



**Piano Industriale Triennale
2013-2015**

BIESSSE



drivers e riferimenti

- Acimall
- VDMA
- GDP
- indici Furniture
- indici Housing

Il punto di vista dell'ACIMALL (Italia):



Estratto del comunicato stampa ACIMALL del 30 Gennaio 2013:

MACCHINE ITALIANE PER IL LEGNO: IL PRECONSUNTIVO 2012 IL FATTURATO AI LIVELLI DI DUE ANNI FA; ANNULLATO IL “RIMBALZO” DEL 2011

Il 2012 è stato contraddistinto dal segno meno per le tecnologie dedicate alla lavorazione del legno e dei suoi derivati. I dati preconsuntivi elaborati dall'Ufficio studi di Acimall confermano le difficoltà incontrate dall'industria italiana di settore che, nel corso degli ultimi cinque anni, ha complessivamente perso circa il 30 per cento del proprio fatturato.

“Rispetto al 2011 la produzione è calata del 9,8 per cento, dato sul quale hanno pesato sia l'ulteriore compressione del mercato interno (meno 15 per cento) che la flessione delle esportazioni (meno 8 per cento).....”.

“.....in Italia l'edilizia, il mobile e tutti i beni che nascono dal legno e dai suoi derivati registrino una dinamica negativa non può che bloccare qualsiasi investimento nei beni strumentali”.

Le esportazioni continuano a essere un capitolo di vitale importanza; la flessione dell'8 per cento, per quanto rilevante, va letta alla luce di un 2011 nel quale, come già ricordato, il *“made in Italy”* aveva registrato un momento particolarmente favorevole.

Impossibile fare ipotesi su cosa ci riserva il 2013. I primi dati sembrano indicare un possibile consolidarsi della situazione negativa, che determinerebbe una crisi di settore all'interno di una più globale crisi economica.

Il punto di vista della VDMA (Germania):



Volkswirtschaft und Statistik

Auftragseingang im deutschen Maschinenbau



Order Intake December 2012 – Reassuring End of the Year

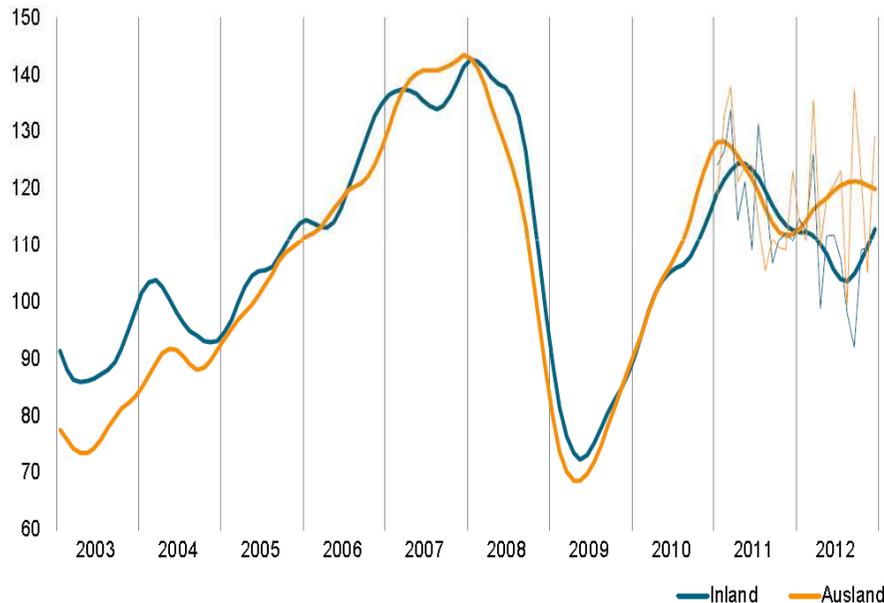
05.02.2013

In December 2012 German machinery and tool orders saw an increase of four percent in real terms against the previous year. Domestic sales recorded a plus of one percent and demand from abroad rose by five percent compared to prior-year level, the German Engineering Association (VDMA) reported on Tuesday in Frankfurt.

The less volatile three-month comparison, October to December 2012, recorded an overall growth of three percent compared with last year's results. Domestic orders decreased by one percent, foreign orders achieved plus four percent.

For the year as a whole (January to December 2012) growth averaged at minus three percent. Domestic orders dropped by eight percent, orders from abroad stagnated.

preisbereinigte Indizes, Basis Umsatz 2010 = 100



— saisonbereinigte, geglättete Indizes
— Originalindizes

— Inland — Ausland

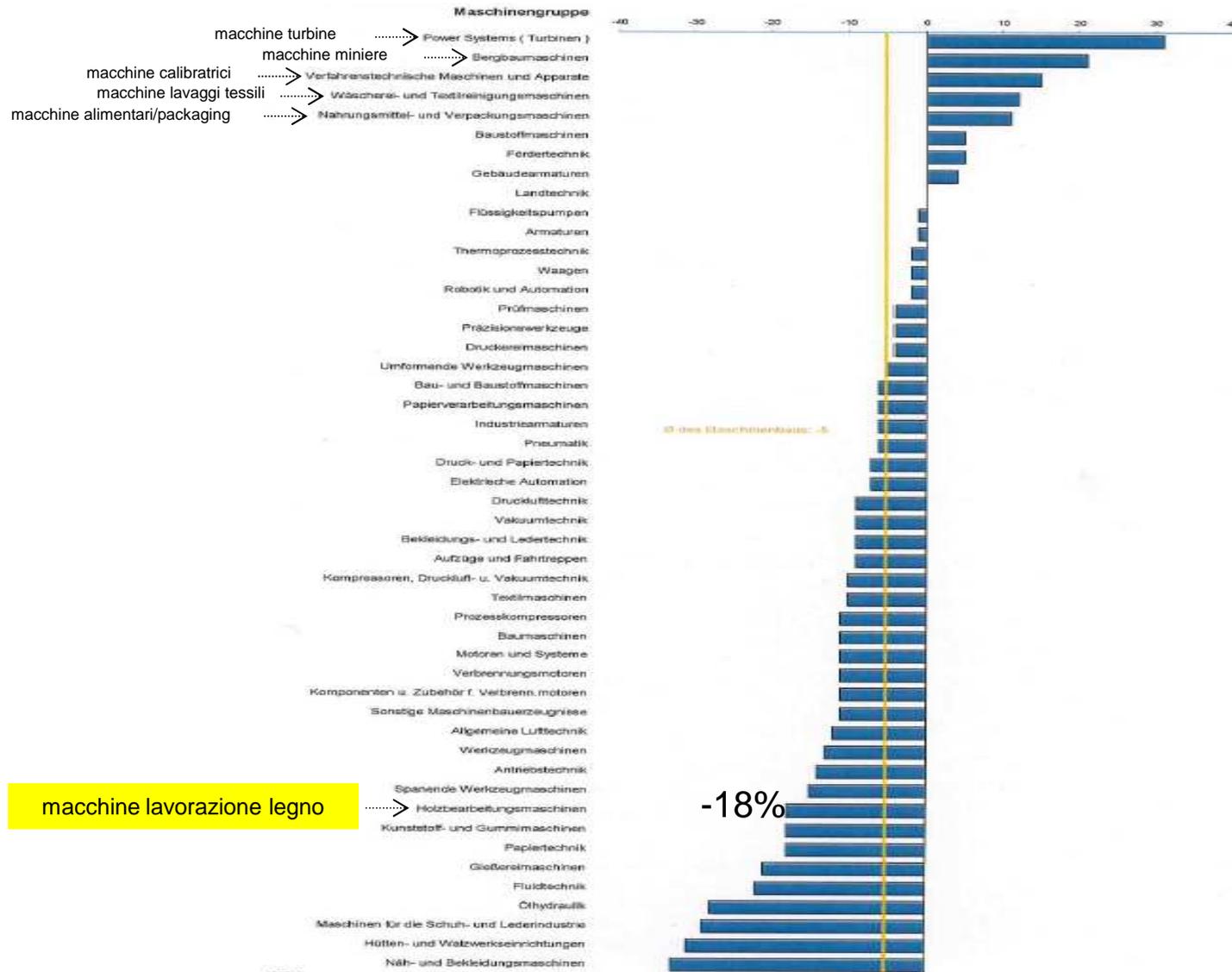
Quelle: VDMA

„In December the German engineering industry saw the order inflow returning to the positive growth rates of September and October. This time, it was mainly the demand from the euro partner countries that boosted foreign orders. Domestic orders recorded rather poor results compared with the previous year. Though, the order curve shows that domestic orders struggled vigorously to make up summer losses. Over the full fiscal year 2012 growth averaged at minus three percent, a respectable performance given the challenging economic conditions," VDMA Chief Economist Ralph Weichers said when interpreting the result.

Il punto di vista della VDMA (Germania):



Entrata ordini settore macchine – scostamento %

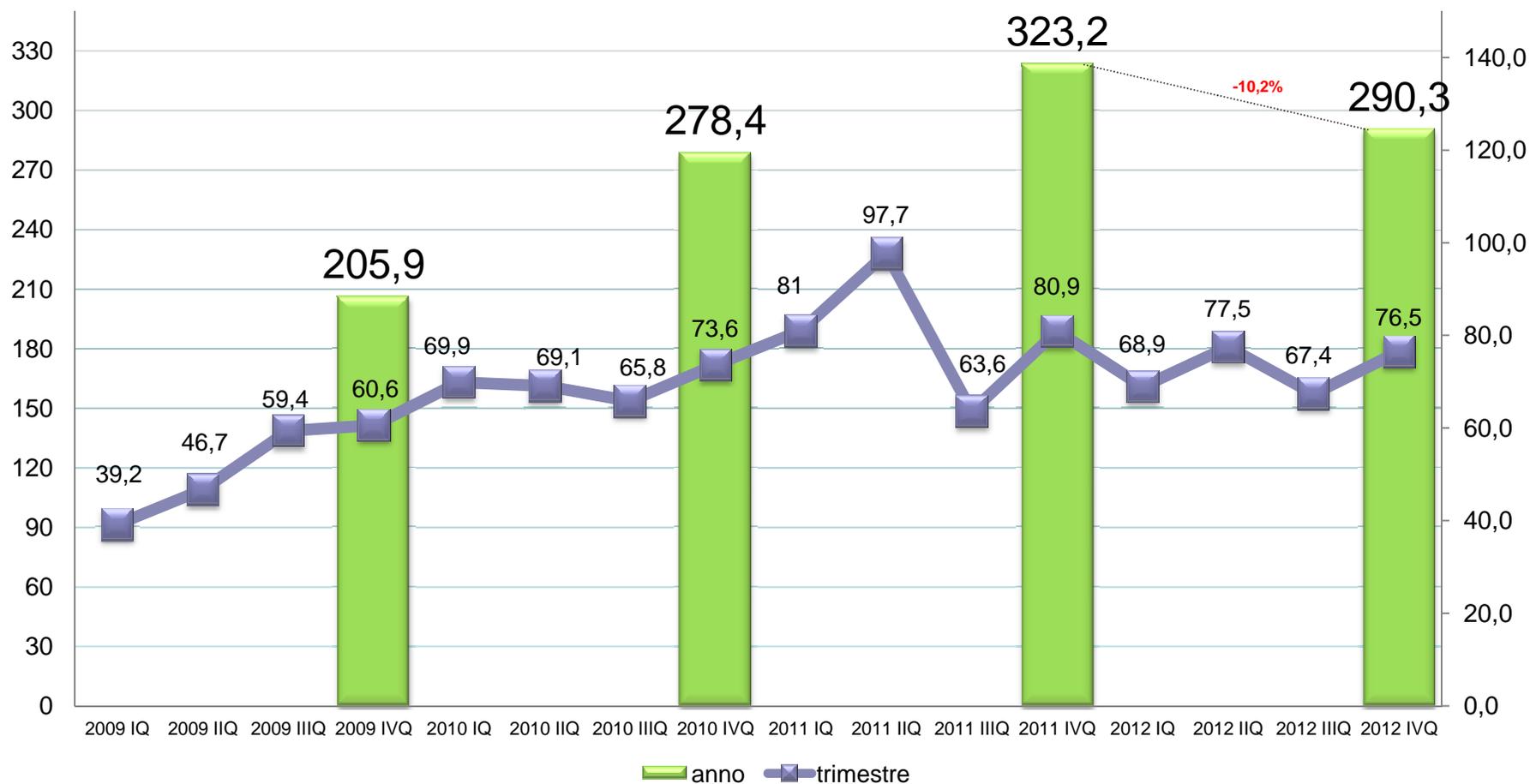


Entrata ordini di Gruppo: andamento trimestrale 2009-2012



€/ln

Entrata ordini di Gruppo



Biesse & Homag: mercato domestico



ricavi complessivi 2012e

€ 383 mil.

