



Presentazione di Fincantieri

Roma, 18 ottobre 2006



CONTENUTI DEL DOCUMENTO

- **Introduzione a Fincantieri**

- Gestione 2002 – 2006 e andamento economico

- Prospettive future

CARATTERISTICHE E TRADIZIONE DI FINCANTIERI

“Tradizione bicentenaria nella progettazione e nella costruzione di navi”

Grande tradizione

- Impressionante **“track record”** di oltre **7.000 navi** consegnate
- **Fondata nel 1959** come società finanziaria statale per la partecipazione ed il controllo dei principali cantieri italiani
- **Trasformata nel 1984** in una società operativa, è oggi uno dei principali e più diversificati costruttori di navi a livello mondiale
- Attualmente **posseduta per il 98,8% da Fintecna** (Ministero del Tesoro) e per il restante 1,2% da Citibank

Caratteristiche distintive

- Posizione di leadership in settori attraenti e diversificati
- Modello di business unico come **“System Integrator”**
- Eccellente organizzazione aziendale e produttiva
- Significative opportunità di crescita
- Solidi risultati economici



POSIZIONE DI LEADERSHIP IN SETTORI ATTRAENTI E DIVERSIFICATI

Portafoglio prodotti diversificato...

- **Cruises & Ferries:** tutte le tipologie con maggiore focus su grandi navi da crociera e traghetti veloci
- **Navi militari:** tutte le tipologie, comprese portaerei, fregate, corvette, pattugliatori e sottomarini non nucleari (uno dei pochi cantieri al mondo con tale ampiezza di “know-how”)

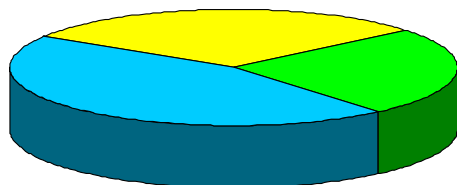
... e forte posizione di leadership

Quota di mercato - Cruise (07.2006)*

Aker Yards & Ch.de l'Atlantique 30%

Meyer 25%

FINCANTIERI 45%



Quota di mercato - Ferries (07.2006)**

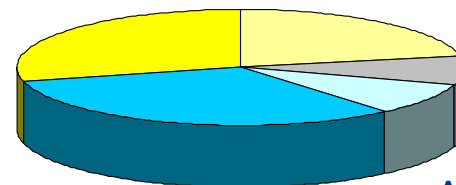
Aker Yards 29%

Altri 22%

Visentini 8%

Apuania 9%

FINCANTIERI 32%



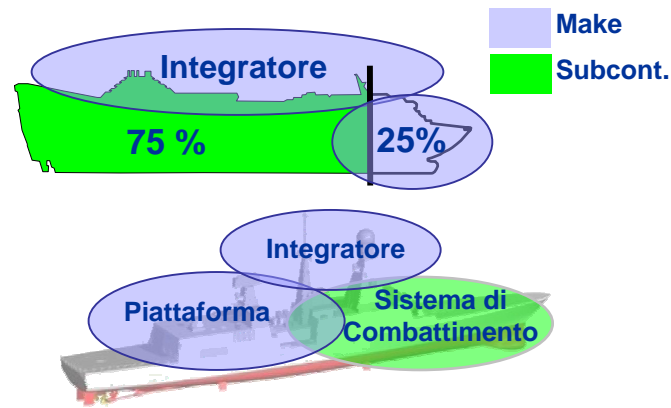
* 100% = 30 navi, worldwide: 4,1 Mil.Tslc.

** 100% = 33 navi, solo Mare del Nord e Mediterraneo: 944 Mila Tslc.

UNICITÀ NEL MODELLO DI BUSINESS COME “SYSTEM INTEGRATOR”

