

The SABAF logo features the word "SABAF" in a bold, blue, sans-serif font with a registered trademark symbol (®) to the right. The text is set against a bright yellow rectangular background.

TECHNOLOGY AND SAFETY

PRESENTAZIONE ALLA COMUNITA FINANZIARIA

Milano

1 – 2 marzo 2006

Sabaf e il settore – un colpo d'occhio sul 2005

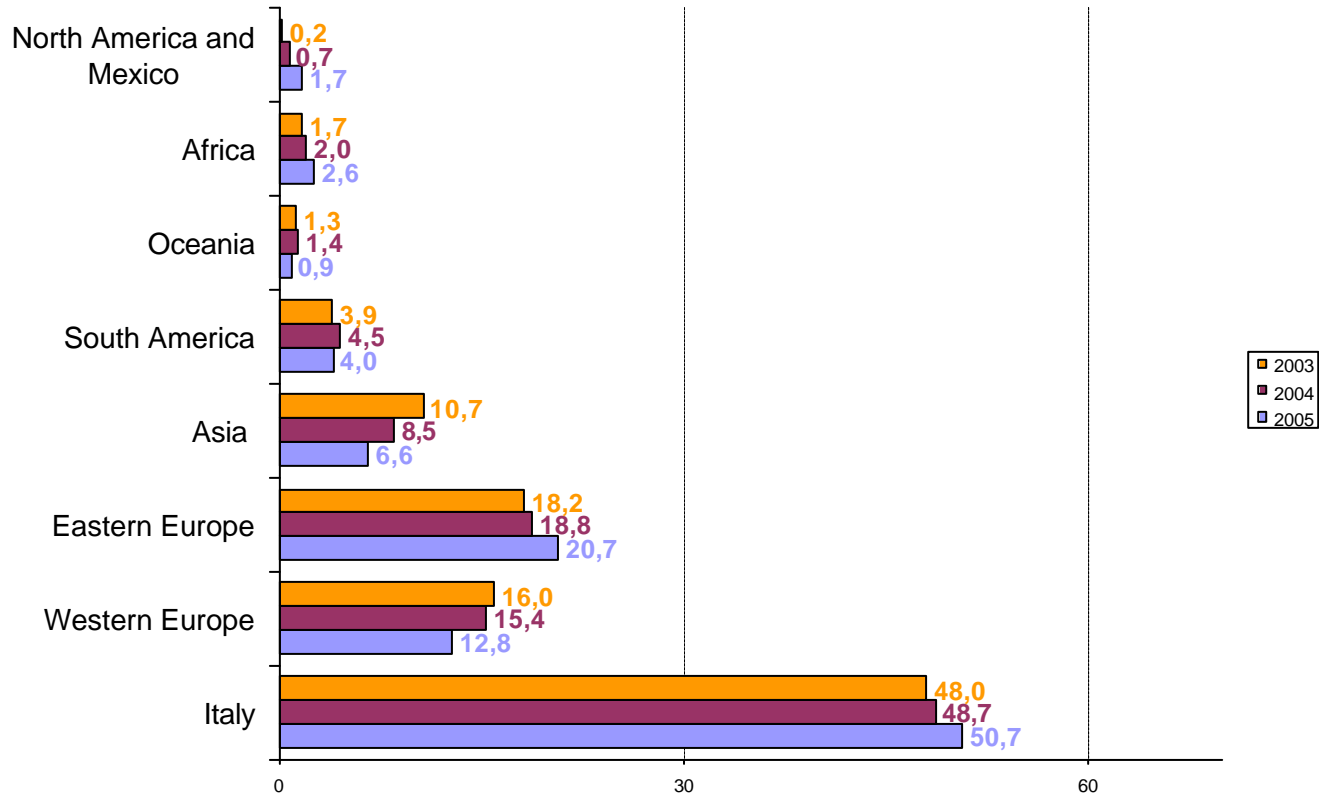
- ❑ Ancora un anno a due velocità, condizionato dalla debolezza dei consumi in Europa
- ❑ Mantenuta la redditività anche in assenza di crescita
- ❑ Sabaf ha sostanzialmente conservato le quote di mercato su tutte le linee di prodotto

