- ❑ **Range di potenza 350-4.500 watt con massima gradualità**
- ❑ **Regolazione indipendente della corona di fiamma interna ed esterna**
- ❑ **L'impiego spazia:**
  - ✓ **dalla preparazione di caffè su caffettiera monodose fino alla cottura rapida**
  - ✓ **dagli apparecchi domestici di alta gamma fino alla cottura professionale**
- ❑ **Perfetta distribuzione della temperatura**
- ❑ **Prodotto richiesto da tempo da tutti i mercati (USA, Cina, Europa)**



## *Rubinetti con sicurezza a due vie*

- ❑ Nascono per alimentare con un solo comando il bruciatore “dual” 4,5 kw
- ❑ Permettono la regolazione al minimo sia delle corone interne, sia della corona esterna
- ❑ A comando verticale per piani di cottura o a comando orizzontale o inclinato per cucine free-standing e semiprofessionali

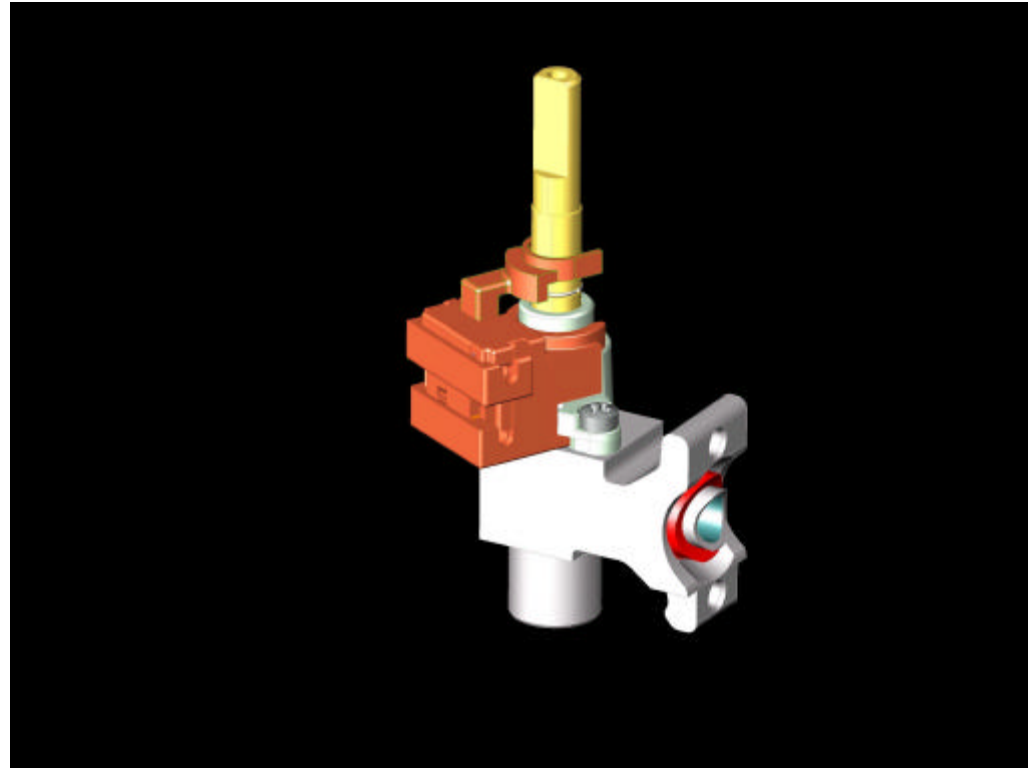




## *Rubinetto in lega leggera estrusa*

---

- ❑ Portata progressiva
- ❑ Processo di produzione semplificato (è eliminata la fase di stampaggio) e altamente automatizzabile
- ❑ Riduzione dei costi di produzione
- ❑ Aggredisce nuove fasce di mercato



