

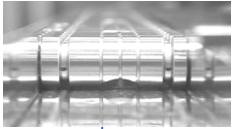
Cogeme s&t[®]

*Soluzioni meccaniche di
alta precisione:
un business in
continua evoluzione*

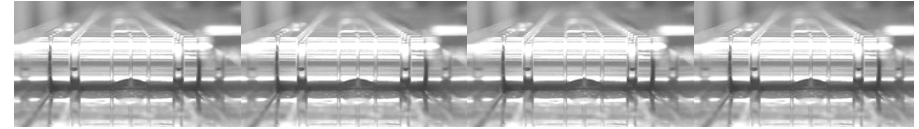
Presentazione Risultati al 31.12.2006

Milano, 30 marzo 2007

Borsa Italiana – Palazzo Mezzanotte



Agenda



C.Bozzini - *Presidente e Amministratore Delegato*

HIGHLIGHTS 2006

II GRUPPO COGEME SET

LE LEVE STRATEGICHE

M.Soliani - *Area R&S*

LE AREE DI BUSINESS

MERCATO E TENDENZE

C.Bozzini - *Presidente e Amministratore Delegato*

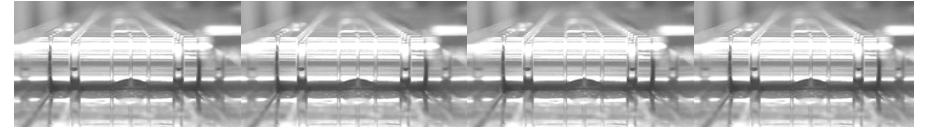
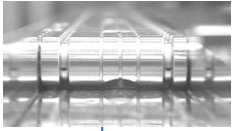
RISULTATI 2006

PERCORSO STRATEGICO

G.Bertelli - *Unipol Merchant Banca per le Imprese*

COGEME SET IN BORSA

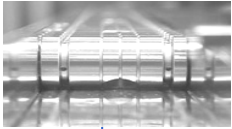




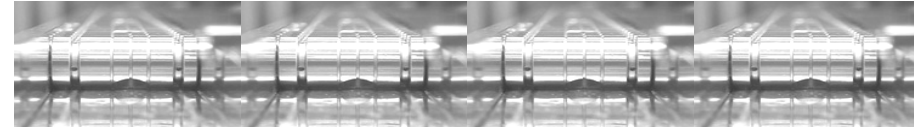
Highlights 2006

Carlo Bozzini – *Presidente e AD*





Performance finanziarie

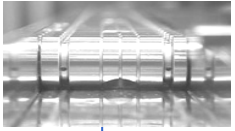


HIGHLIGHTS

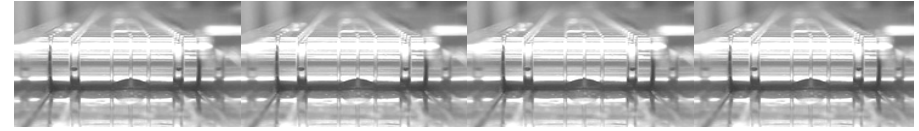
	'06	YOY	Key Figures
SALES	25.405	32,5%	Forte crescita giro d'affari grazie al consistente impulso dato dal settore dei turbocompressori
EBITDA* <i>EBITDA *%</i>	8.230 <i>33,6%</i>	40,2%	
EBITDA	6.682	13,9%	Ottime performance Area Euro e Asia
EBIT	4.364	45,2%	EBITDA ante costi IPO in forte progresso grazie alla concentrazione dell'attività in aree a più alta marginalità
<i>EBIT %</i>	<i>17,8%</i>		
Net Income <i>Net Income %</i>	1.878 <i>7,7%</i>	-0,3%	Risultato esercizio 2006 in linea con il 2005, dopo aver speso i costi relativi alla quotazione al mercato Expandi
D/E	0,03		PFN quasi azzerata, -0,9 milioni di Euro



* Escludendo costi IPO di Euro 1.548K



IL 2006



HIGHLIGHTS



Forte crescita del giro di affari e incremento della redditività



Sviluppo di fatturato garantito dai rapporti di partnership con clienti, per i quali vengono realizzate soluzioni produttive che garantiscono il rispetto di specifiche tecniche ed elevati standard qualitativi