- ❑ I prezzi medi di vendita sono stati superiori dell'1% rispetto al 2004
- ❑ L'incremento dei costi delle materie prime (+11% considerati gli effetti delle coperture) è stato compensato da maggiore automazione e maggiore verticalizzazione

- ❑ Avviata la produzione dei rubinetti di nuova generazione
- ❑ La Turchia è il terzo mercato del Gruppo
- ❑ Raddoppiano le vendite in Nord America (euro 2mn, di cui euro 1mn in Q4)

- ❑ Gli investimenti si attestano su livelli fisiologici (euro 10 mn)

Vendite per area geografica (%)



Vendite per nazione – concentrazione clienti

<u>Area</u>	<u>2005</u>		<u>2004</u>		<u>2003</u>		<u>2002</u>		<u>2005 VS.</u> <u>2004</u>	<u>CAGR</u> <u>02-05</u>
ITALIA	61,344	50,7%	58,651	48,7%	52,835	48,0%	49,930	48,4%	+ 4,6%	+ 7,1%
EUROPA OCCIDENTALE	15,502	12,8%	18,534	15,4%	17,552	16,0%	18,190	17,6%	- 16,4%	- 5,2%
EUROPA ORIENTALE	25,022	20,7%	22,653	18,8%	20,021	18,2%	17,264	16,7%	+ 10,5%	+ 13,2%
ASIA	8,035	6,6%	10,246	8,5%	11,757	10,7%	9,465	9,2%	- 21,6%	- 5,3%
SUD AMERICA	4,878	4,0%	5,480	4,5%	4,326	3,9%	4,404	4,3%	- 11,0%	+ 3,5%
AFRICA	3,082	2,5%	1,649	1,4%	1,423	1,3%	1,646	1,6%	+ 86,9%	+ 23,3%
NORD AMERICA	2,061	1,7%	0,914	0,8%	0,210	0,2%	0,130	0,1%	+ 125,5%	+ 151,2%
OCEANIA	1,090	0,9%	2,400	2,0%	1,895	1,7%	2,115	2,1%	- 54,6%	- 19,8%
TOTAL	121,014	100,0%	120,527	100,0%	110,019	100,0%	103,144	100,0%	+ 0,4%	+ 5,5%

	<u>2005</u>	<u>2004</u>	<u>2003</u>	<u>2002</u>
<i>primi 10 clienti</i>	52%	53%	54%	56%
<i>primi 20 clienti</i>	71%	70%	71%	74%

