



## Conference Call

### "CALEFFI : Commento ai risultati 2005"

Viadana, 28 Marzo 2006





# AGENDA



- **COMMENTO AI RISULTATI 2005 : G. Ferretti - *Amministratore Delegato***
- **FINANCIAL RESULTS 2005 : E. Gazza - *IRM***
- **BUSINESS OVERVIEW E PIANI DI SVILUPPO : G. Ferretti - *Amministratore Delegato***





# **Commento ai Risultati 2005**

**Guido Ferretti - AD**





## CALEFFI: Risultati 2005

HIGHLIGHTS

“Coniugare i valori di immagine, stile, innovazione e qualità con un sistema aziendale competitivo nel settore Home Fashion”

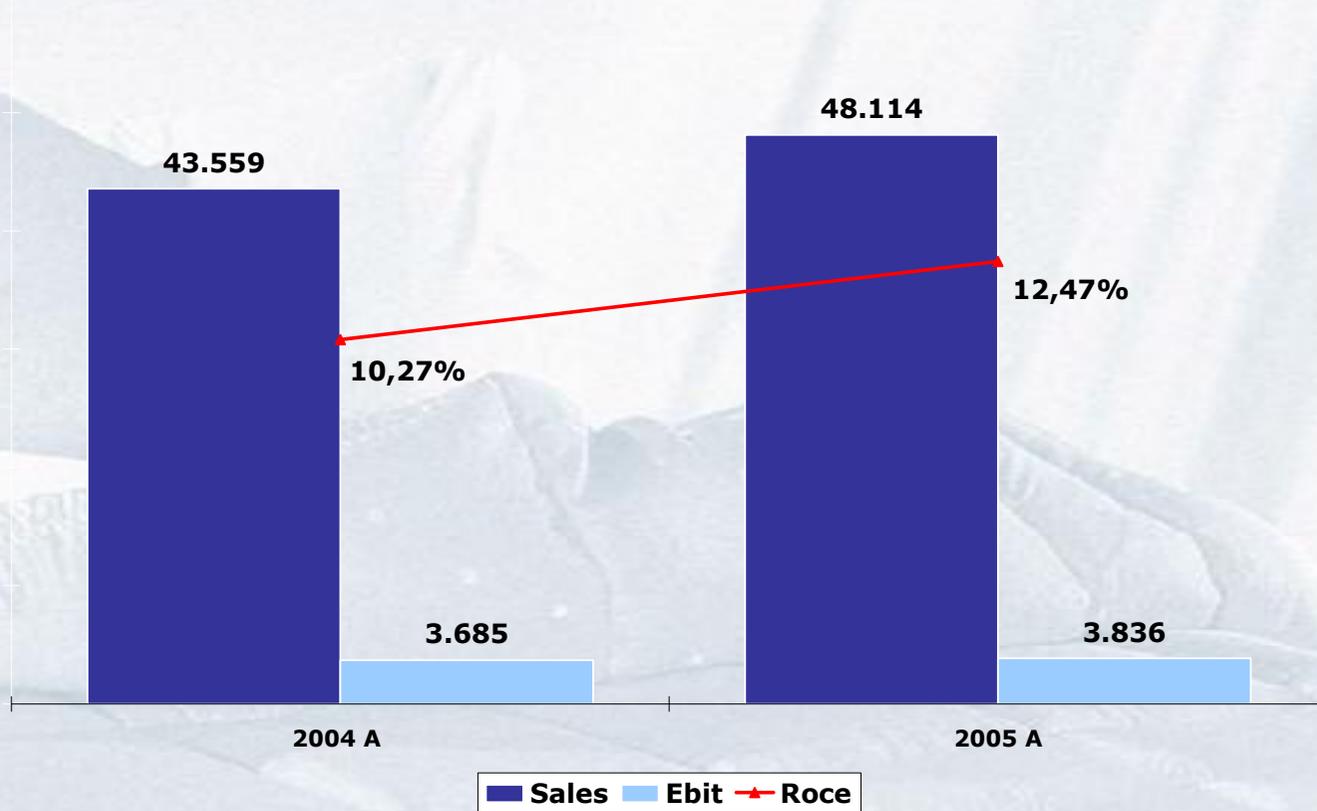


- **9 Novembre 2005** : quotazione sul mercato **Expandi**
- **Performance da IPO** : + **10,4%**
- **EBIT 2005** : + **4,1%**