€ 761 mil.

Biesse

Italia 9%

Export 91%

14,1% nel 2011

Homag

Germania 26%

Export 74%

23% nel 2011

Biesse & Homag: mercato europeo



ricavi complessivi 2012e

€ 383 mil.

€ 761 mil.

Biesse

Europa 58%

R.O.W. 42%

61,5% nel 2011

Homag

Europa 72%

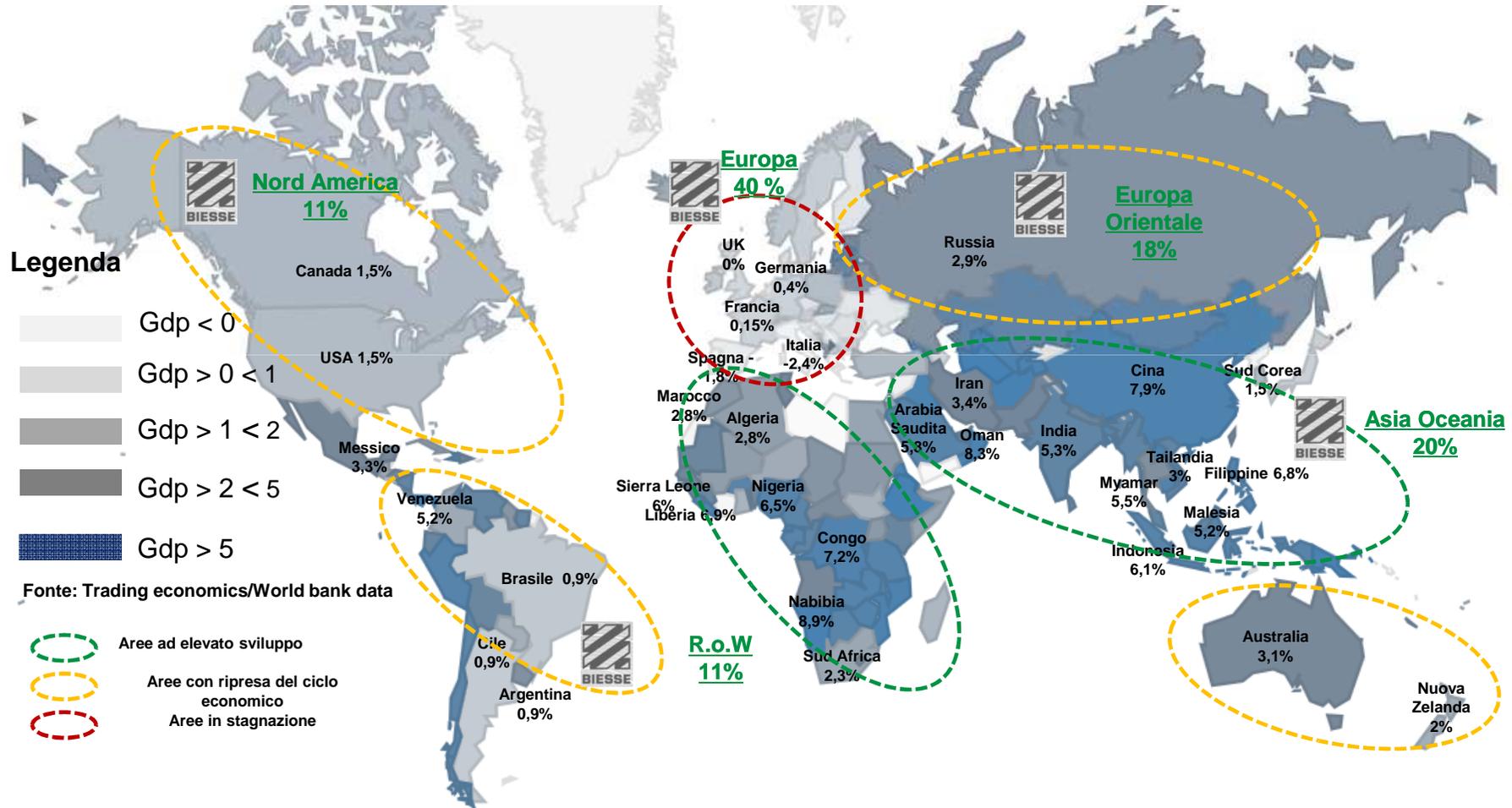
R.O.W. 28%

73% nel 2011

Stime GDP



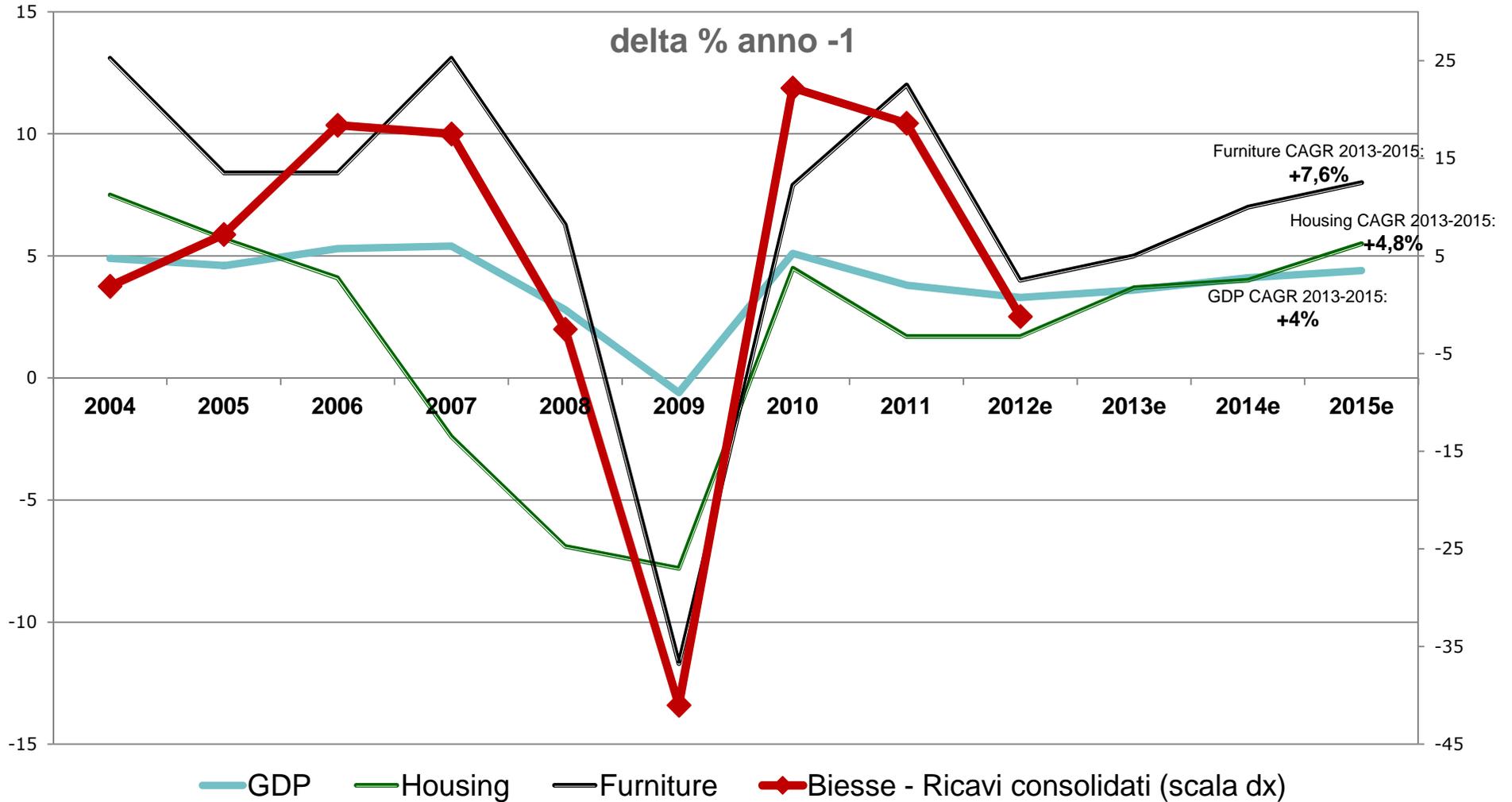
Dove si concentrerà la crescita nei prossimi anni: (FMI)



Principali mercati di riferimento: furniture - housing



fonti utilizzate:
 F.M.I. GDP normalizzato (indice mondiale)
 CSIL furniture demand (indice mondiale)
 CRESME new housing (indice mondiale)



Principali mercati di riferimento: furniture - housing



fonti utilizzate:
 F.M.I. GDP normalizzato (indice mondiale)
 CSIL furniture demand (indice mondiale)
 CRESME new housing (indice mondiale)

• **media matematica trend ricavi consolidati (2004-2012): +4,6%**

- media matematica trend GDP mondiale (2004-2012): +3,8%
- media matematica "furniture demand" mondiale (2004-2012): +6,8%
- media matematica "new housing residenziale" mondiale (2004-2012): +0,9%

furniture + housing (2004-2012): 3,9% (media matematica)

- media matematica "furniture demand" mondiale (2013-2015): +6,7%
- media matematica "new housing residenziale" mondiale (2013-2015): +4,4%

furniture + housing (2013-2015): 6,1% (media matematica)

sensitivity storica (2012-2014):