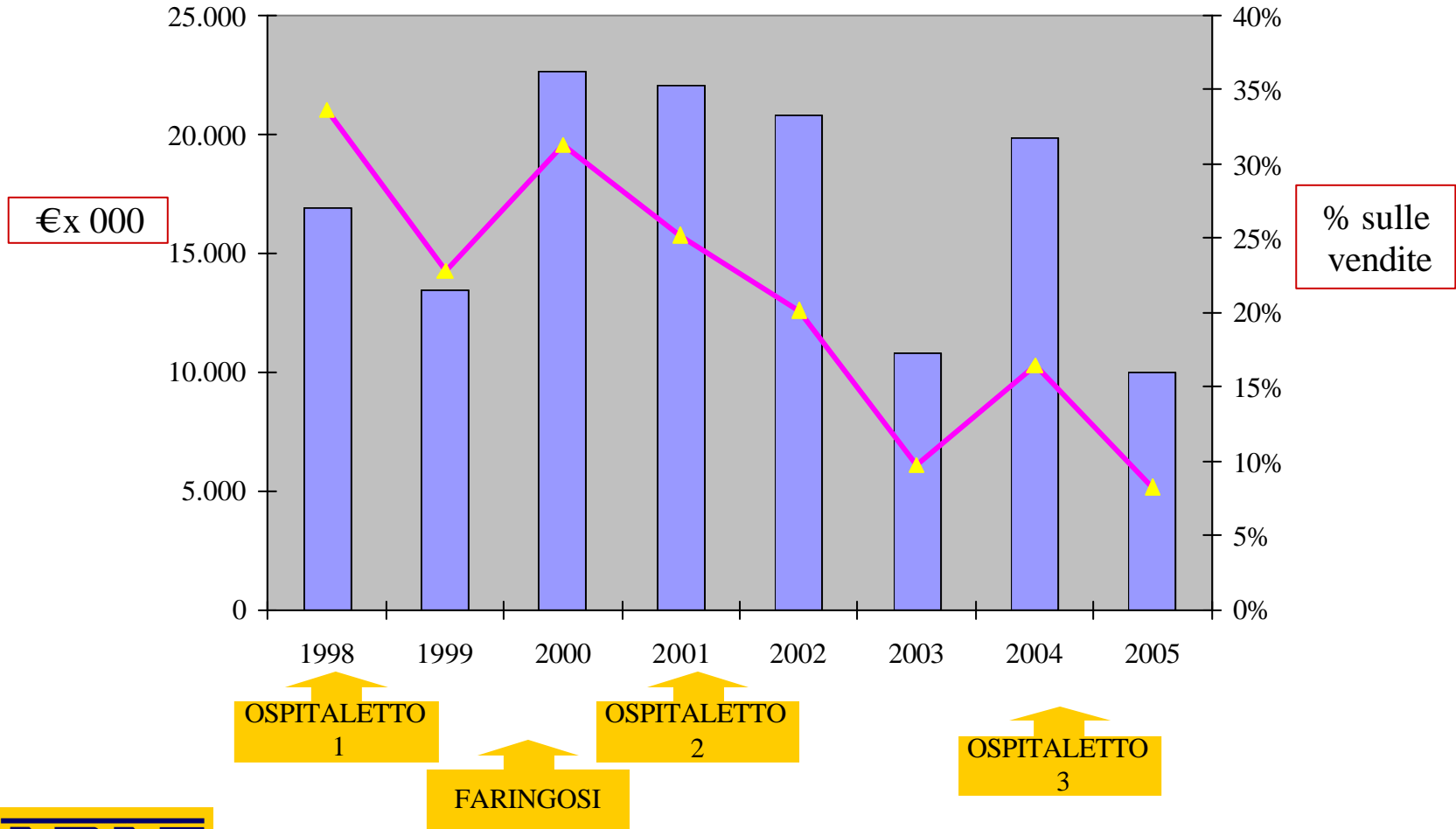
Conto economico

€x 000	FY2005		FY2004		var. %
VENDITE	121.014	100,0%	120.527	100,0%	0,4%
Materiali	(46.957)	-38,8%	(45.818)	-38,0%	
Costo del lavoro	(21.000)	-17,4%	(20.308)	-16,8%	
Altri costi e proventi operativi	(18.718)	-15,5%	(20.424)	-16,9%	
EBITDA	34.339	28,4%	33.977	28,2%	1,1%
Ammortamenti	(11.006)	-9,1%	(10.815)	-9,0%	
Plus e minusvalenze	126	0,1%	56	0,0%	
EBIT	23.459	19,4%	23.218	19,3%	1,0%
Oneri finanziari netti	(853)	-0,7%	(814)	-0,7%	
Utili (perdite) su cambi	535	0,4%	(83)	-0,1%	
EBT	23.141	19,1%	22.321	18,5%	3,7%
Imposte	(9.188)	-7,6%	(9.371)	-7,8%	
Minorities	0		0		
UTILE NETTO	13.953	11,5%	12.950	10,7%	7,7%

Flussi di cassa

<i>€ x 1000</i>	FY 05	FY 04
Utile netto	13.953	12.950
Ammortamenti	11.006	10.815
Altri oneri/proventi non monetari	1.796	1.408
Variazione del capitale circolante netto	(2.469)	1.007
Cash flow operativo	24.286	26.180
Investimenti netti	(9.267)	(20.082)
Free cash flow	15.019	6.098
Variazione attività/passività finanziarie	(9.103)	1.960
Dividendi	(5.434)	(4.528)
Altre variazioni nel patrimonio netto	2.283	533
Cash flow	2.765	4.063