## *Rubinetto con sicurezza progressivo*

---

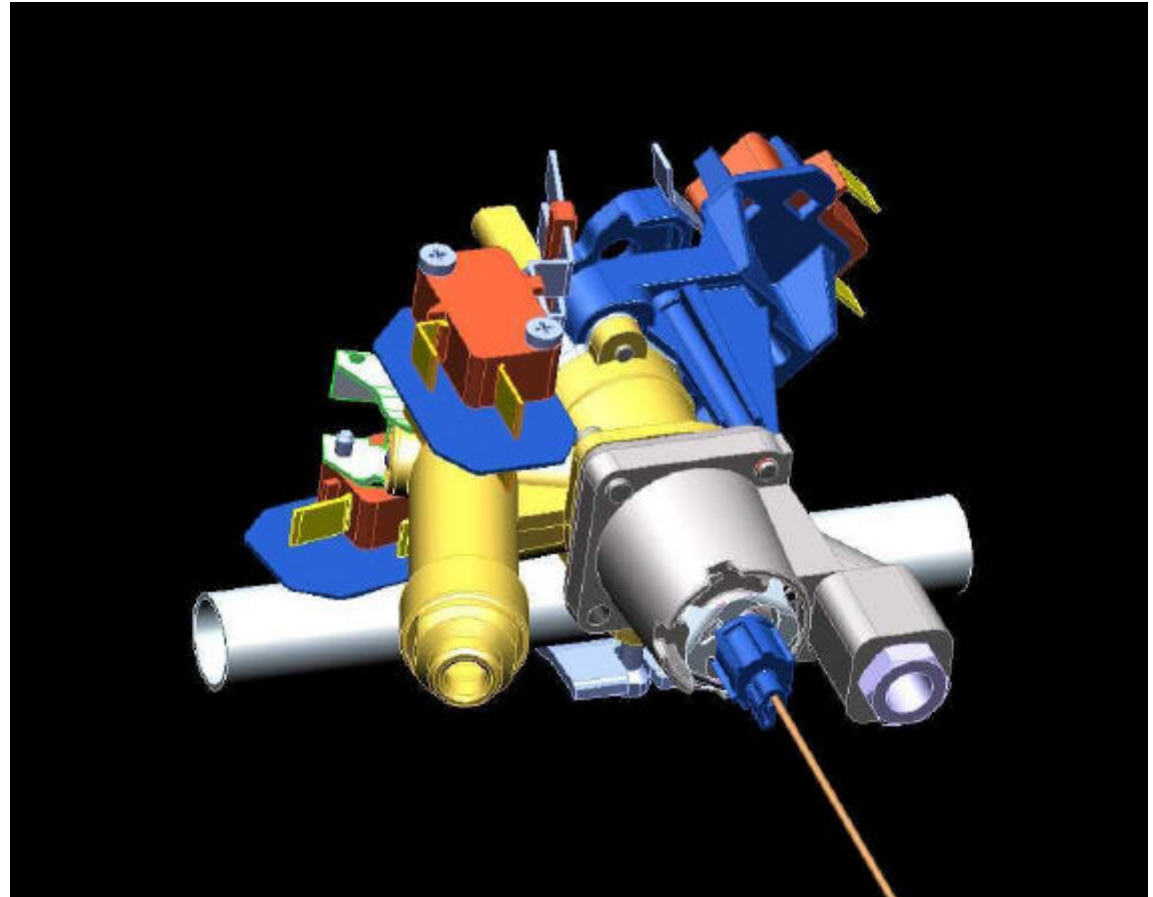
- ❑ Completa la gamma dei rubinetti con sicurezza convenzionali
- ❑ Comando misto forno a gas e grill elettrico
- ❑ Può essere impiegato nella fascia bassa dei mercati dove è obbligatoria la sicurezza termoelettrica nel forno



## *Termostato a taratura rapida*

---

- ❑ Permette l'automazione della fase di taratura, ora effettuata manualmente
- ❑ Applicabile all'intera gamma di prodotti



## ***L'innovazione di processo - Il trasferimento a Ospitaletto***

---

- ❑ **Avviato a gennaio 2002 e già completato, in anticipo sui tempi previsti**
- ❑ **Renderà possibile:**
  - ✓ **Il completamento dell'automazione di fabbrica**
  - ✓ **L'abbattimento di inefficienze grazie alla razionalizzazione del layout**
  - ✓ **La possibile attivazione del terzo turno**
  - ✓ **Lo sviluppo di nuova capacità produttiva**
  - ✓ **L'incremento della flessibilità su tutta la linea del processo produttivo**



## *L'innovazione di processo – Produzione di bruciatori*

---

- ❑ Nel corso del 2002 verrà gradualmente completata la verticalizzazione nella produzione dei bruciatori, mediante l'internalizzazione della produzione dei componenti in acciaio coniato
- ❑ Sono previsti investimenti ad hoc per circa 3 milioni di euro