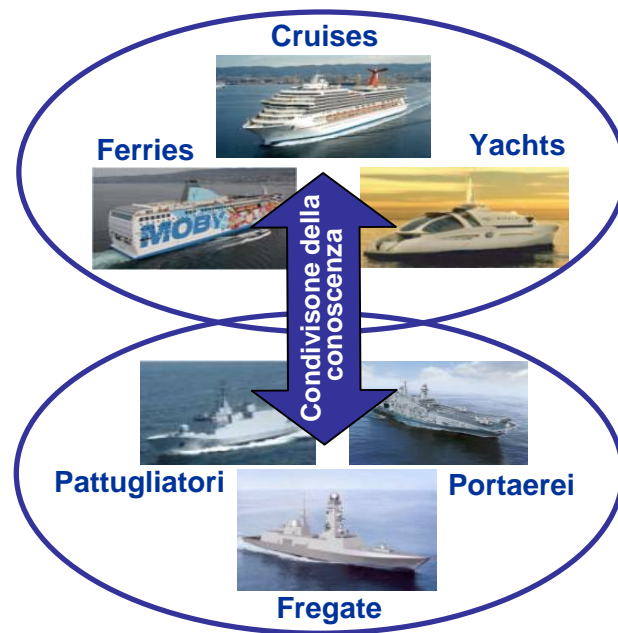
“System Integrator”...

- Ruolo di Prime/General-contractor
- Tecnologia militare proprietaria con capacità di fornire configurazioni di prodotto complete (compresa integrazione del sistema di combattimento)
- Accesso ad una rete di fornitori di altissima qualità ed efficienza (relazioni consolidate)



...grazie ad una forte fertilizzazione incrociata ...

- Trasferimento continuo della conoscenza in termini di competenze condivise tra settore militare e mercantile (eccellenza tecnologica ed efficienza operativa)



...e ad una innovazione continua

- Innovazione di prodotto continua (oltre 2 milioni di ore di ingegneria all'anno)

ORGANIZZAZIONE PRODUTTIVA DI ECCELLENZA

Forte presenza sul territorio...

- Attuale rete:
 - 8 cantieri per nuove costruzioni
 - 2 cantieri per le riparazioni (Palermo e Brema*)
 - 2 centri di progettazione (Genova e Trieste)
 - 1 centro di R&D (Genova)
 - 2 stabilimenti per i prodotti meccanici (eliche, stabilizzatori, turbine a vapore, motori diesel medio veloci)
- 9.400 addetti + 10.000 subcontractors

... con forte flessibilità produttiva

- Forte flessibilità produttiva:
condivisione di ordini multipli / blocchi di nave tra i cantieri per rispettare i tempi di consegna



* Accordo per acquisizione di una partecipazione significativa nel capitale di Lloyd Werft Bremerhaven sottoscritto ad Aprile 2006

SIGNIFICATIVE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA

Refitting

- Nuova BU per servizi di riparazione/refitting di navi da crociera e traghetti
- In corso la creazione di un network internazionale basato sui cantieri di Palermo (Mediterraneo), Lloyd Werft (Mare del Nord) e Grand Bahama (Caraibi); conclusa (Aprile 2006) acquisizione di una partecipazione significativa nel capitale di Lloyd Werft e in corso trattativa su Grand Bahama Shipyard
- Avviati i primi interventi di refitting su navi da crociera nel cantiere di Palermo attuando diversificazione clientela (Carnival vari brand e RCCL)
- Obiettivo: soddisfare il 70% della domanda potenziale



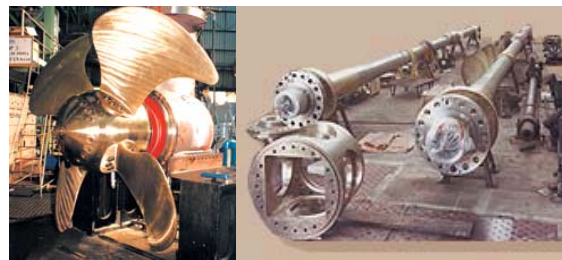
Mega yachts

- Nuova BU per Mega Yachts (> 70 metri)
- Partnership con Azimut-Benetti (leader mondiale nel settore degli yacht di lusso)
- Primo ordine acquisito nel Maggio 2006 per uno yacht da 134 m (secondo yacht al mondo per dimensioni)
- In corso di acquisizione altri importanti ordini



Marine Systems

- Nuova BU focalizzata sulla fornitura di soluzioni integrate per sistemi marini e terrestri
- Obiettivo: raggiungere una significativa quota di mercato nei sistemi di propulsione, generazione, stabilizzazione e posizionamento
- Avviata partecipazione per vendita di componenti e sistemi integrati in importanti programmi esteri (USA LCS, Portaerei Indiana)
- In corso di discussione JV con partner esteri