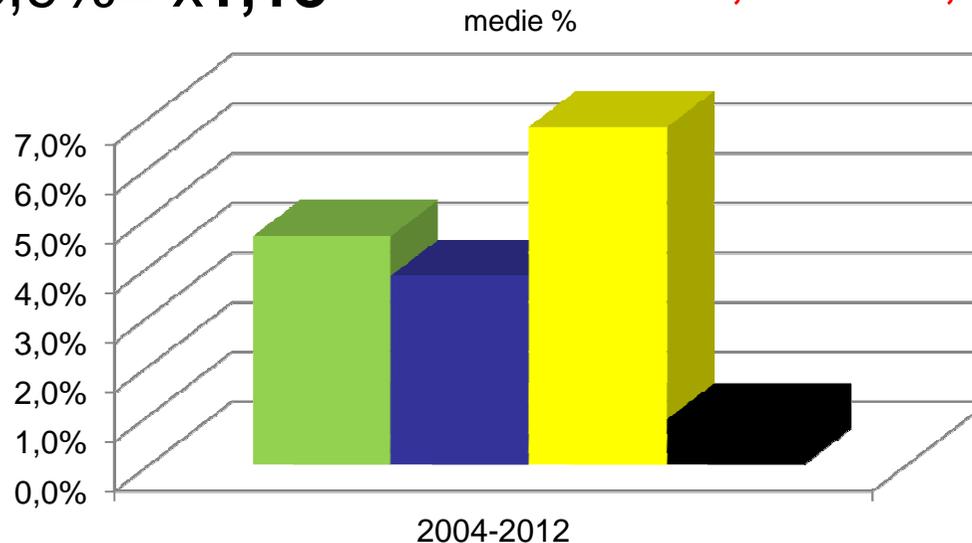
media ricavi Biesse vs media furniture & housing

4,6% vs 3,9% = x1,18

sensitivity prospettica (2013-2015):

media forecast furniture & housing x sensitivity storica

6,1% x 1,18 = 7,2%



■ ricavi consolidati ■ GDP mondiale ■ furniture ■ housing

Piano industriale Triennale

Mission

Strategy

Posizionamento

Innovazione – Tecnologia -
Prodotti

India e Cina





Riaffermare l'identità industriale

- leader mondiale nelle macchine a controllo numerico
- player mondiale con il “cuore” in Europa

Non snaturarsi

- fare leva sui propri punti di forza per finanziare lo sviluppo di altri segmenti di business

Posizionamento

- rafforzamento della leadership mondiale nel proprio core business (stand-alone e celle hi-tech)
- focus non solo su “aree emergenti”, ma anche su aumento quote di mercato in Europa
- capillarità Entry level
- rafforzamento dell'area Systems

Innovazione

- nuovi progetti
- tecnologia
- portafoglio prodotti

R.O.I.

(per il cliente e per Biesse)



Efficienza operativa

- riduzione sprechi
- recupero marginalità ed ottimizzazione overheads - sobrietà nei costi fissi

Disciplina finanziaria

- investimenti sull'innovazione con pre-determinati ritorni economici
- stretto controllo delle dinamiche del capitale circolante netto operativo – prioritaria la generazione di cassa
- allungamento della duration del debito bancario (oltre 12mesi)

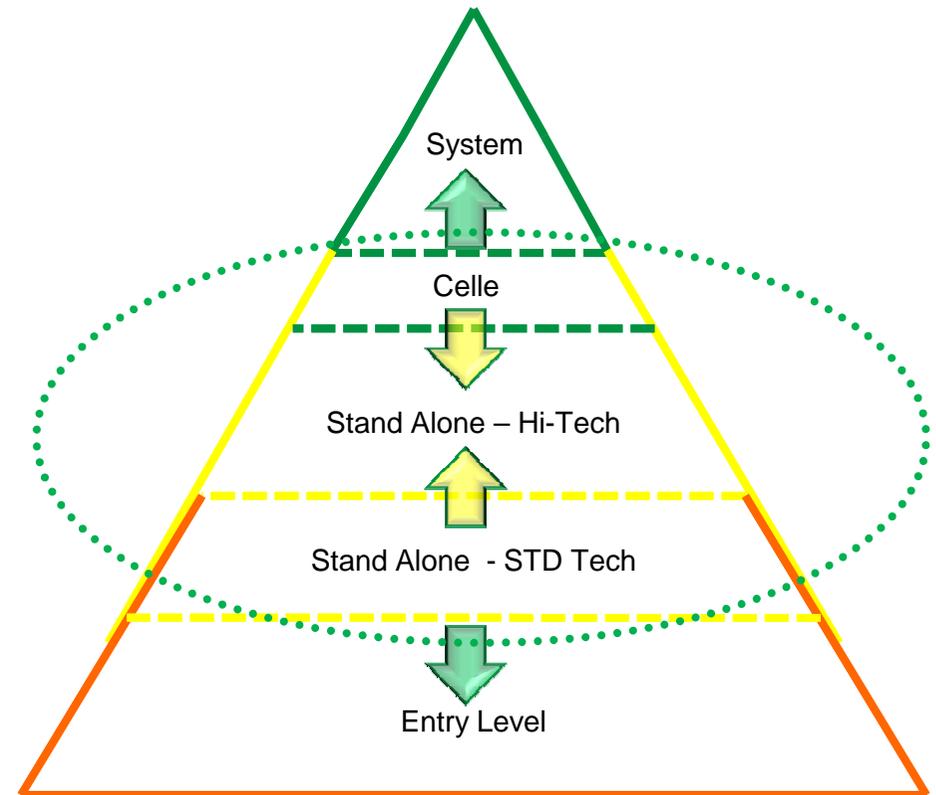
Creazione di valore per gli azionisti

- miglioramento indicatori e ratios economici-patrimoniali
- valore del titolo – dividendi



Cosa fare:

- 1)
 - rafforzare la leadership mondiale nel settore della macchine stand-alone / celle hi-tech, difendendo il proprio core business
 - guadagnare referenze Systems con gradualità e prudenza
- 2)
 - incrementare la market reputation e l'offerta di prodotti nella fascia **alta** per cogliere la domanda crescente di tecnologia: SERVICE, FORMAZIONE, AFFIDABILITA'
- 3)
 - incrementare la capillarità commerciale e distributiva nella fascia **entry-level** per garantirsi quote di mercato nelle aree geografiche con la più alta prospettiva di crescita





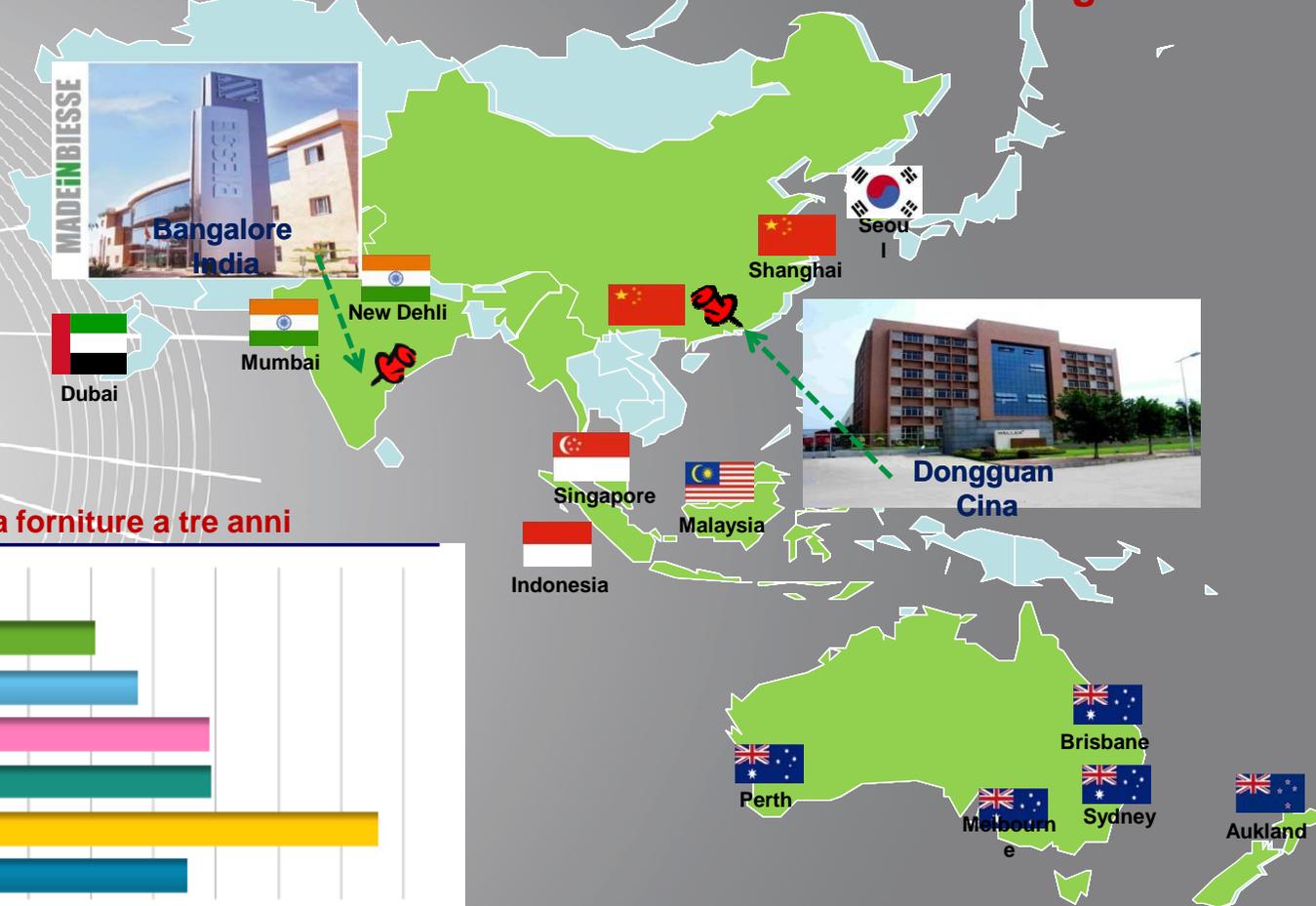
Focus: India & Cina

Mercati emergenti

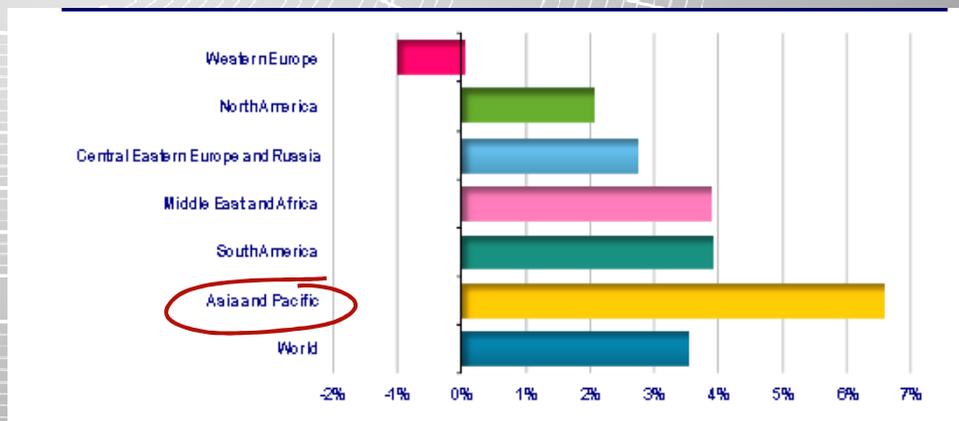


Nei prossimi anni la crescita mondiale sarà ancora trainata dai mercati emergenti