- **Utile Netto 2005** : + **10,4%**
- **Dividendo proposto** : **0,12 €/az**
- **Fatturato atteso I Trimestre 2006** : +**20%**





- **SALES** : cagr ('01/'05) +7,7%
- **EBIT** : cagr ('01/'05) +13,08%
- **ROCE** : cagr ('01/'05) +15,1%





- SALES 2006 E : + 6,2 %
- EBITDA 2006 E : + 13,2 %
- EBIT 2006 E : + 20,0 %

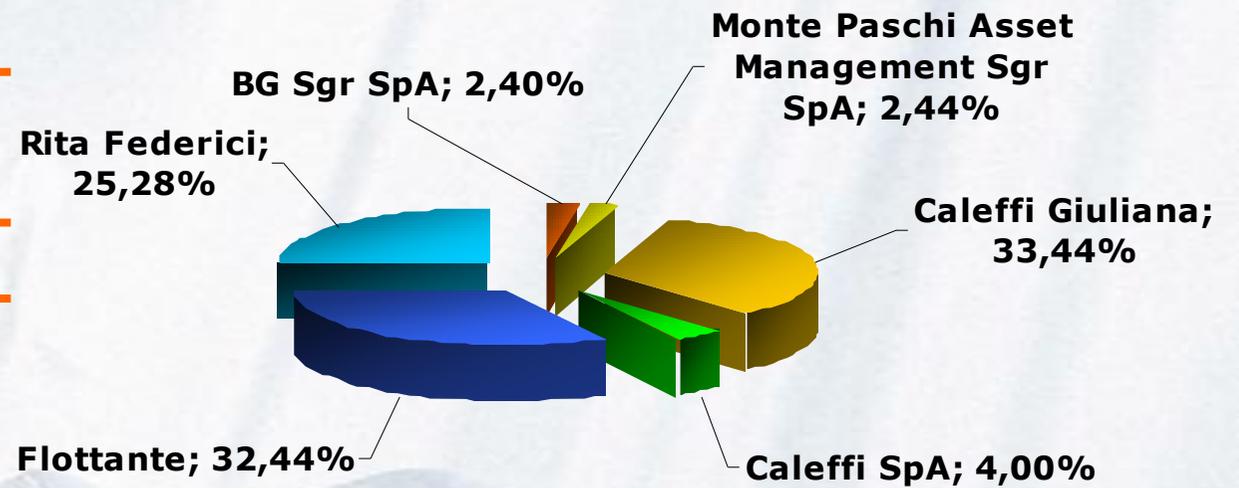




# I Risultati di IPO



<b>Data di IPO</b>	09 / 11 / 2005
<b>Market Price IPO</b>	€ 2,71
<b>Mercato</b>	Expandi
<b>Market Price 27/03/2006</b>	€ 2,95
<b>Market Cap (mln €) 27/03/2006</b>	€ 36,9
<b>No. of Share</b>	12.500.000



## Azionariato post-money

Multipli	EV/ Sales	EV/ EBITDA	EV/EBIT	P/E
2005 A	0,83	7,36	10,41	14,52
2006 E (Budget)	0,77	6,43	8,58	13,13