CONTENUTI DEL DOCUMENTO

- Introduzione a Fincantieri

- **Gestione 2002 – 2006 e andamento economico**

- Prospettive future

GESTIONE 2002-2005: STRATEGIA ED OBIETTIVI RAGGIUNTI

Assi strategici

Obiettivi strategici conseguiti

Principali fatti (2002-2005)

Posizionamento di mercato

- **Navi da crociera:**
 - Aumentata fidelizzazione cliente "core" mediante:
 - Costante innovazione di prodotto/processi
 - Crescente interazione diretta
 - Avviato allargamento base clientela su armatori di medie dimensioni
- **Navi da trasporto:**
 - Consolidata presenza mercato Italia
 - Consolidata leadership di prodotto su segmenti Ferries/Ro-pax
 - Allargato portafoglio clienti/ingresso verso nuovi mercati (Nord Europa)
- **Navi militari:**
 - Consolidato rapporto MMI e presenza in programmi europei
 - Attivate collaborazioni internazionali in campo militare

Redditività business

- Ottimizzato portafoglio prodotti
- Ottimizzato network interno fornitori
- Eseguite azioni di efficientamento

Sviluppo business contigui

- Ampliamento filiera attuale (sviluppati servizi di ammodernamento/trasformazione per navi da crociera/trasporto)
- Lancio nuovi business mediante sfruttamento del know-how disponibile (Mega Yacht e produzioni meccaniche)

Internazionalizzazione

- Avviato processo di ampliamento/consolidamento dei vari business a livello internazionale

- **Consegne: 12 navi** per un totale di 1,2 milioni di Tsl
- **Ordini: acquisite 9 navi su 24 ordini totali nel periodo**
- **Innovazione di prodotto:**
 - Sviluppo prodotti da **85,000 Tsl a 120,000 Tsl**
 - Nuovi **prototipi da 140,000 e 200,000 Tsl** in sviluppo
- **Armatori Italia:**
 - 4 (+2) navi per Grimaldi, 1 Moby Lines, 3 Tirrenia
- **Armatori Nord Europa:**
 - 5 navi per Finnlines, 1 (+1) Tallink
- **Armatori Mediterraneo:**
 - 2 navi per Neptune
- **Marina Italia:**
 - Consegnati **9 pattugliatori** vari a MMI e CP
 - Lavori in corso su **Portaerei, Sommergibili e Fregate**
- **Marina USA:**
 - Presenza nel consorzio LCS (Lockheed Martin) - Pattugliatore
- **Altre Marine:**
 - **Malta:** consegnato 1 Pattugliatore
 - **Perù:** effettuato refitting 2 Fregate
 - **India:** progettazione Portaerei

- **Crescita valore aggiunto per Tslc: +6% annuo (02-04)**
- **Riduzione costo produzione per Tslc: -2% annuo (02-04)**
- **Aumentata produttività interna (ore impiegate per Tslc): +3% annuo (02-04)**

- Lancio business Refitting:
 - Sviluppato business per servizi di refitting mediante creazione nuova BU e forte **rilancio del cantiere di Palermo e in corso ampliamento network**
 - **Acquisiti 25 mil € di ordini** per 2005-06 (presso cantiere di Palermo)
- Lancio business **Mega Yacht:**
 - Crea **BU indipendente**
 - **Primo ordine** chiuso inizio 2006
- Lancio nuovo business **Marine System** per:
 - **Potenziamento vendite sistemi integrati** di propulsione e **sviluppo servizi post vendita**
- **Business Militare:**
 - Finalizzati accordi per **fornitura servizi di ingegneria** a Marine Militari Estere (es. India)
 - In corso di valutazione/finalizzazione opportunità per **sviluppo capacità per nuove costruzioni all'estero** volte a servire programmi di Marine Militari estere
- **Refitting/Nuove costruzioni:**
 - In corso creazione network internazionale per servizi di refitting mediante acquisizione **cantieri Lloyd Werft (Germania)* e Grand Bahama**
- **Marine System:**
 - Forte sviluppo della **presenza in programmi per Marine Estere** (es. negli USA programma LCS/Deepwater)