Due siti produttivi Bangalore (India) e Dongguan (Cina) con produzioni dedicate e una rete commerciale consolidata consentiranno di servire l'area asiatica cogliendo le opportunità di crescita



Previsioni di crescita forniture a tre anni

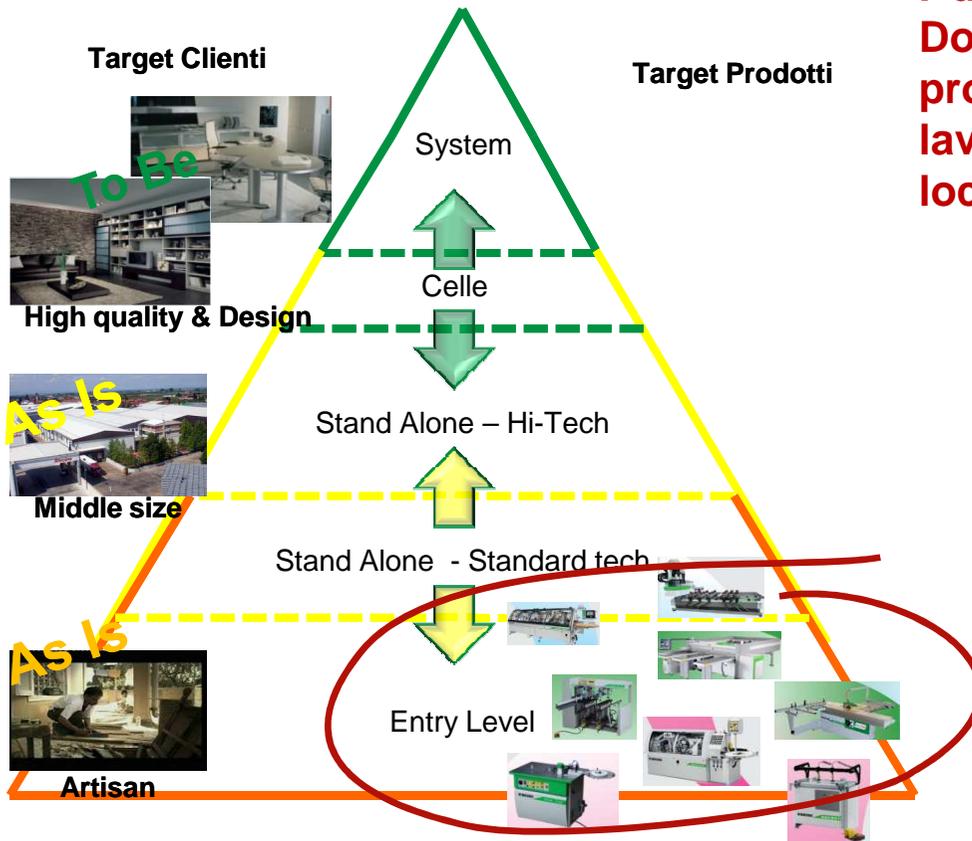


Mercati emergenti



Three bands strategy applicata con specifico focus prodotto ai mercati asiatici:

Three bands strategy



I due siti produttivi di Bangalore (Cina) e di Dongguan (Cina) producono un portafoglio prodotti dedicato coprendo tutte le fasi di lavorazione (Carpenteria, assemblaggio ecc) localizzando forniture e partner strategici

Desing Italiano

Produzione e competenze locali

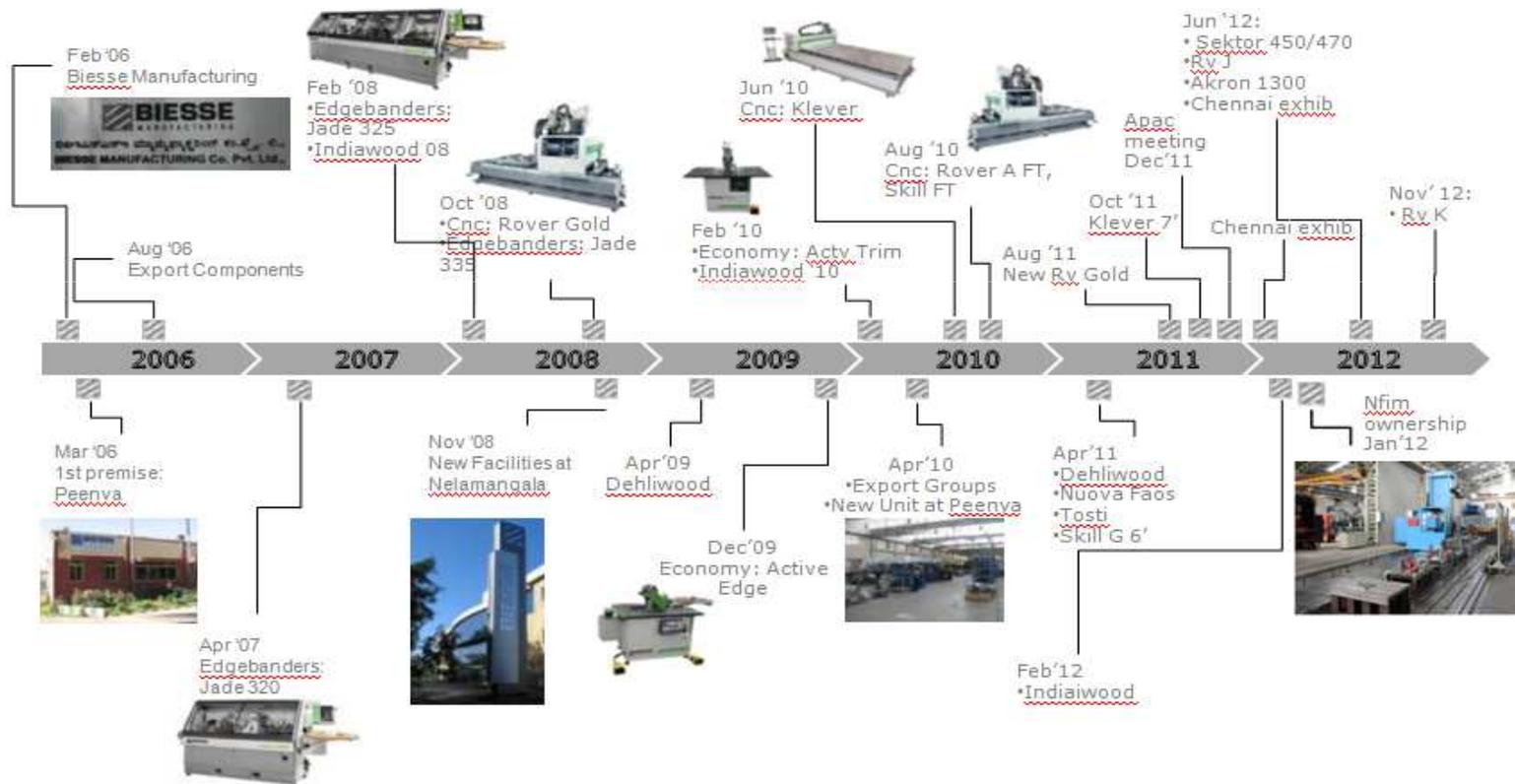


Biesse vuole essere un partners tecnologico nella crescita dei propri clienti nei paesi emergenti

Mercati emergenti: India produzione



Biesse Manufacturing nei prossimi anni consoliderà il proprio sviluppo:

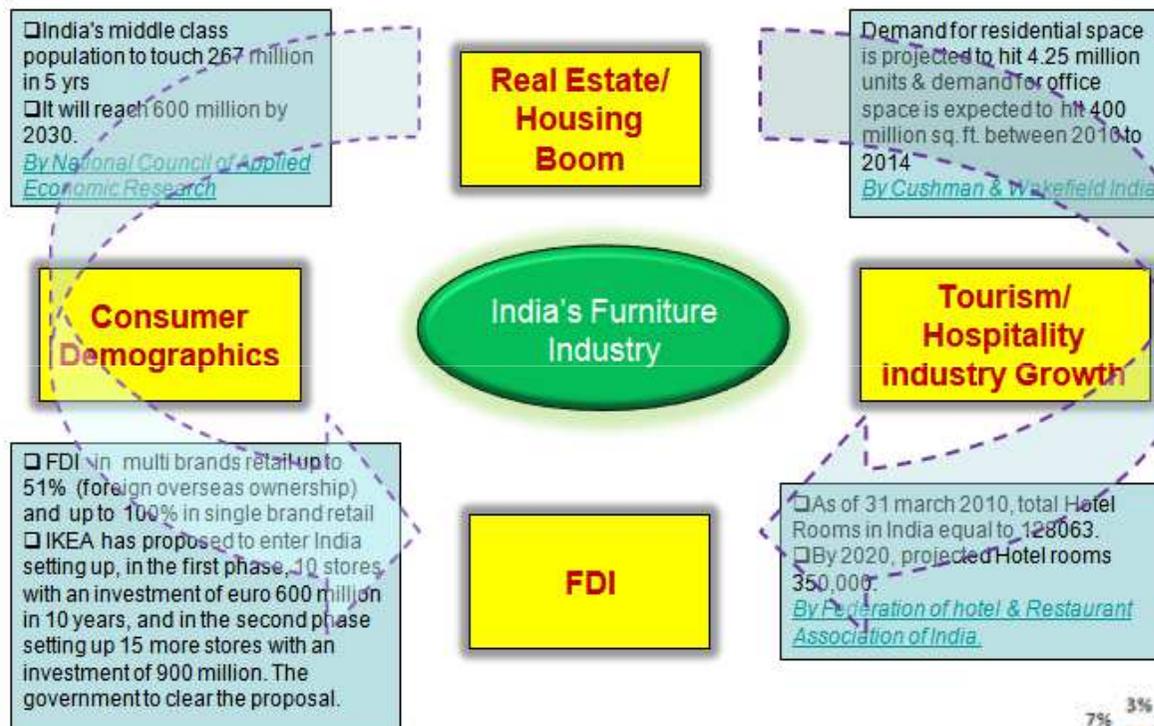


Mercati emergenti: India mercato interno

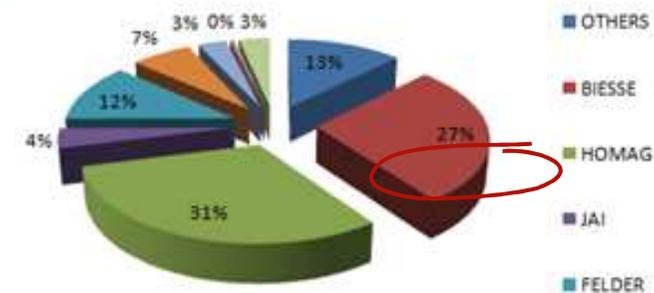


Si prevedono forti crescite per il mercato interno in india nei prossimi anni:

Several factors are driving demand in the furniture sector



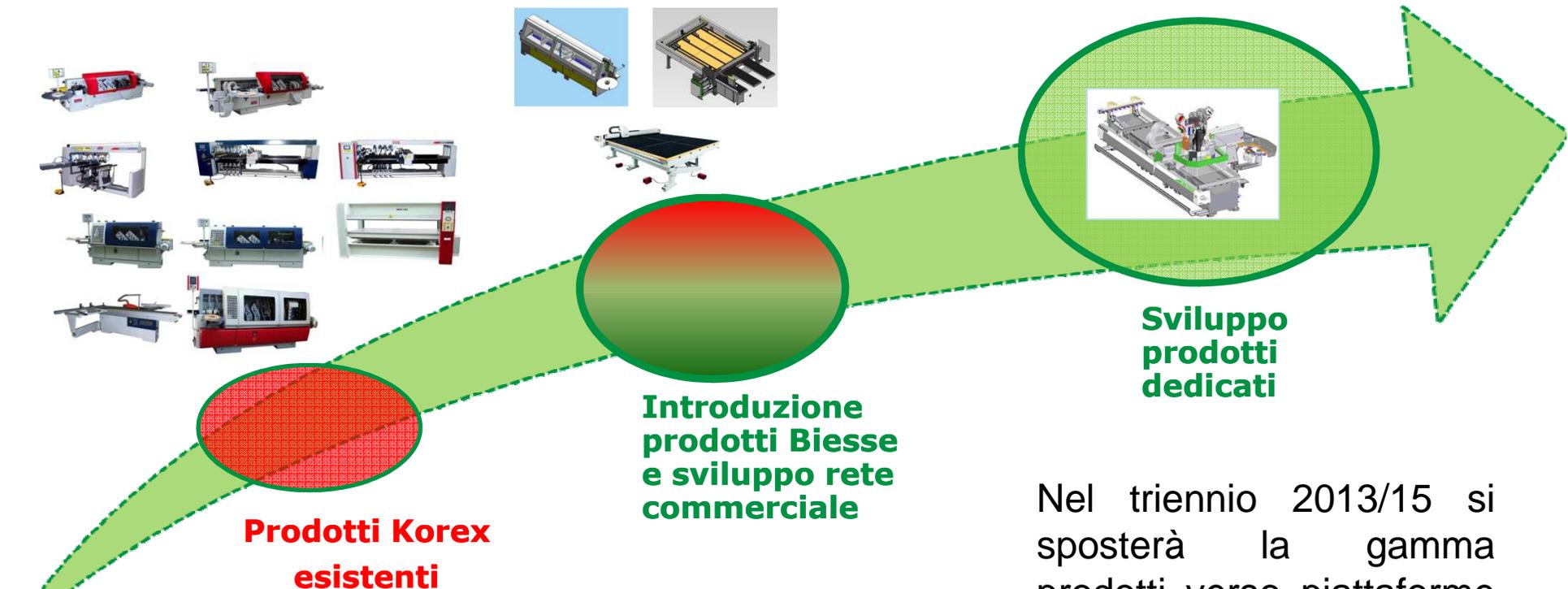
Biesse punta ad essere Leader nella produzione e nella distribuzione nel mercato locale nel prossimo triennio



Mercati emergenti: Strategia Cina



Biesse nei prossimi anni vuole rafforzare la propria presenza nel mercato interno attraverso una strategia dedicata:



Nel 2013 saranno introdotti i primi prodotti "Made in Biesse"; Wood (Bordatrice Jade 340, Sezionatrice Sektor), G&S (Banco da taglio Genius). L'acquisizione ha permesso di estendere la rete commerciale

Nel triennio 2013/15 si sposterà la gamma prodotti verso piattaforme e standard Biesse anche attraverso lo sviluppo di prodotti dedicati

costi, recupero efficienza, disciplina finanziaria,
investimenti, cassa

Overhead

Costo del personale

C.C.N. operativo

Efficienza operativa - EBITDA

Capex



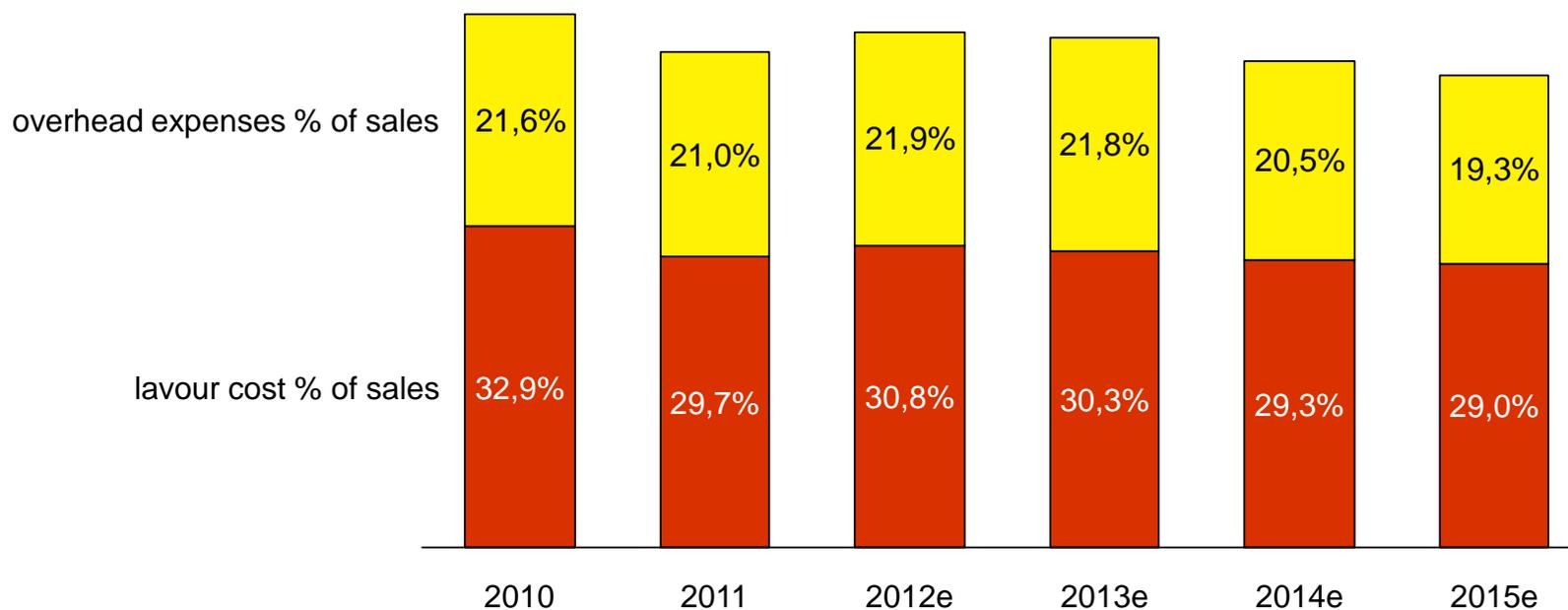


sobrietà nella gestione dei costi di Gruppo

- ✓ overhead*
- ✓ costo del personale **

* nel triennio 2013- 2015 previsti risparmi per oltre € 1,4 milioni (overhead expenses)

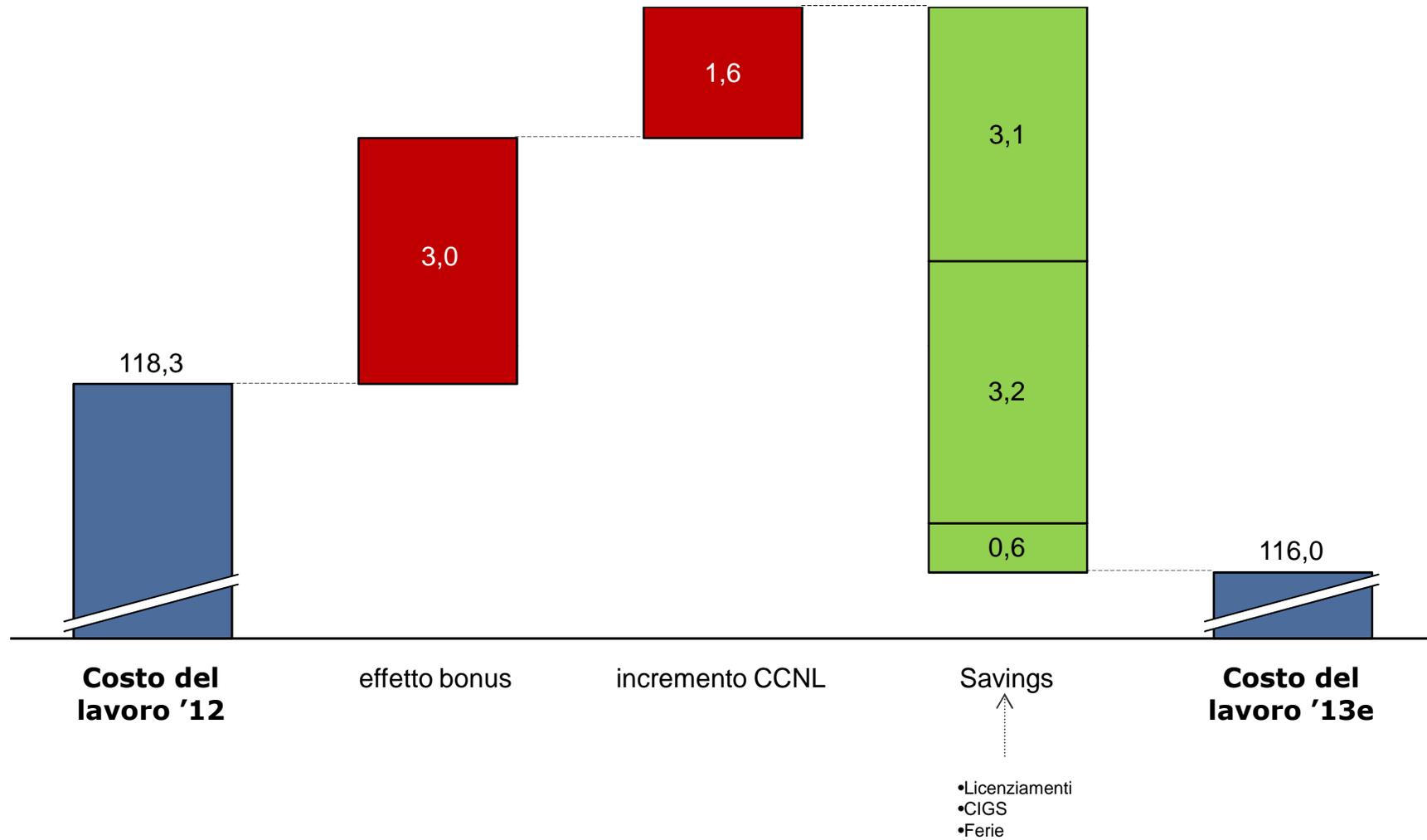
** il costo del lavoro passa dal 30,8% di incidenza sui ricavi (2012e) al 29,0% di incidenza sui ricavi (2015e). *Richiesta prosecuzione C.I.G.S. fino al 10 Agosto 2013 per 1250 persone e contestuale creazione fondo di ristrutturazione per Euro 1,85 milioni*