# FINANCIAL RESULTS

**Emanuela Gazza - *IRM***





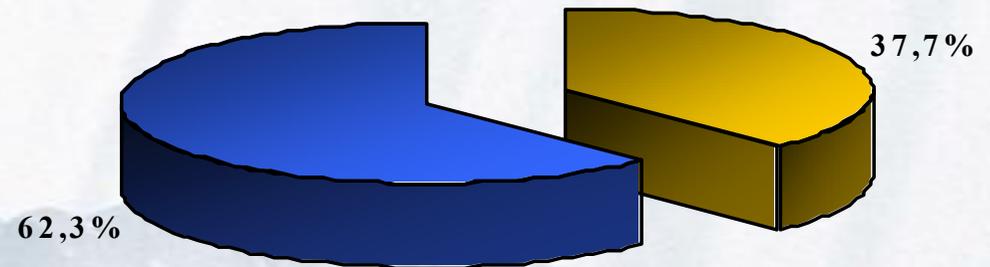
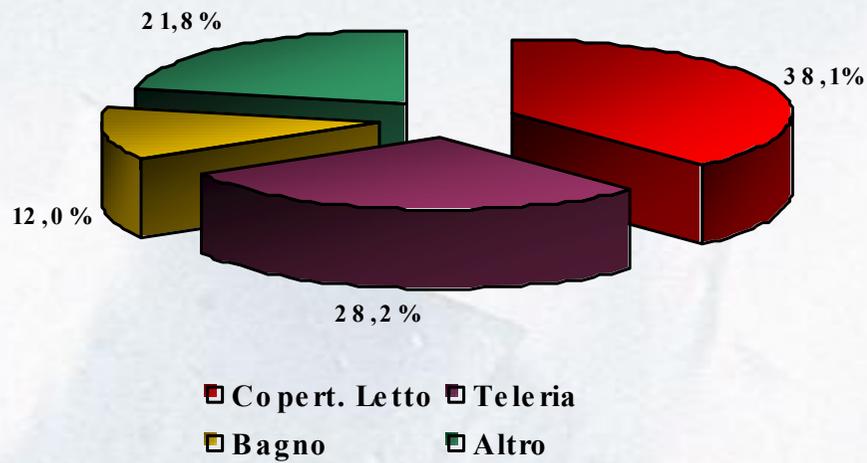
<b>.000 €</b>	<b>2004 A</b>	<b>2005 A</b>	<b>Var. % '04-'05</b>
<b>SALES</b>	<b>43.559</b>	<b>48.114</b>	<b>10,5%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>5.410</b>	<b>5.427</b>	<b>0,3%</b>
<b>EBIT</b>	<b>3.685</b>	<b>3.836</b>	<b>4,1%</b>
<b>Net Profit After Tax</b>	<b>2.287</b>	<b>2.524</b>	<b>10,4%</b>
<b>ROCE</b>	<b>10,27%</b>	<b>12,47%</b>	<b>21,4%</b>



<b>.000 €</b>	<b>2004 A</b>	<b>2005 A</b>
<b>Net Working Capital</b>	<b>20.483</b>	<b>21.315</b>
<b>Net Fixed Assets</b>	<b>8.662</b>	<b>4.108</b>
<b>CAPITALE INVESTITO NETTO</b>	<b>24.051</b>	<b>20.608</b>
<i>ROI %</i>	<i>15,3%</i>	<i>18,6%</i>
<b>PFN</b>	<b>10.799</b>	<b>3.270</b>
<i>D/E</i>	<i>0,8</i>	<i>0,2</i>
<b>PATRIMONIO NETTO</b>	<b>13.252</b>	<b>17.338</b>
<b>Altre variazioni Pass/Att</b>	<b>5.094</b>	<b>4.815</b>