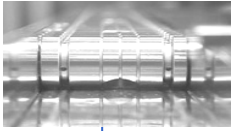


Business Model vincente: crescita ed ottimizzazione del sistema produttivo attraverso l'area R&S, commerciale, logistica, controllo produzioni e processi

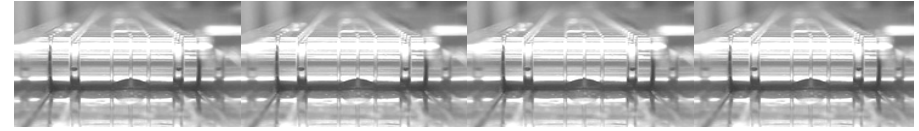


Effetto marketing, conseguente la quotazione presso la Borsa di Milano, che ha permesso a COGEME SET di trasmettere una immagine ancora maggiore di solidità e affidabilità, qualità necessarie per sviluppare business sempre più importanti





Il Gruppo



IL GRUPPO COGEME S&T



Cogeme Set opera dal 1991 nella produzione e commercializzazione di componenti **meccanici per sistemi sofisticati** destinati ai principali produttori internazionali del settore della componentistica Automotive



Il settore della meccanica ad **altissima precisione** rappresenta una nicchia di mercato caratterizzata dalla presenza di un numero limitato di attori a livello mondiale, da forti crescite e da elevate marginalità



I rapporti che il Gruppo Cogeme Set intrattiene in via continuativa con i propri clienti sono qualificati come rapporti di fornitura di II livello, consolidati dal rispetto e dal mantenimento di **elevati standard qualitativi**



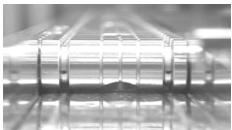
Principali linee di componentistica prodotte per:

