

SABAF®

TECHNOLOGY AND SAFETY

2002 STAR COMPANY RESULTS

Milano

27 febbraio 2003

Elementi distintivi

- ▣ Sabaf rappresenta un caso speciale di somma di competenze, che si dispiegano a tutti i livelli dell'organizzazione

- ▣ Sabaf ha gradualmente conquistato le attività che generano valore, con particolare riferimento a
 - ▣ La selezione e la formazione dei collaboratori
 - ▣ La progettazione e la costruzione di
 - Macchine speciali
 - Stampi ad alto rendimento per la pressofusione robotizzata
 - Utensili di precisione ad alta velocità di taglio
 - ▣ La progettazione, industrializzazione e produzione di componenti

Il mercato di riferimento

Domanda annua potenziale di apparecchi di cottura a gas e valore minimo del mercato dei componenti

	mn apparecchi		mn Euro	
Europa	6	<i>7%</i>	200	<i>21%</i>
Nord America	4	<i>5%</i>	160	<i>17%</i>
Sud America	7	<i>8%</i>	80	<i>8%</i>
ex URSS	4	<i>5%</i>	70	<i>7%</i>
Asia e Oceania	60	<i>71%</i>	415	<i>44%</i>
Africa	3	<i>4%</i>	25	<i>3%</i>
	84	<i>100%</i>	950	<i>100%</i>

Source: Sabaf

Vendite per nazione

	<u>Country</u>	<u>2002</u>		<u>2001</u>		<u>% change</u>
1	ITALY	49.930	48,4%	45.428	52,0%	+9,9%
2	POLAND	12.699	12,3%	9.898	11,3%	+28,3%
3	SPAIN	7.325	7,1%	6.132	7,0%	+19,5%
4	SOUTH KOREA	7.086	6,9%	3.637	4,2%	+94,8%
5	UK	4.644	4,5%	4.441	5,1%	+4,6%
6	TURKEY	2.428	2,4%	1.965	2,2%	+23,6%
7	FRANCE	2.292	2,2%	2.232	2,6%	+2,7%
8	BRAZIL	2.255	2,2%	1.363	1,6%	+65,4%
9	AUSTRALIA	2.115	2,0%	1.186	1,4%	+78,3%
10	PORTUGAL	1.692	1,6%	2.432	2,8%	-30,4%
	OTHERS	10.757	10,4%	8.649	9,9%	+24,4%
	TOTAL	103.223	100,0%	87.363	100,0%	+18,2%

Sabaf e il settore – overview 2002

- ❑ Mercato di riferimento -1,5% * - Sabaf +18%
- ❑ ROS dei principali concorrenti 0% - 4% nel 2001
- ❑ Il gap tecnico e nelle performance continua ad ampliarsi
- ❑ I concorrenti sono *followers* – puntiamo ad accelerare l'obsolescenza dei loro prodotti

* stima Sabaf

Sviluppo sui processi produttivi

Grazie agli investimenti del 2002-2003:

- ❑ Triplicheremo la capacità produttiva dei rubinetti con sicurezza per piani
- ❑ Raddoppieremo la capacità produttiva e automatizzeremo la fase di taratura dei termostati
- ❑ Internalizzeremo la coniazione dei coperchi dei bruciatori
- ❑ Raddoppieremo la capacità produttiva di smaltatura dei coperchi
- ❑ Inizieremo la produzione di grande serie del bruciatore 4.5 kw *dual* e del rubinetto con sicurezza *dual*
- ❑ Saremo in grado di avviare la produzione del rubinetto in lega leggera entro fine anno

Sviluppo sui prodotti

Componenti già progettati

- ❑ Bruciatore *dual* – inizio vendite nella seconda metà del 2003
- ❑ Nuove cerniere per lavastoviglie - inizio vendite nella seconda metà del 2003
- ❑ Rubinetto in lega leggera - inizio vendite nell'ultimo trimestre del 2003

Nuovi componenti, in fase di sviluppo

- ❑ Bruciatore serie III
- ❑ Bruciatore *simmer*
- ❑ Bruciatore con *pan sensor*

Rischi di business

Rischio # 1 Concorrenza sui prodotti standard, non protetti da know-how specifico o da brevetti

Risposta # 1 – LEADERSHIP DI COSTO

- a) Internalizzazione e automazione delle fasi del processo in precedenza esternalizzate a fornitori generalisti (coniatura e smaltatura dei coperchi per bruciatori)
- b) Migliore efficienza del processo produttivo (numero di cavità degli stampi più alto, macchine di lavorazione ad alta velocità)