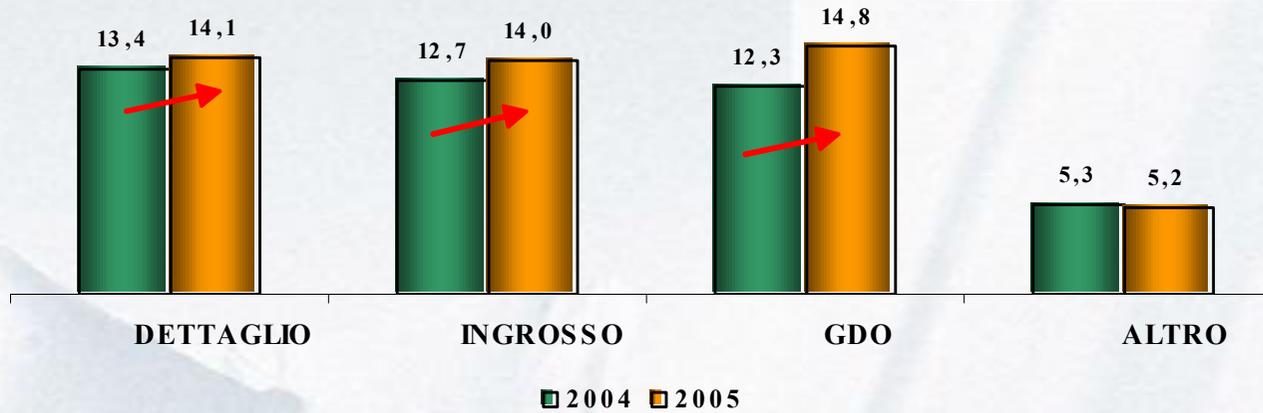
## Sales Breakdown by Products - 2005 -



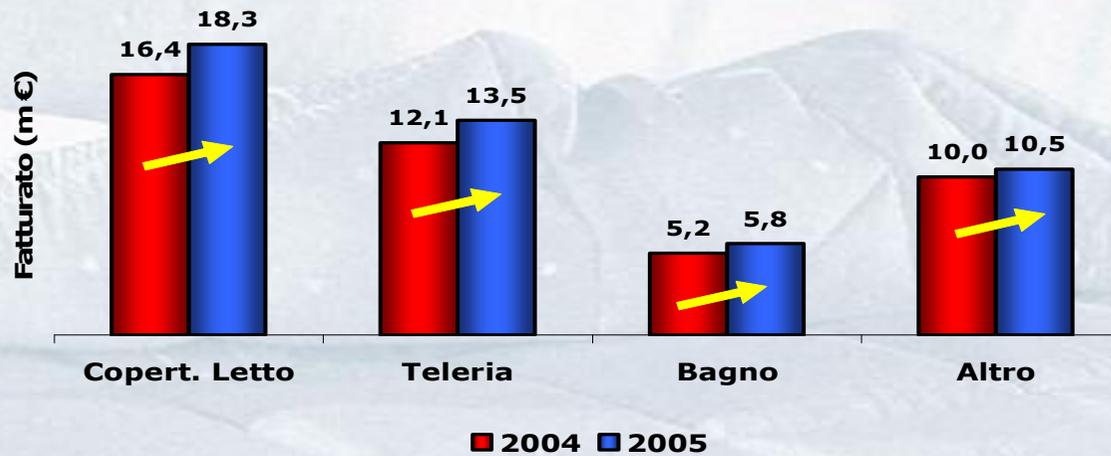
■ Sales 2005 - Brand Caleffi ■ Sales 2005 - Licenze



### Sales Breakdown by Channel



### Var. Fatturato 2004-2005 per categoria di prodotto





# **BUSINESS OVERVIEW e PIANI DI SVILUPPO**

**Guido Ferretti – *Amministratore Delegato***





- **Cogliere le opportunità legate al cambiamento degli stili di vita dei consumatori sempre più sensibili al lifestyle e desiderosi di riscoprire il piacere di vivere la casa, circondandosi anche fra le mura domestiche di prodotti pregiati e raffinati**
- **Coniugare design, creatività e innovazione con un sistema aziendale snello, veloce e competitivo**
- **Soddisfare un cliente sempre più esigente elaborando in modo sempre esclusivo un concetto di eleganza contemporanea**