GESTIONE 2006: PRINCIPALI EVENTI

Descrizione

Principali eventi produttivi

- Anno intenso per Fincantieri sia sul fronte commerciale che produttivo. In particolare:
 - **Navi Mercantili:** consegnate 3 navi da crociera (vs. le 2 del 2005) + 3 traghetti (tipo Ro-pax). Acquisiti 5 nuovi ordini (+2 opzioni).
 - **Navi Militari:** completato sommergibile U212 per la Marina Militare Italiana + 1 traghetto veloce per Gotland. Acquisite 2 fregate FREMM, 4 rimorchiatori, 1 nave oceanografica e 4 pattugliatori.

	Acquisizioni	Impostazione	Varo	Consegne
Mercantile	1 Princess C.L. 1 HAL 1 Carnival 2 Costa	1 Carnival Cunard 2 Carnival Corp. 1 OVDS Polar 1 Finnlines 1 Grimaldi	1 Carnival Corp. 1 Costa 1 Princess C. L. 1 OVDS Polar 3 Finnlines	1 HAL 1 Costa 1 Princess C. L. 1 Neptune 2 Finnlines
Militare	2 FREMM 2 Supply vessel (Finarge) 2 Supply vessel (Hartman) 4 Pattugliatori 1 NIOT	1 NIOT 2 Refitting		1 Smg U212 2 Refitting 1 Gotland

Altri eventi significativi

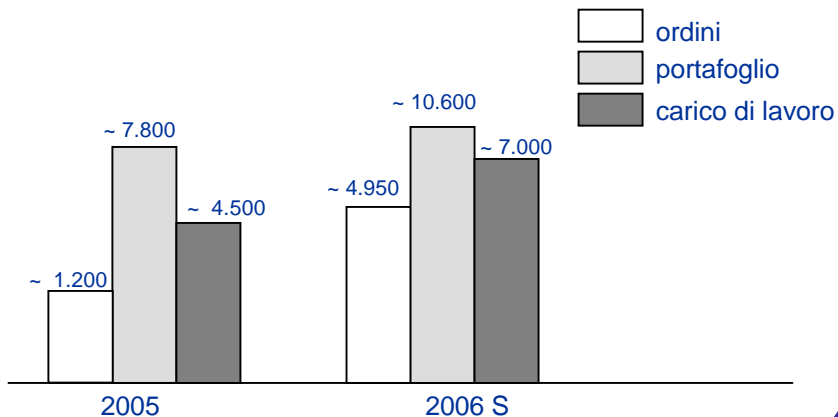
- **Attività di M&A ed internazionalizzazione:**
 - Sottoscritto (aprile 2006) contratto di acquisto per il 21% del cantiere Lloyd Werft Bremerhaven (con opzione di salire al 51% entro 2008)
 - In corso di discussione JV con partner esteri nell'area dei Sistemi e Componenti
- **Attività di efficienza interna:**
 - Avviato "Piano dei Cantieri" per recupero efficienza produttiva e programma di potenziamento delle infrastrutture produttive (Sestri Ponente, Marghera, Muggiano, ecc.)
 - Avviato progetto riorganizzazione ingegneria del Gruppo con focus primario verso la creazione di 2 aree (concetto e sviluppo)
 - In corso piano sulle risorse volto alla revisione dei profili/competenze delle risorse critiche (progettazione, staff, capi produzione, ecc.)

LEADERSHIP COMPETITIVA E BUONA PERFORMANCE REDDITUALE

Leadership di mercato

Andamento ordini e portafoglio

Milioni di Euro, 2005 – 2006 S



Buona performance reddituale

Andamento economico

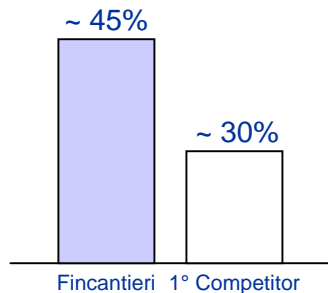
Milioni di Euro

	Dati annuali	1° semestre	
	2005	2005	2006
Fatturato	2.268,8	1.051,2	1.171,0
EBIT	111,4	48,3	47,0
Utile netto	51,1	23,1	26,4