Investimenti 1998-2005



Principali investimenti

2005 – euro 10 mn

- ▣ Linee di produzione rubinetti semplici in lega leggera
- ▣ Pressofusione in Brasile

2006e – euro 13 mn

- ▣ Linee di produzione rubinetti con sicurezza in lega leggera
- ▣ Raddoppio pressofusione in Brasile

La capex 2006 esclude investimenti per nuovi insediamenti

Crescita e redditività attese per il 2006

- Crescita del fatturato di almeno il 10%
- Incremento medio dei prezzi di vendita 2006 vs. 2005 +1% - +2%

- Incremento medio dei costi 2006 vs. 2005 +1% - + 2%
 - ▣ Impatto sui costi dei prodotti da incremento medio atteso dei prezzi delle materie prime rispetto a prezzi medi effettivi 2005: +3%
 - ▣ Economie attese a fronte incremento vendite del 10%: riduzione dei costi del 2%

- Redditività operativa 2006 (EBIT margin) attesa in linea con il 2005 (19%-20%)

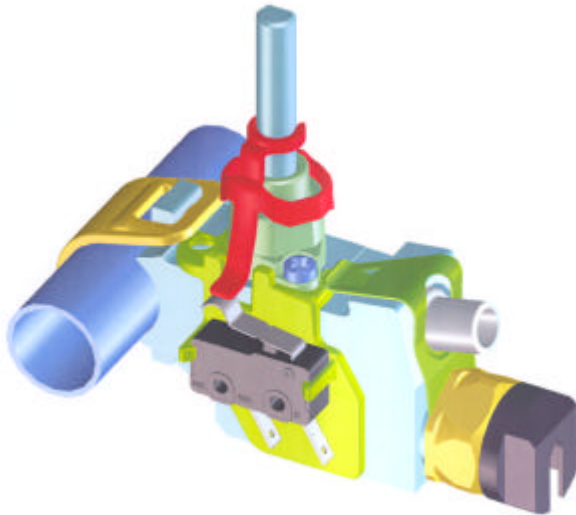
Copertura su materie prime e valute

- Le principali materie prime utilizzate dal gruppo sono:
 - leghe di alluminio 10% del costo dei prodotti totale
 - ottone (lega di rame e zinco) 7% del costo dei prodotti totale
 - ferro/acciaio 6% del costo dei prodotti totale
- Effettuata copertura del 100% degli acquisti di materie prime previsti per il 2006 tramite futures su rame (3410 \$/ton), zinco (1561 \$/ton) e alluminio (2000 \$/ton)
- Incremento medio dei costi delle materie prime 2006 rispetto al 2005, considerati gli effetti delle coperture: circa 14%

- Le vendite in USD rappresentano circa il 10% del totale
- Copertura del 50% delle vendite in dollari attese per il 2005 a EURUSD 1,225

Rubinetti in lega leggera di nuova generazione

- ▣ Si caratterizzano per la portata progressiva e per un processo produttivo più semplice (eliminata la fase di stampaggio), ma realizzato con tecnologia proprietaria ed altamente automatizzato
- ▣ Riduzione dei costi di produzione