# Strategic Business Unit (SBU)



## SBU HOME Fashion

Collezioni per la casa dedicata alle famiglie

## SBU HOTELLERIE

Collezioni per Hotel (quattro stelle e superiori), Villaggi Turistici, Centri Benessere, Navi da Crociera

## SBU Homewear & Nightwear

Collezioni di abbigliamento adulti e bambini per la casa e per la notte





Capacità nel prevedere  
le tendenze moda

**Style & Product Development  
(concept and prototyping)**

**Production**  
**Confezionamento e  
Controllo Qualità**

Velocità dei  
processi logistici

Flessibilità operativa

Qualità del prodotto

Presidio della rete  
distributiva

Affidabilità per qualità  
e delivery on-time

**Direct sale**  
**DOS    Outlet**

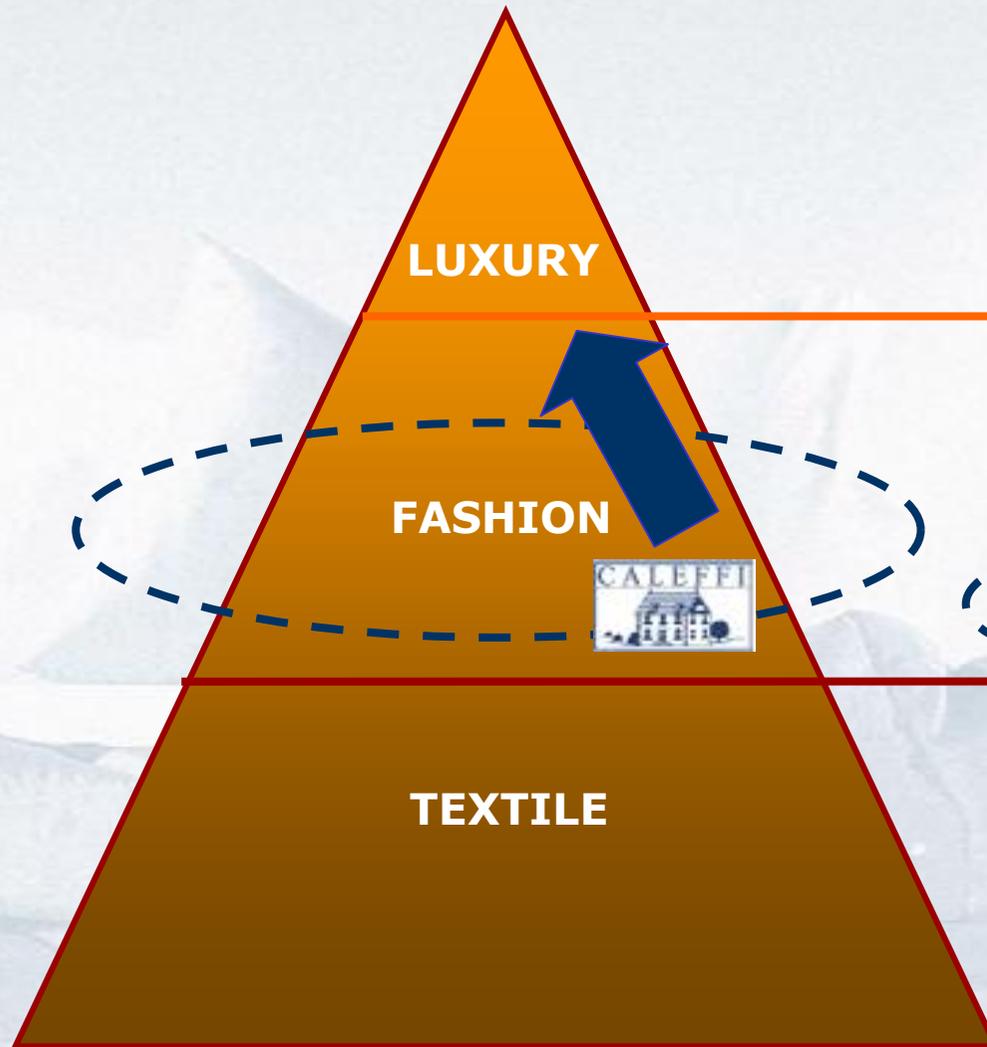
**Wholesale**  
**Normal trade    GDO**

Fase presieduta internamente

Fase in outsourcing

**Consumers**





## PRODOTTI

- Abbigliamento
- Accessori Moda (Pelletteria, Calzature)
- Home Collection / "Art de la table"

## TREND del Mercato

- Polarizzazione dei consumi verso prodotti *value price*
- Diminuzione della spesa dedicata al tessile/abbigliamento a favore del leisure
- Sofisticazione del consumatore che richiede:
  - *Prodotti sempre nuovi*
  - *Ampiezza e profondità di gamma*
- Incremento pressione competitiva e affermazione dei fast fashion retailers



## ▪ Brand awareness

- **R&D  $\geq$  3,5% of Sales**
- **24 Collezioni + 6 collezioni flash presentate nel 2005**
- **Forte presidio dei Canali Distributivi**
- **Costi di Brand & Communication = € 8,81 mln ('01-'05)**

## ▪ Delocalizzazione delle funzioni labour-intensive

- **Maggioranza produzione esternalizzata (Italia ed Estero)**
- **Presidio interno delle fasi strategiche e ad alto valore aggiunto**