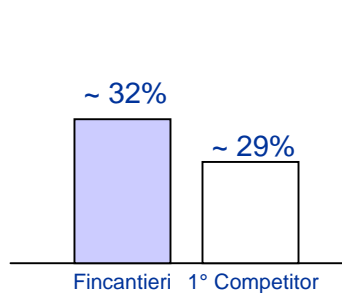
Consolidamento leadership Crociere/Traghetti

Per cento, Luglio 2006

Navi da crociera

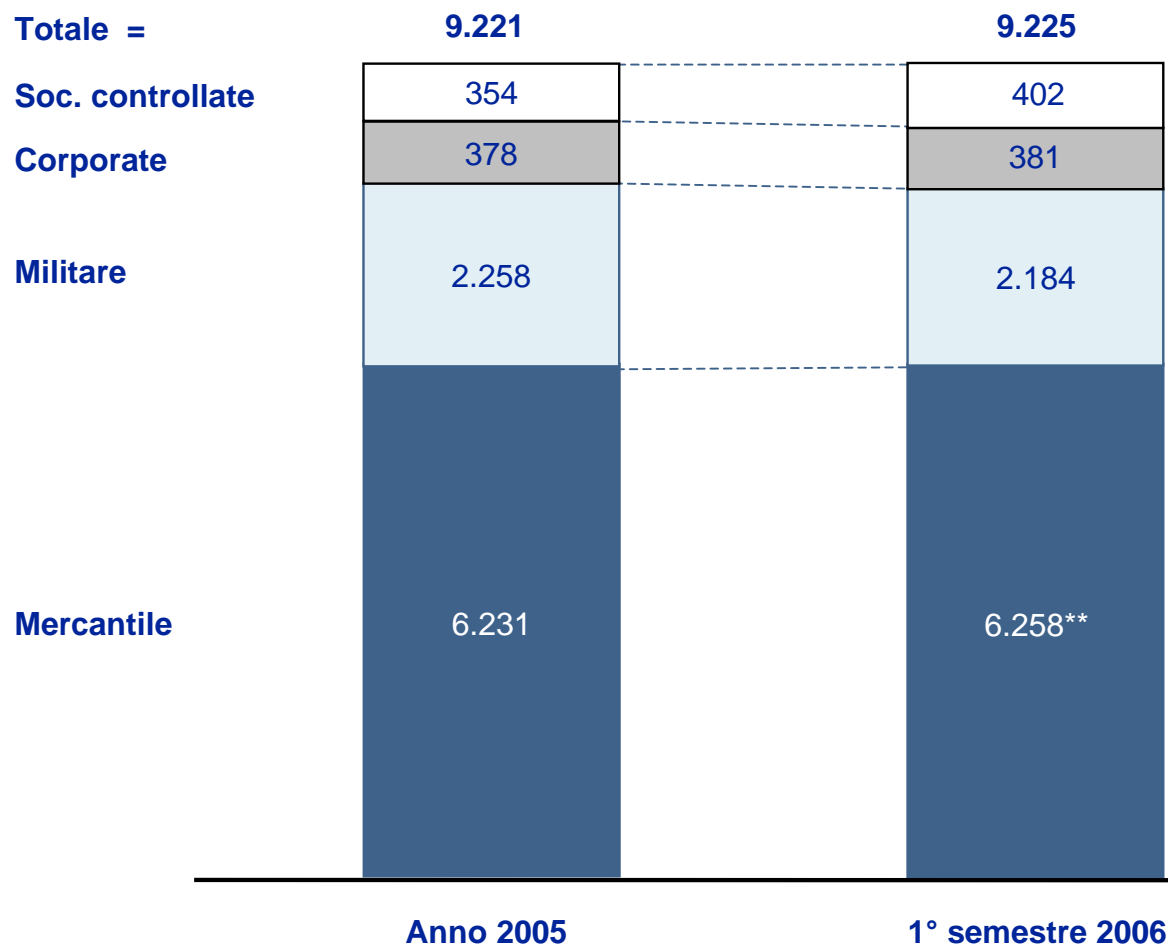


Traghetti



OCCUPAZIONE MEDIA

Gruppo, FTE*



* 1 FTE (full time equivalent) equivale alle ore sviluppate da 1 risorsa a tempo pieno in forza al Gruppo dal 1 gennaio al 31 dicembre