Risposta # 2 – DIVERSIFICAZIONE DI PRODOTTO

- a) Nuovi prodotti per piani e cucine di alta e altissima gamma, da prodursi in serie piccole e medie
- b) Prodotti *custom* in esclusiva per i migliori clienti

Rischi di business

Rischio # 2 Concentrazione della base dei clienti in Europa

Risposta # 1 – NUOVI MERCATI

- a) Il modello europeo come standard per i mercati internazionali
- b) Nuovi prodotti per i bisogni specifici dei nuovi mercati (USA, Far East)

Risposta # 2 – NUOVI CLIENTI

43 nuovi clienti nel 2002

Vendite da nuovi clienti nel 2002: 8% del fatturato totale

Attività in Brasile

□ Risultati 2002 Sabaf do Brasil

- ▣ Vendite 1.0 mn euro
- ▣ Perdita operativa 0.1 mn euro
- ▣ Perdita su cambi 0.5 mn euro

□ Programmi 2003:

- ▣ Pressofusione delle coppe e produzione dei coperchi dei bruciatori in loco, per evitare dazi e rischi di ulteriore svalutazione del real
- ▣ Ci siamo impegnati con le autorità locali ad investire per produrre rubinetti con sicurezza in Brasile, se la sicurezza obbligatoria nei forni sarà ratificata

Conto economico

€ x 1000	<u>01.10.02-31.12.02</u>		<u>01.10.01-31.12.01</u>		var. %	<u>01.01.02-31.12.02</u>		<u>01.01.01-31.12.01</u>	
VENDITE	26.676	100,0%	24.789	100,0%	7,6%	103.223	100,0%	87.363	100,0%
VALORE DELLA PRODUZIONE	26.144	98,0%	26.092	105,3%	0,2%	106.054	102,7%	90.345	103,4%
Consumi e servizi	(14.538)	-54,5%	(14.817)	-59,8%	-1,9%	(60.540)	-58,6%	(50.725)	-58,1%
Valore aggiunto	<u>11.606</u>	43,5%	<u>11.275</u>	45,5%	2,9%	<u>45.514</u>	44,1%	<u>39.620</u>	45,4%
Costo del personale	(4.186)	-15,7%	(3.921)	-15,8%	6,8%	(15.957)	-15,5%	(14.624)	-16,7%
EBITDA	<u>7.420</u>	27,8%	<u>7.354</u>	29,7%	0,9%	<u>29.557</u>	28,6%	<u>24.996</u>	28,6%
Ammortamenti	(2.789)	-10,5%	(2.128)	-8,6%	31,1%	(10.226)	-9,9%	(8.043)	-9,2%
Accantonamenti e altri oneri	(100)	-0,4%	(654)	-2,6%	-84,7%	(369)	-0,4%	(921)	-1,1%
EBIT	<u>4.531</u>	17,0%	<u>4.572</u>	18,4%	-0,9%	<u>18.962</u>	18,4%	<u>16.032</u>	18,4%
Ammortamento goodwill	(170)	-0,6%	(174)	-0,7%		(680)	-0,7%	(680)	-0,8%
Oneri finanziari	(268)	-1,0%	(102)	-0,4%		(1.634)	-1,6%	(871)	-1,0%
Proventi e oneri straordinari	2	0,0%	507	2,0%		22	0,0%	174	0,2%
UTILE ANTE IMPOSTE	<u>4.095</u>	15,4%	<u>4.803</u>	19,4%	-14,7%	<u>16.670</u>	16,1%	<u>14.655</u>	16,8%

Posizione finanziaria

<i>€ x 1000</i>	31.12.2002	30.09.2002	31.12.2001
Immobilizzazioni	82.500	78.234	72.667
Capitale circolante netto	24.051	21.227	18.118
Fondi e TFR	(10.887)	(10.695)	(10.835)
Capitale investito	95.664	88.766	79.950
Patrimonio netto	70.265	66.150	62.214
Debiti a lungo termine	16.054	16.233	12.953
Debiti a breve termine	9.345	6.383	4.783
Fonti di finanziamento	95.664	88.766	79.950

Investimenti

<i>€ x 1000</i>	1998	1999	2000	2001	2002	2003F
Materiali	14.588	11.676	14.938	21.473	20.000	9.000
Immateriali/goodwill	1.333	209	7.571	313	-	2.600
Total	15.921	11.885	22.509	21.786	20.000	11.600

Andamento del titolo