Efficienza operativa: Costo del lavoro



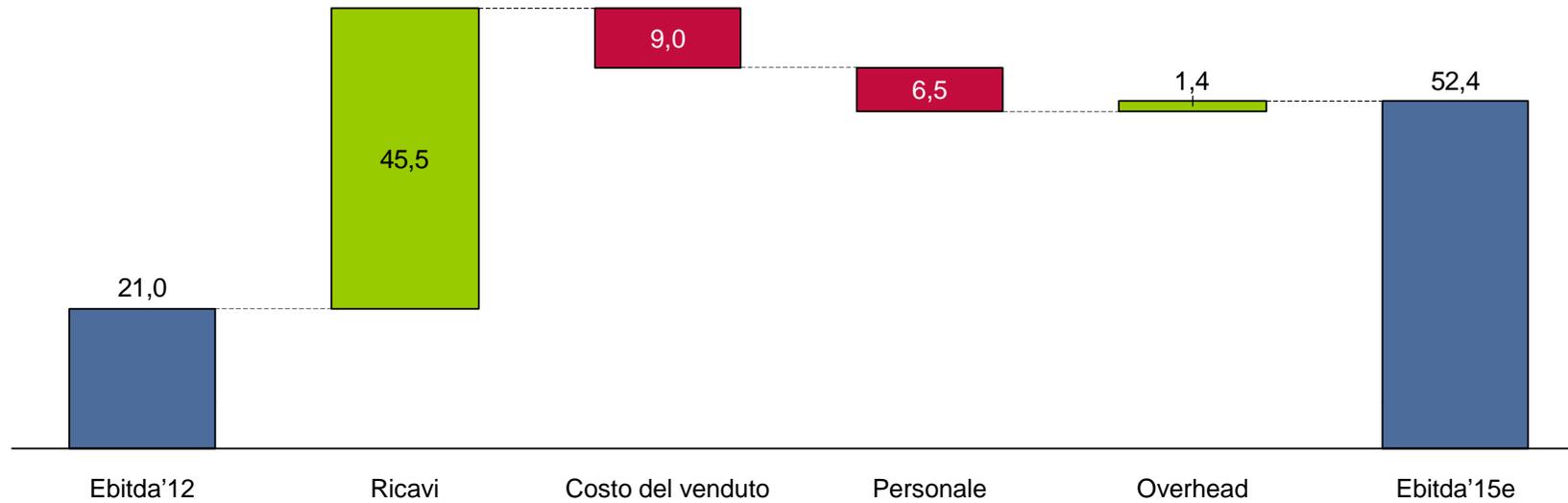
Costo del lavoro bridge in milioni di Euro



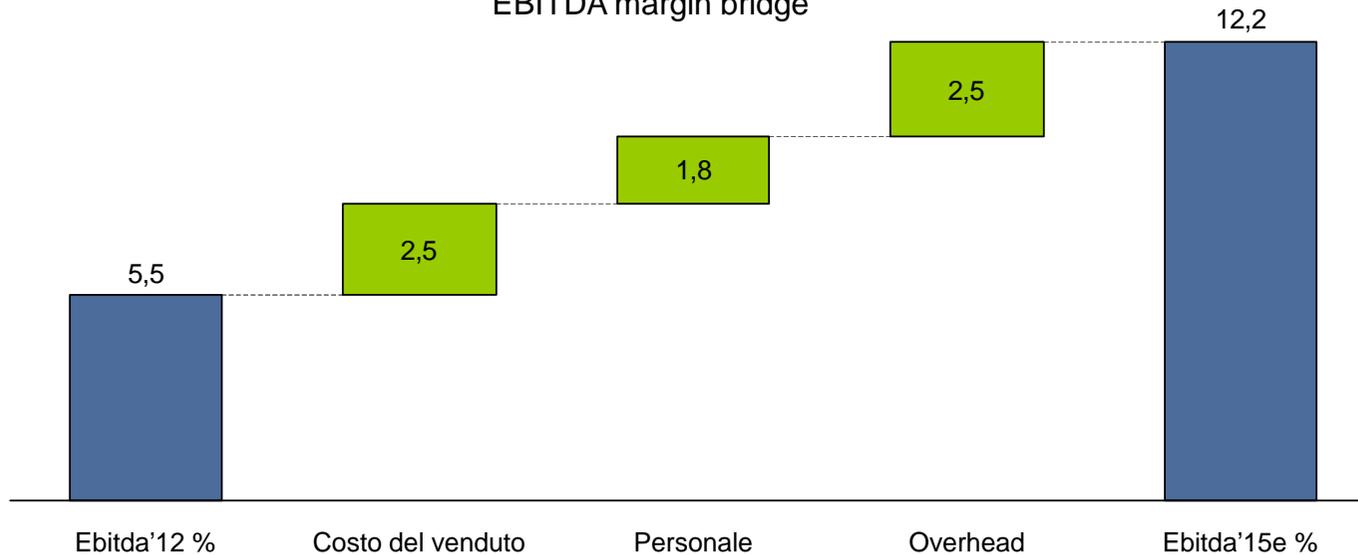
Efficienza operativa: EBITDA 2012-2015 bridge



EBITDA bridge in milioni di Euro



EBITDA margin bridge



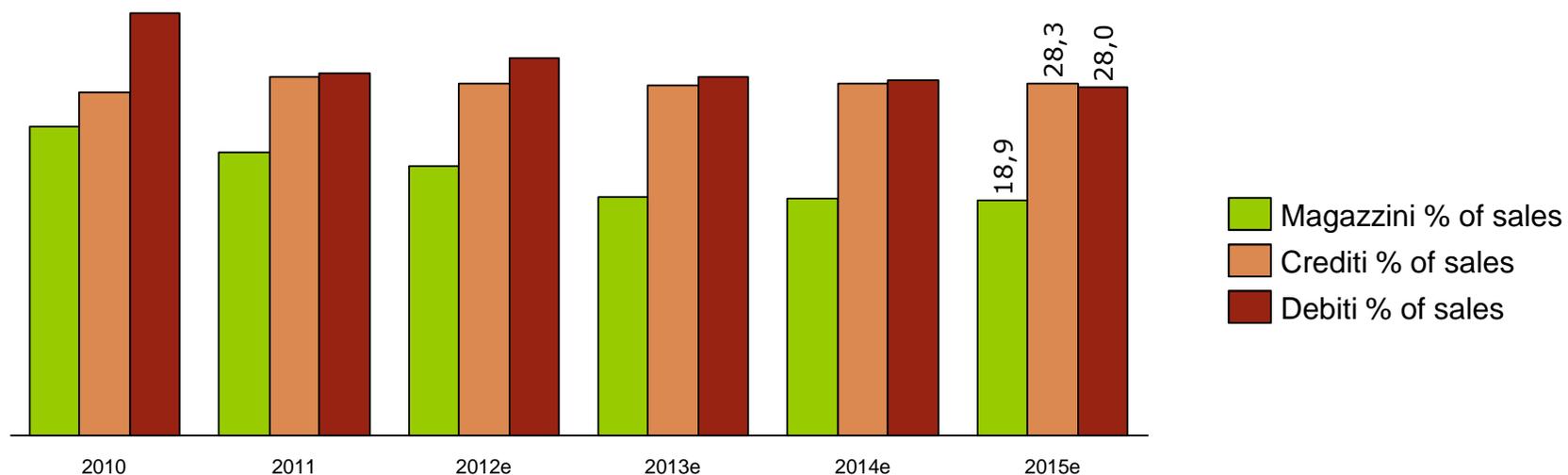
Contenimento Capitale Circolante Netto Operativo:



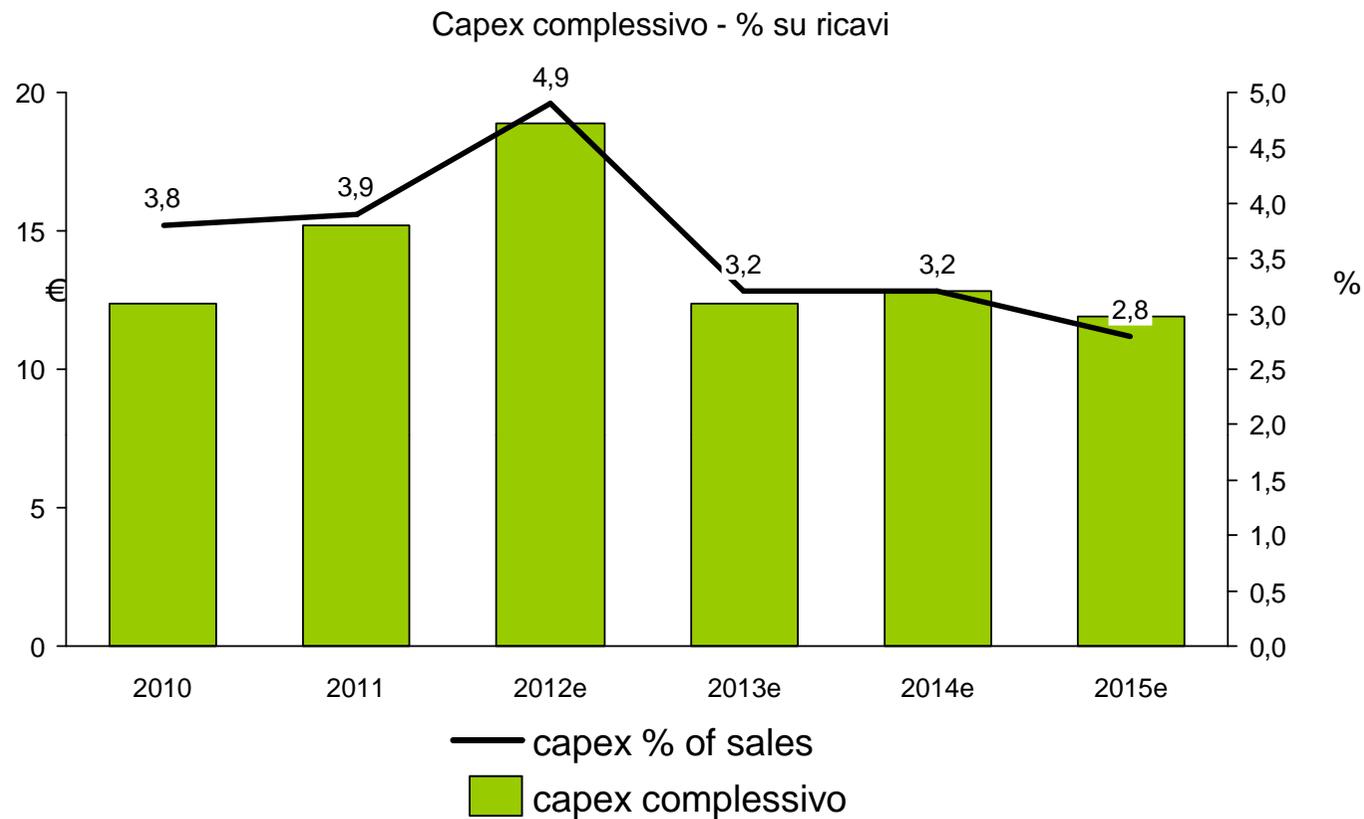
stretto controllo delle dinamiche delle 3 componenti del Capitale Circolante Netto Operativo, con particolare riferimento all'evoluzione del magazzino totale.