** Il valore include 8 FTE della nuova BU Mega Yachts ancora considerata come area Mercantile

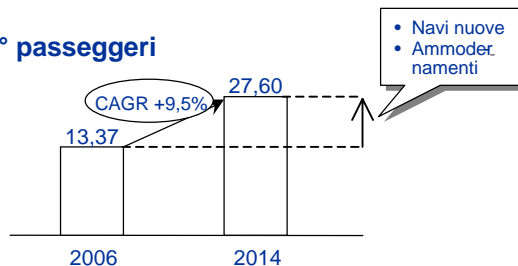
SVILUPPI ATTESI PER I MERCATI DI SBOCCO E SFIDE FUTURE

Mercati

Trend

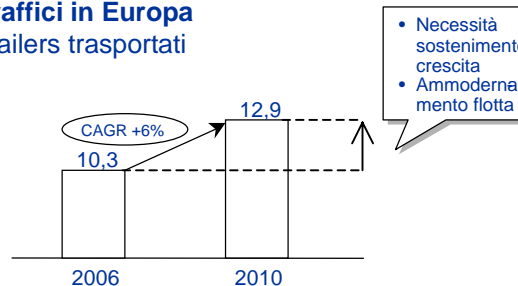
Navi da crociera*

Crescita n° passeggeri Milioni pax



Ferries*

Crescita traffici in Europa Milioni di trailers trasportati



Navi Militari e Marine System

- Crescenti opportunità su marine europee/extra-europee minori (partendo da prodotti "well-proven" per Marina Italiana)
- Sviluppo mercato fornitura servizi integrati/parti di nave per marine extra-europee maggiori (es. parte di progettazione, offerta sistemi, ecc. per Marina USA)

Mega yacht

- Forte crescita strutturale del mercato degli yacht >70 m rispetto a trend volatile prima del 1995 (periodo '95-'00 totale 22 unità ordinate; periodo '01-marzo '06 totale 47 unità ordinate)
- Maggior interesse dei potenziali clienti verso dimensioni "giganti"
- Accentuata leadership di pochi marchi tra i produttori (4**) con conseguente aumento della concentrazione dell'offerta /saturazione della capacità produttiva

Principali sfide future

- Presidiare/rafforzare accesso ai programmi di investimento dei maggiori clienti (Carnival, RCCL)
- Consolidare l'offerta di un'ampia gamma di prodotto mediante innovazione costante
- Consolidare l'ingresso nel mercato degli ammodernamenti a supporto dei principali operatori ("Refitting")

- Migliorare posizione di costo per aumentare competitività
- Consolidare posizionamento con armatori Mediterraneo/Mare del Nord in cerca di personalizzazione/prodotti ad alto contenuto tecnologico
- Sfruttare opportunità nel settore degli ammodernamenti

- Presidiare ruolo di fornitore di riferimento per la Marina Italiana
- Capitalizzare l'esperienza dei programmi internazionali/sviluppare attivamente prodotti per cogliere opportunità di programmi esteri
- Perseguire significative opportunità di crescita nel business del Marine System
- Ampliare i servizi post-vendita

- Sfruttare il primo ordine acquisito a marzo 2006 per rafforzare il posizionamento di Fincantieri tra i pochi produttori leader
- Consolidare il network commerciale sviluppato in fase di lancio del business
- Rafforzare le competenze produttive/accorciare i tempi di produzione per acquisire un posizionamento di leadership tecnica

CONTENUTI DEL DOCUMENTO

- Introduzione a Fincantieri
- Gestione 2002 – 2006 e andamento economico

• Prospettive future

PROCESSO DI CONSOLIDAMENTO DELLA CANTIERISTICA IN EUROPA

Principali accadimenti Europei

Settore civile

- In corso un **processo di consolidamento transnazionale**:
 - **Aker Yards** ha acquisito **Chantier de l'Atlantique** (cantieri francesi focalizzati sulla costruzione di navi da crociera)
 - **Fincantieri** ha acquisito una partecipazione significativa di **Lloyd Werft** (cantiere tedesco specializzato nelle riparazioni e grandi trasformazioni navali)
- **Mercato dominato da player Europei** con nessuna/limitata presenza di player asiatici
- Trend atteso nel **medio periodo** è di una **ulteriore concentrazione del settore**