- **Competenze organizzative di gestione in rete di attività complesse (produzione, logistica, distribuzione)**

## ▪ Generazione di cash flow

- **EBITDA (2005) : 11,3%**
- **EBIT (2005) : 8,0%**
- **ROCE (2005) : 12,5%**
- **Politica dei dividendi costante con pay-out medio nell'ultimo triennio del 45%**



**Consolidare la leadership acquisita e perseguire la crescita attraverso lo sviluppo delle attività a maggiore redditività e contenuto di *brand awareness***

**Crescita organica ed esterna**



- SBU Home fashion : ampliamento gamma di prodotti
- SBU Hotellerie : forte accelerazione
- SBU Homewear e Nightwear : sviluppo

**Sviluppo Distribuzione sul mercato Estero**



- Espansione in Spagna, Russia, India, Emirati Arabi
- Sviluppo Partnership e Joint venture

**Sviluppo Licenze**



- Disney: estensione in nuove aree geografiche
- Introduzione nuove licenze del settore Luxury per il segmento moda giovane



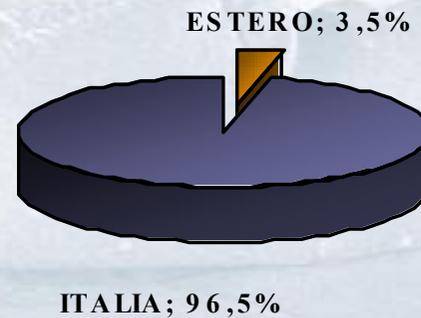
Oggi Caleffi è presente all'estero in

- Spagna
- Russia
- Svizzera
- Qatar
- Libano
- Emirati Arabi



In espansione la rete di distribuzione verso Paesi caratterizzati da alti tassi di crescita della spesa per consumi in prodotti branded e "made in Italy"

- Est Europa
- India
- Emirati Arabi





# QUESTIONS & ANSWERS





**CALEFFI**  
**Home Fashion**  
**[www.caleffispa.it](http://www.caleffispa.it)**

**Emanuela Gazza – Caleffi S.p.A.**

**Tel: +39 03757881**

**[gazza@caleffionline.it](mailto:gazza@caleffionline.it)**



**IR Top - Specialisti in  
Investor Relations**

**Tel: +39 0245473883**

**[info@irtop.com](mailto:info@irtop.com)**

**[www.irtop.com](http://www.irtop.com)**