1. **Magazzino** totale: nel periodo 2013-2015 l'incidenza sui ricavi scende dal 21,7% al 18,9% (miglioramento medio gg 15 DSI)
2. **Crediti vs clienti**: nel periodo 2013-2015 l'incidenza media sui ricavi rimane costante al 28,3% (invarianza media DSO)
3. **Debiti vs fornitori**: nel periodo 2013-2015 l'incidenza sui ricavi scende dal 30,4% al 28,0% (peggioramento medio 5gg DPO)

La gestione caratteristica ed il contenimento del C.C.N.O. porterà ad una progressiva creazione di cassa pari a 48 milioni di Euro nel triennio 2013-2015 (incidenza media C.C.N.O. su ricavi 18,9%)



Capex



con l'esclusione dell'investimento cinese (acquisizione) il capex è rappresentato dagli investimenti di mantenimento (maintanance capex) e ricerca/sviluppo (R&D capex)

Risultati consolidati 2013-2015:



Ricavi consolidati

Dettagli conto economico

EBITDA & EBIT

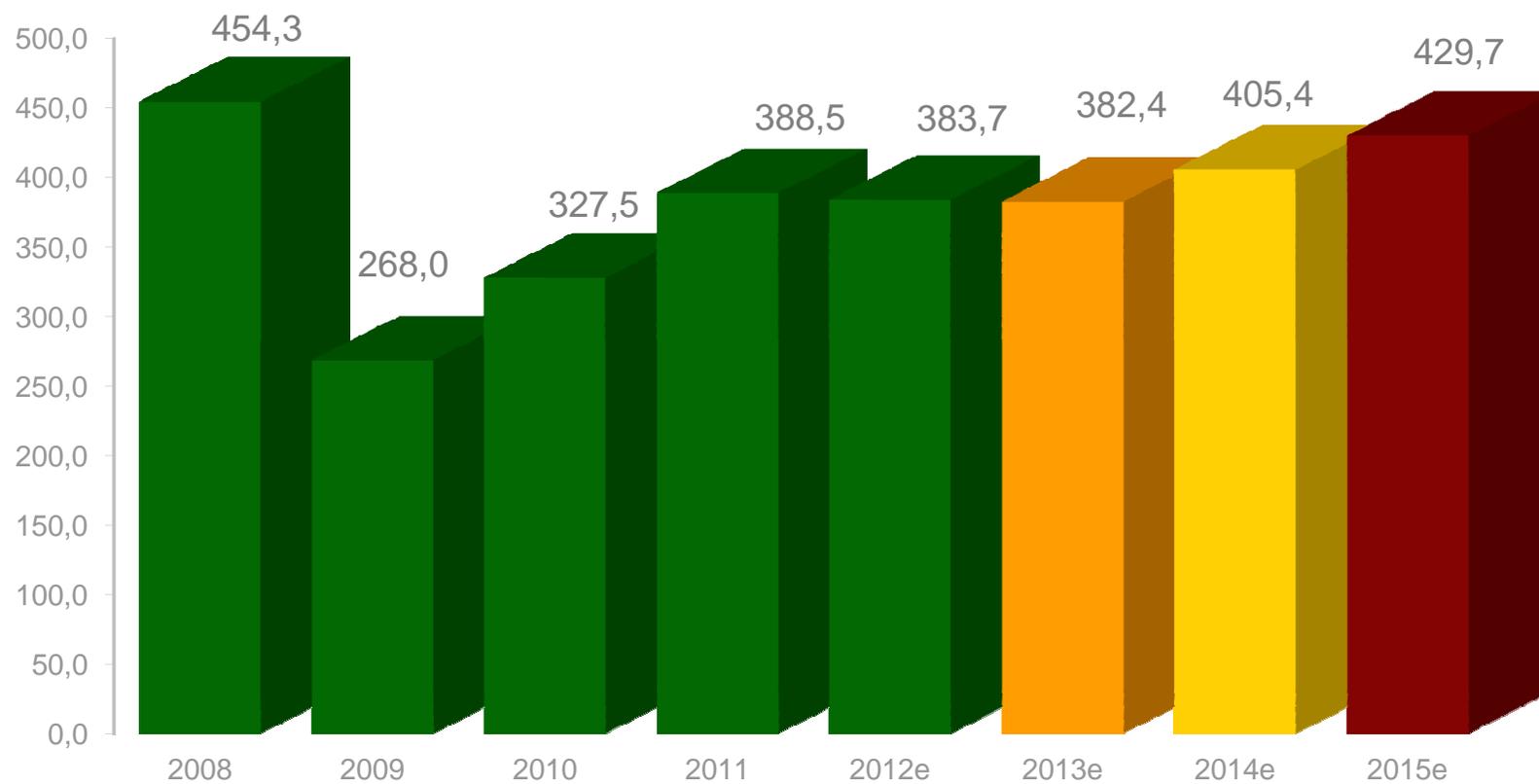
Cashflow & C.C.N. operativo

Indebitamento netto

Ricavi consolidati di Gruppo



€/mln



Ricavi netti CAGR 2013-2015: **3,8%**

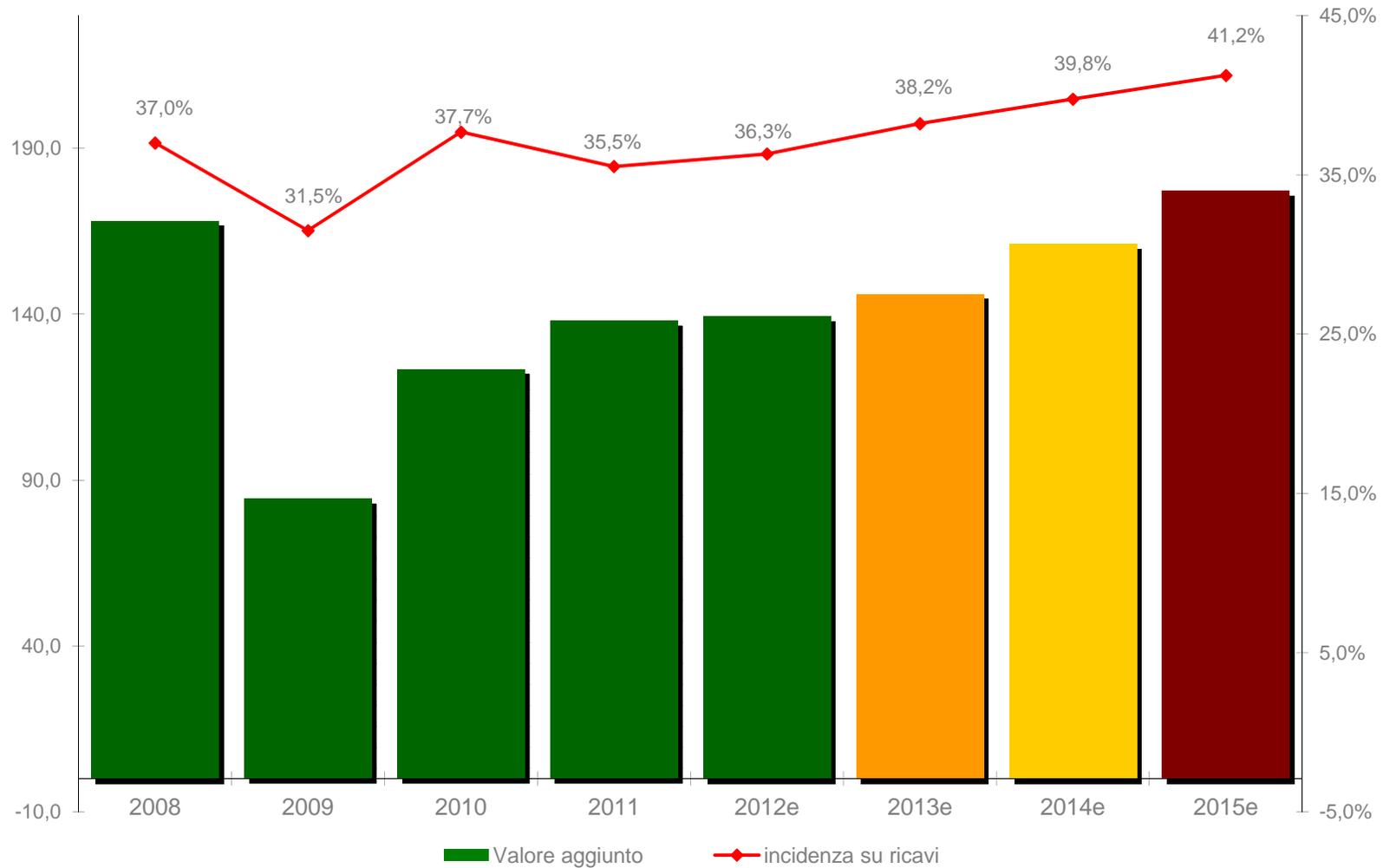
Dettagli conto economico



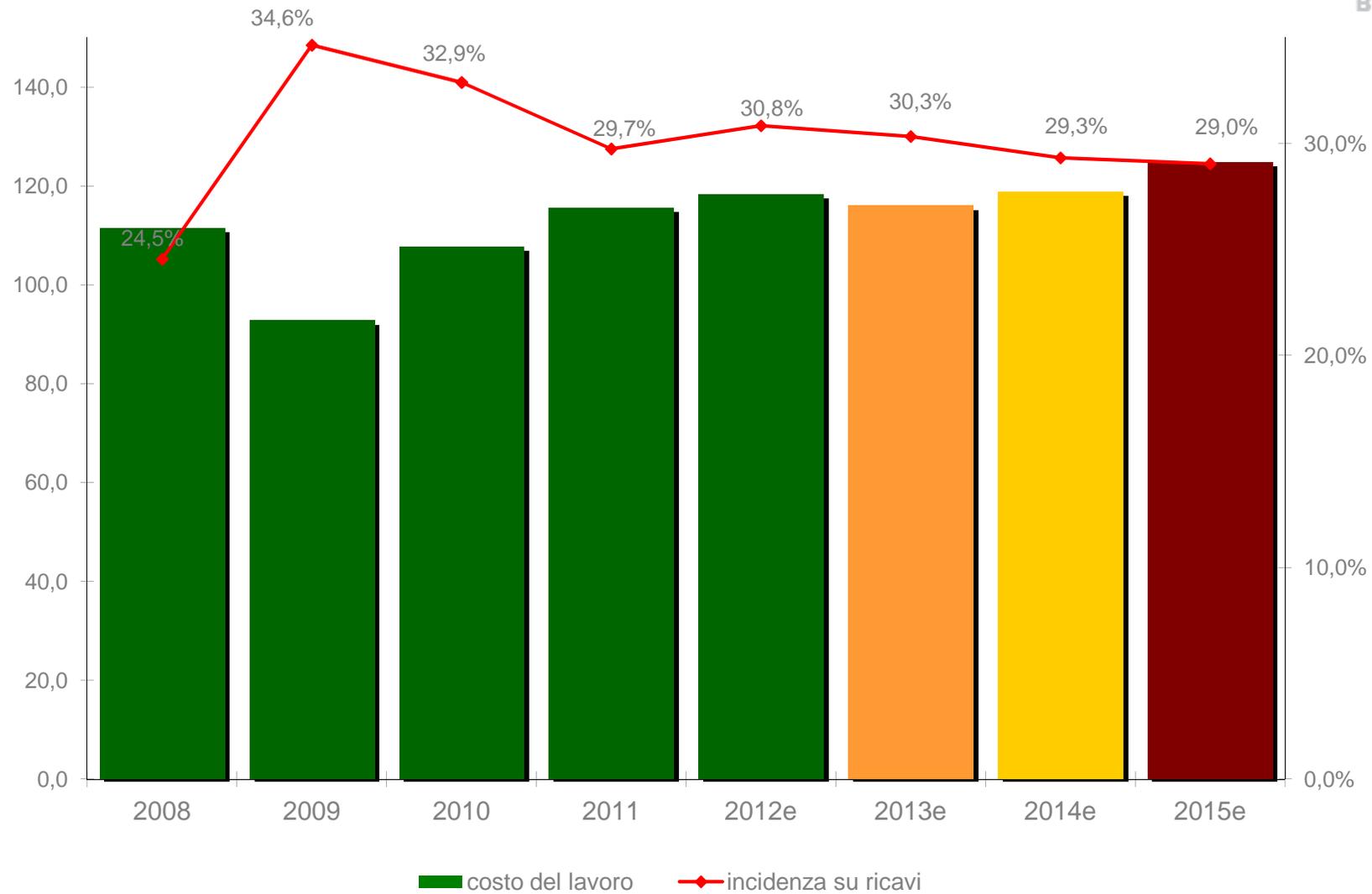