Settore militare

- In corso un **processo di integrazione dei maggiori attori nazionali** nei principali paesi Europei:
 - **Francia**: fusione di DCN con Thales Naval France
 - **Germania**: acquisizione di HDW da ThyssenKrupp
 - **UK**: consolidamento incoraggiato dal Min. della Difesa*
 - Partnership di BAE Systems con VT Group in diversi programmi nazionali
 - BAE Systems e VT Group hanno recentemente valutato, senza successo, il lancio di un OPA congiunta su Babcock International Group
 - **Spagna**: separazione delle attività civili/militari per Navantia (ex Izar) con focus sul settore militare
- Trend atteso nel medio periodo è di una **integrazione/ creazione di alleanze transnazionali** nel settore della difesa Europeo per **rafforzare la capacità di export**

Motivazioni alla base del consolidamento

- **Crescita attesa della domanda di nuove navi** che spinge ad incrementare la capacità produttiva e l'offerta di servizi (riparazioni e upgrading tecnologico su flotta in esercizio)
- **Tendenza al "gigantismo" delle nuove navi** e incremento dei "contenuti tecnologici" di prodotto esige efficienza di scala da parte dei produttori
- **Rischio potenziale di ingresso nel medio-lungo periodo** di cantieri localizzati in paesi emergenti

- **Progressiva riduzione dei budget nazionali per la difesa** che rende necessaria la razionalizzazione dell'attuale capacità produttiva e l'integrazione verticale delle attività con produttori di sistemi per la difesa
- **Necessità di consolidamento della cantieristica militare a livello Europeo** per aumentare la "**massa critica**" degli attori per accrescere la quota di export e incrementare la competitività vs. i principali gruppi USA del settore

* Defence White Paper, dic 2005


VANTAGGIO COMPETITIVO DI FINCANTIERI

●●● Core business ● Capacità tecnica
 ●● Business secondario ○ Nessuna/limitata competenza

Posizionamento competitivo di Fincantieri

Descrizione

- Fincantieri è l'**unico player** europeo attivo nelle costruzioni di navi complesse civili e militari
- Fincantieri è **leader** nel settore delle **navi da crociera** e dei **traghetti veloci**, ed ha un **eccellente posizionamento competitivo nel settore militare** con ottime prospettive di crescita nel business delle grandi **riparazioni/trasformazioni**

	Area	Cantieri					
		Fincantieri	Aker Yards	DCN	Meyer Werft	Izar /Navantia	Thyssen /HDW
Livello di valore aggiunto/ complessità +  -	Militare	●●●	○	●●●	○	●●●	●●●
	Crociere	●●●	●●●	○	●●●	○	○
	Mega yacht	●●	○	○	○	○	●●
	Traghetti veloci	●●	●●	○	●●	●	●
	Navi mercantili	●	●●	○	●	●●	●●

Obiettivi a regime

- Fincantieri vuole svolgere un **ruolo chiave nel processo di consolidamento** della cantieristica in Europa, agendo da “polo aggregante” grazie alla forte competenza multisettoriale che ne rappresenta l'aspetto distintivo
- Il vantaggio competitivo di Fincantieri congiuntamente alle sinergie esistenti tra il settore civile e militare, consente di attribuire a Fincantieri un **valore economico superiore alla somma delle singole business units**

MUTAMENTO DEL CONTESTO COMPETITIVO DI RIFERIMENTO

Fattori critici

Descrizione

Eliminazione contributi pubblici

- **Forte riduzione/eliminazione** dei **contributi** alla produzione e all'innovazione concessi dal Ministero dei Trasporti (costruzioni navali post **31.12.2000** non beneficiano di contributi alla produzione; programmi triennali a sostegno della ricerca nel settore navale pressoché azzerati dal 2003)
- L'azienda ha inoltre maturato i requisiti per l'incasso di contributi per complessivi circa € 120 milioni **ad oggi non ancora erogati** (circa € 20 milioni di competenza diretta della Fincantieri e circa € 100 milioni relativi a contributi ceduti da armatori-clienti)