Rubinetti semplici

2005: 0.8 milioni di pezzi

Obiettivo 2006: 3.8 milioni di pezzi

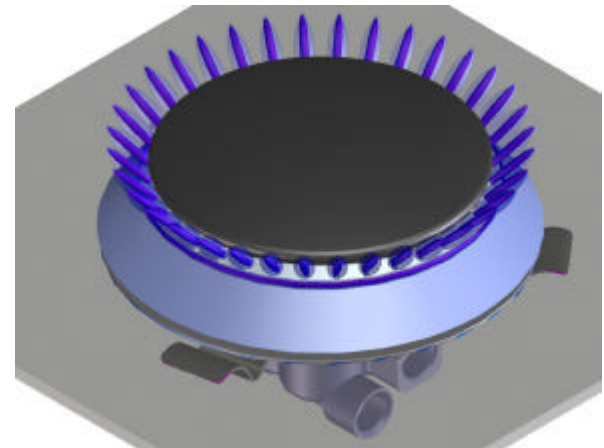
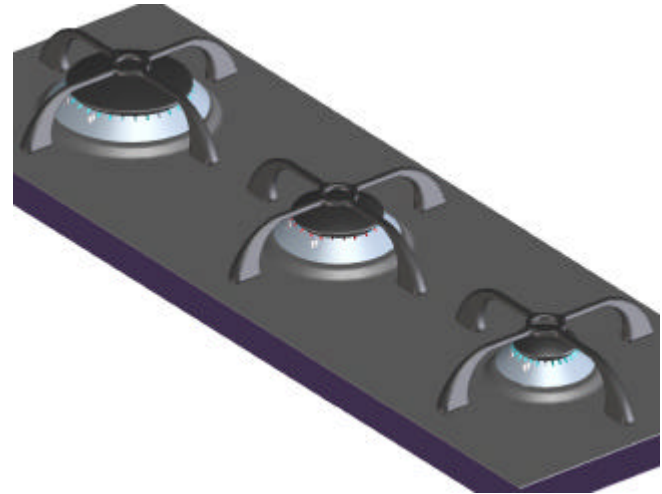
Rubinetti con sicurezza

Primo semestre 2006: termine industrializzazione

Secondo semestre 2006: avvio produzione e vendita

Sabaf Serie III - La nuova generazione di bruciatori

- ❑ L'intensità di carbonio per kwh utilizzato è pari a 0,05 kg/kwh per la cottura a gas con bruciatori tradizionali e a 0,12 kg/kwh per la cottura elettrica
- ❑ Il bruciatore serie III si caratterizza per livelli di efficienza superiori di circa il 25% rispetto ai bruciatori tradizionali
- ❑ Prime vendite a gennaio 2006
- ❑ Presentati a Domotechnica 2006 i primi apparecchi di cottura con bruciatori Sabaf Serie III. Commenti estremamente positivi dai visitatori



Linee strategiche di sviluppo di medio termine

TURCHIA

- Potrebbe diventare il principale produttore di elettrodomestici europeo
- Continuano secondo i piani i rapporti con Arcelik e Vestel
- Ampliate le vendite anche su nuovi clienti

USA

- L'accordo con Whirlpool per la fornitura di cerniere per lavatrici rappresenta la prima commessa di rilievo con uno dei big players americani
- L'avvio dello stabilimento in Messico (settembre 2006) apre nuove opportunità

Altre opportunità di crescita

Il disegno di totale presidio industriale delle attività “core” è pressoché completato. Sabaf può analizzare nuove opportunità di crescita

□ Sui mercati internazionali

- ▣ Si darà forte impulso agli investimenti produttivi in Brasile e Messico
- ▣ Sono allo studio nuovi prodotti (rubinetto a due vie e bruciatori *dual*) per entrare con grandi volumi sul mercato cinese

□ In settori contigui, anche tramite acquisizioni

- ▣ Sabaf può utilizzare le conoscenze, le tecnologie, i mezzi di produzione di cui è proprietaria anche al di fuori dei componenti per la cottura a gas
- ▣ Sono disponibili risorse tecniche da dedicare a nuovi progetti

Disclaimer

Alcune informazioni incluse in questo documento sono previsionali e soggette a importanti rischi e incertezze che potrebbero determinare risultati effettivi significativamente diversi.

Sabaf opera nell'industria degli elettrodomestici, con particolare riferimento al settore della cottura a gas. Le prospettive sono basate prevalentemente sull'interpretazione di quelli che la società considera i fattori economici chiave che condizionano questo settore.

Le indicazioni previsionali si basano su importanti variabili, inclusi: i molti fattori interrelati che influenzano la fiducia dei consumatori e la domanda globale di beni durevoli; le condizioni economiche generali nei mercati del gruppo; le azioni dei concorrenti; i prezzi delle commodities, i tassi di interesse e i tassi di cambio; l'instabilità politica e civile; altri rischi ed incertezze.

Contatti

Per ulteriori informazioni potete contattare l'Ufficio Investor Relations

Gianluca Beschi

SABAF S.p.A.

Via dei Carpini, 1

25035 Ospitaletto (Brescia)

Tel 030.6843236

Fax 030.6843250

gianluca.beschi@sabaf.it