	FY 2011	1sem 2012	FY 2012e	FY 2013e	FY 2014e	FY 2015e	
Ricavi netti	388.5	192.1 +5.8%	383.7 -1.2%	382.4 -0.4%	405.4 +6.0%	429.7 +6.0%	+46 €
Valore Aggiunto % ricavi netti	138.0 35.5%	71.0 37.0%	139.3 36.3%	146.1 38.2%	161.1 39.8%	177.2 41.2%	+38 €
Costo del lavoro % ricavi netti	115.6 29.7%	61.6 32.1%	118.3 30.8%	116.0 30.3%	118.9 29.3%	124.8 29.0%	+6.5 €
EBITDA % ricavi netti	22.4 5.8%	9.4 4.9%	21.0 5.5%	30.1 7.9%	42.3 10.4%	52.4 12.2%	+31.4 €
EBIT % ricavi netti	5.7 1.5%	0.9 0.5%	0.1 --%	13.4 3.5%	26.2 6.5%	36.6 8.5%	+36.5 €
EBIT normal. % ricavi netti	7.1 1.8%		5.1 1.3%				



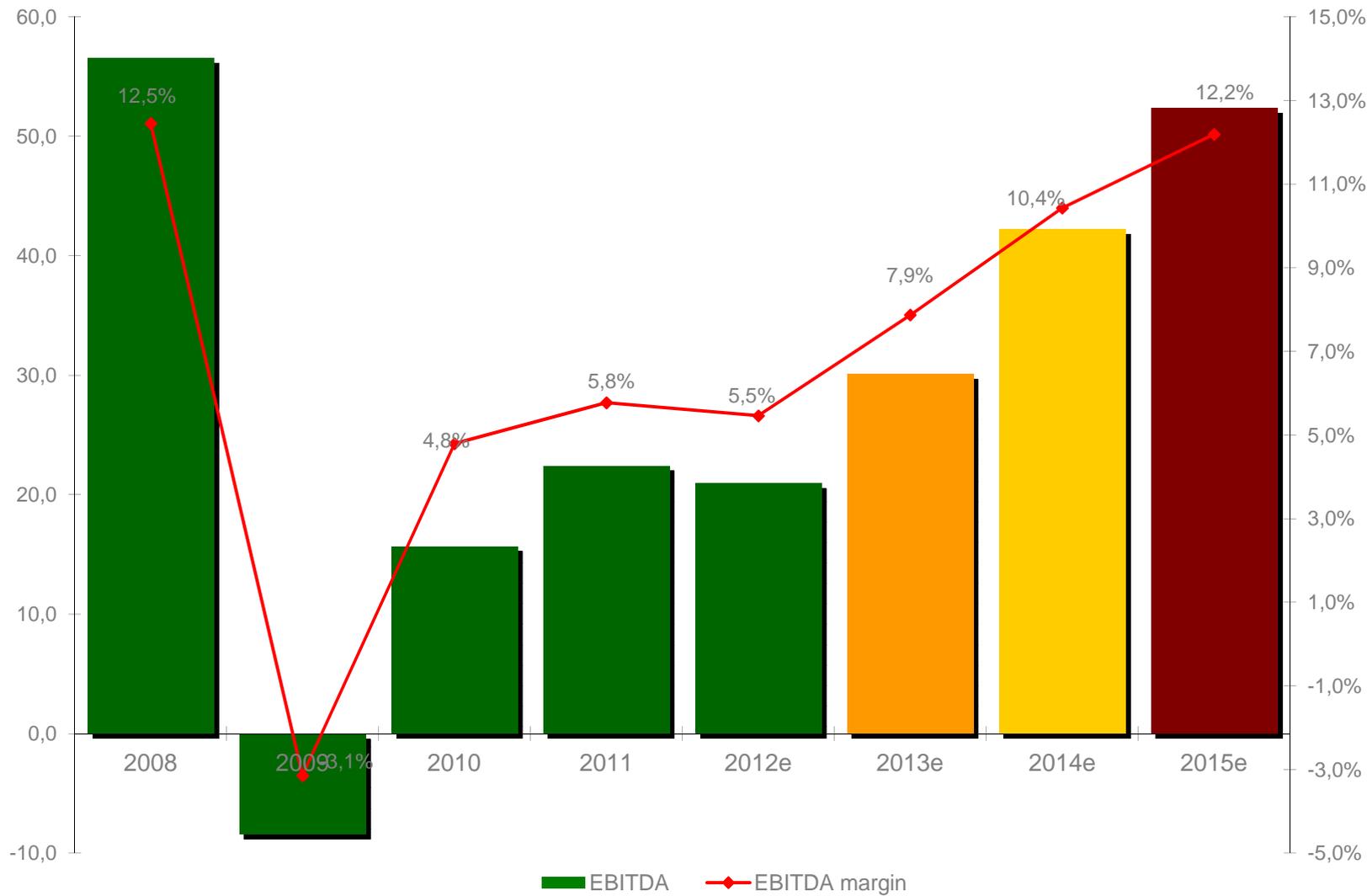
Valore aggiunto consolidato



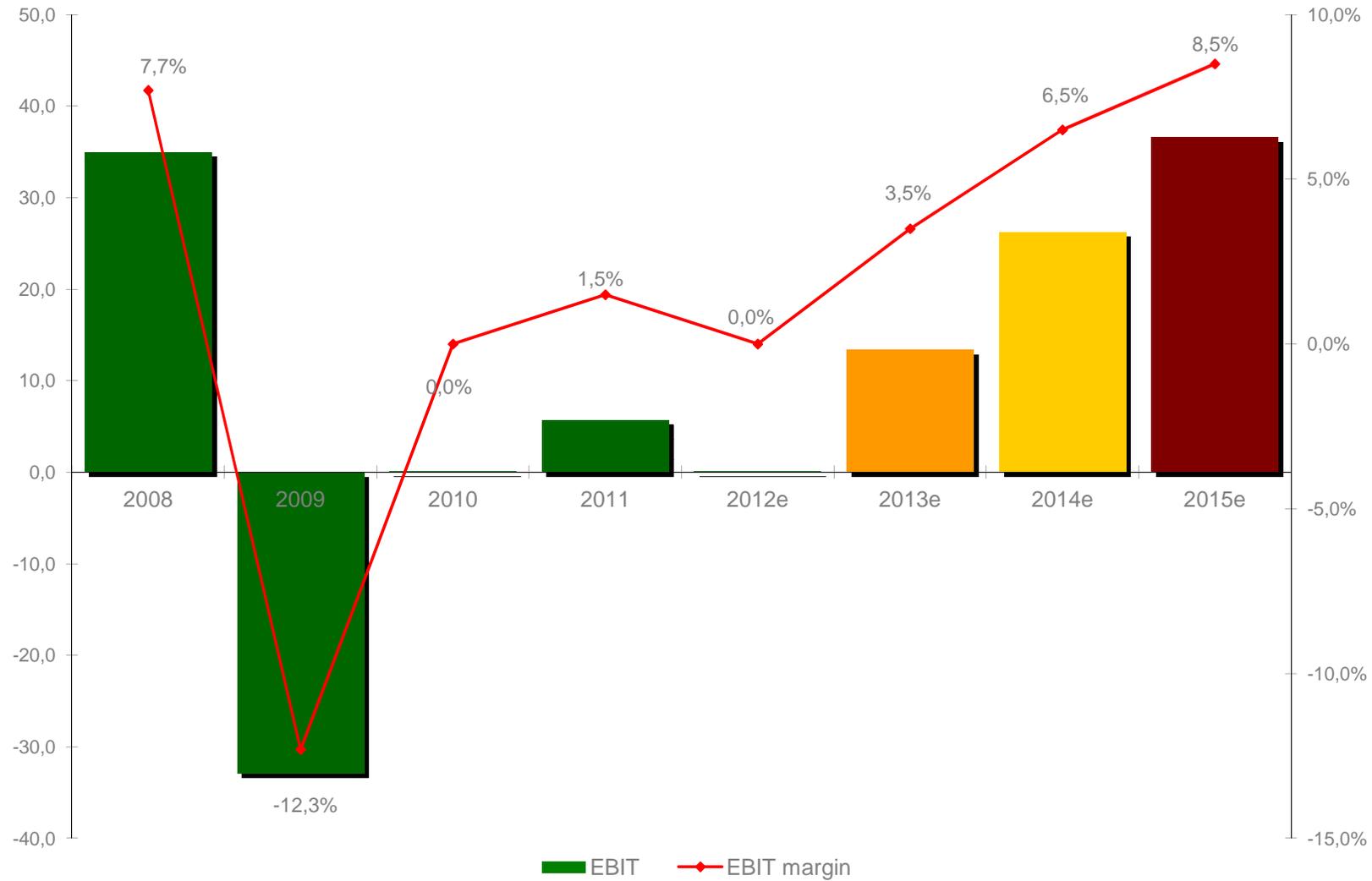
Costo del lavoro consolidato



EBITDA



EBIT



Cashflow – indebitamento netto



€/mln

	FY 2011	2012e	2013e	2014e	2015e	
<i>Cashflow lordo</i>	-16.3	10.9	24.2	22.0	38.9	2013-2014-2015 +85.1 €
<i>Investimenti</i> <i>% ricavi netti</i>	-15.2 3.9%	-18.9 4.9%	-12.4 3.2%	-12.8 3.2%	-11.9 2.8%	-37.1 €
<i>Cashflow netto</i>	-31.5	-8.0	11.8	9.2	27.0	+48.0 €
<i>Debito netto</i>	-50.4	-58.4	-46.6	-37.4	-10.4	

Indebitamento netto di Gruppo: 2008-2015e