Peggioramento cambio Euro/USD

- **Forte peggioramento del cambio Euro/USD** (+38,5% dal 2001 al 2006) in un mercato di riferimento per Fincantieri dominato da clienti che comprano navi prevalentemente in dollari

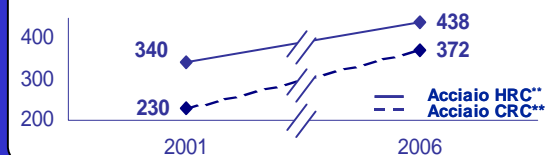
Incremento costo fattori produttivi

- **Forte incremento del costo dei fattori produttivi**, ovvero:
 - Forte **incremento del costo dell'acciaio** (dal 2001 al 2006: +29% per il tipo HRC**, +62% per il tipo CRC**), cui si accompagna una sempre maggiore difficoltà nel reperirlo sul mercato (effetto di "rarefazione")
 - **Crescita costo energia elettrica** dovuto all'aumento del prezzo del petrolio e alle caratteristiche strutturali del mercato elettrico in Italia

Cambio Euro/USD 2001-2006*



Costo acciaio 2001-2006* [Euro/tonn]



Costo energia 2003-2006*** [Euro/MWh]



- Fincantieri, nonostante un contesto competitivo non favorevole (eliminazione contributi pubblici, peggioramento cambio Euro/USD ed incremento costo fattori produttivi), ha registrato negli ultimi anni:
 - Una **buona performance reddituale**
 - Un **netto cambiamento della posizione finanziaria** passata da un indebitamento netto di € 110,9 milioni (nel 2001) ad una **liquidità netta** di € 126,7 milioni (nel 2005)

* Dati medi 2006 dal 01_01_06 al 31_08_2006

** HRC = Hot Rolled Coil; CRC = Cold Rolled Coil

*** Costo medio annuo energia sui cantieri per Fincantieri. Dati medi 2006 dal 01_01_06 al 30_06_06

Fonte: Bloomberg

ESIGENZE DI INVESTIMENTO DI FINCANTIERI NEI PROSSIMI 3 ANNI

[Euro Milioni]

Scopo	Area di investimento	Descrizione	Investimento stimato per 3 anni
Mantenimento business corrente	• Investimenti in innovazione tecnologica	• Investimenti connessi principalmente all'innovazione di prodotti e processi. Investimento stimato circa €100 milioni/anno per tre anni	300
	• Ammodernamento Sistemi Informativi	• Potenziamento/ammodernamento dei Sistemi Informativi aziendali a supporto di progettazione/produzione (CAD/CAM, codifiche materiali, ...)	50
Nuove opportunità di crescita	• Riparazioni/trasformazioni: ampliamento attività	• Creazione di un network internazionale basato sui cantieri di Palermo (Mediterraneo), Lloyd Werft (Mare del Nord) e Grand Bahama (Caraibi)	150
	• Mega yacht: sviluppo business	• Potenziamento/adequamento delle strutture produttive dedicate alla costruzione di Mega yacht • Consolidamento delle competenze tecniche (ingegneria) e del network commerciale di Fincantieri nel business dei Mega yacht per rafforzare il posizionamento tra i produttori leader	100
	• Militare: espansione su mercati esteri	• Allargamento dell'attività nel settore militare tramite ingresso su nuovi mercati attraverso: - Acquisizione di cantieri all'estero - Sviluppo della rete commerciale di vendita	150
	• Sistemi e componenti: rafforzamento	• Raggiungere una significativa quota di mercato nei sistemi di propulsione, generazione, stabilizzazione e posizionamento • Incremento della capacità produttiva attraverso Joint Venture con operatori esteri	50
	Totale		

- Esigenze di investimento di Fincantieri nei prossimi anni pari a circa 800 milioni di Euro
- Questi investimenti saranno finanziati parzialmente mediante il cash-flow aziendale e necessariamente attraverso il ricorso a capitali di rischio (aumento di capitale)