Sistemi turbocompressori

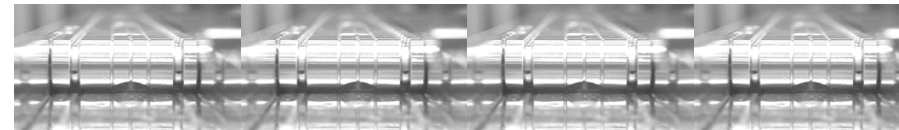
Sistemi ad iniezione

Sistemi di trasmissioni

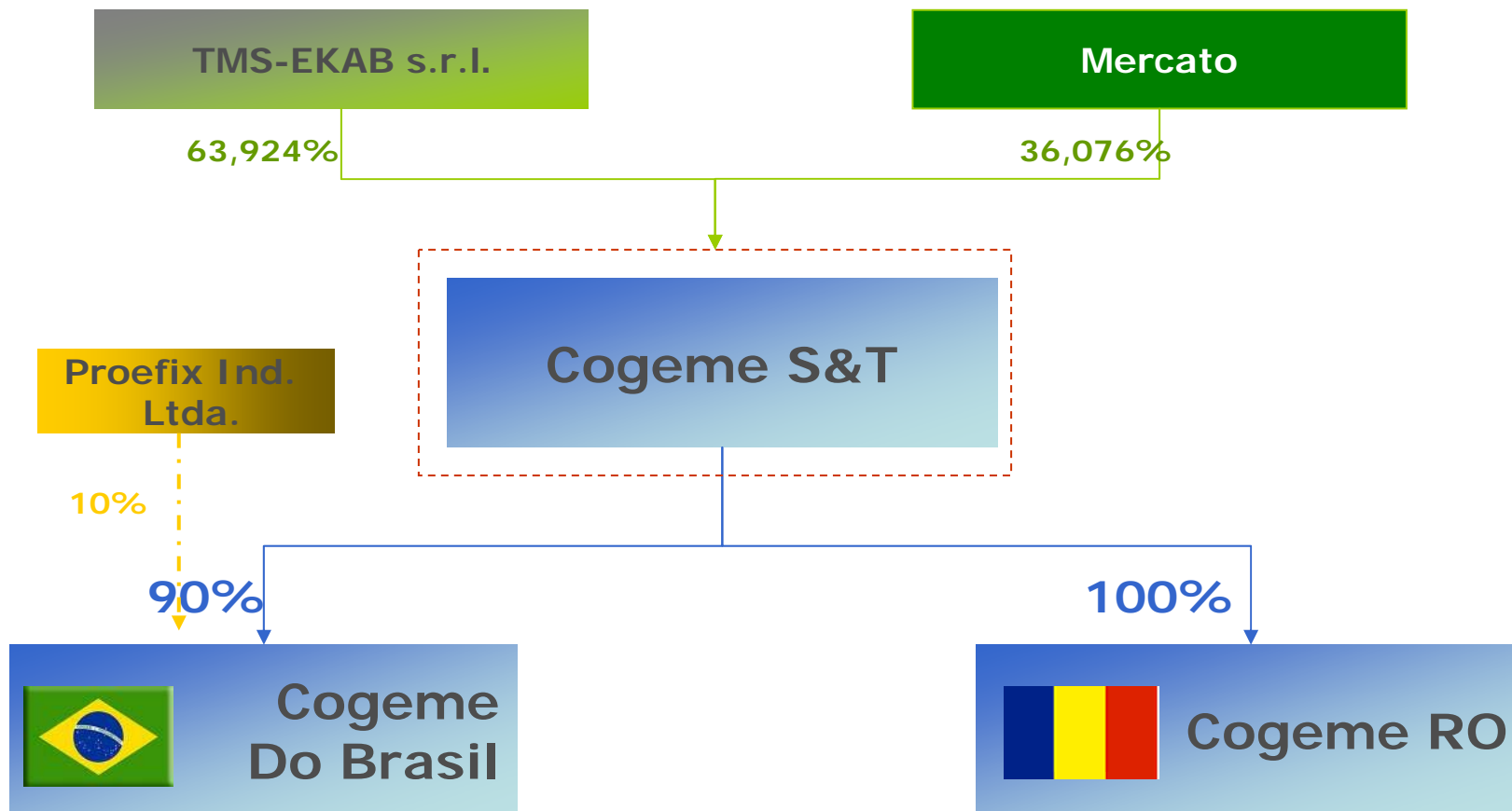




Un Gruppo Internazionale



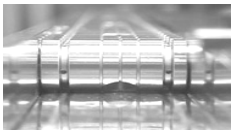
IL GRUPPO COGEME S&T



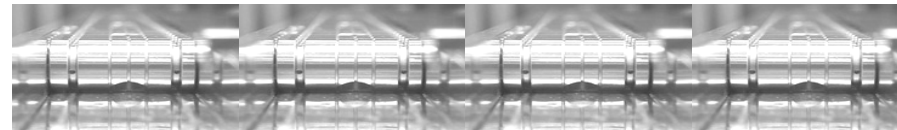
Costituita nel 1998, COGEME DO BRASIL avvia il piano di internazionalizzazione per l'espansione nel mercato sudamericano in stretta collaborazione con i clienti internazionali

Costituita nel 2005 in Romania COGEME SET RO, è attiva nella produzione di componenti per sistemi sofisticati del settore automotive





Un Gruppo Internazionale



IL GRUPPO COGEME S&T

BRASILE



Jundiai (Sao Paulo)

DIPENDENTI 2006: 90

FATTURATO 2006: € 3,3 *



ITALIA



Patrica (Frosinone)

DIPENDENTI 2006: 102

FATTURATO 2006: € 19,9 *

ROMANIA



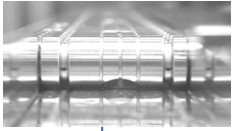
Leresti (Pitesti)

DIPENDENTI 2006: 67

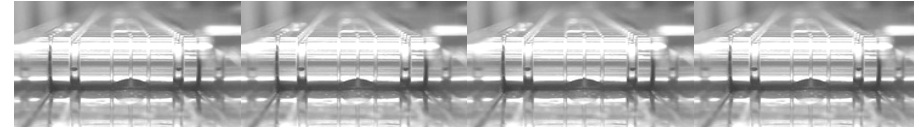
FATTURATO 2006: € 1,3*



(*) al netto dei ricavi intercompany



I Fattori di successo



LE LEVE STRATEGICHE

Qualità e livello di precisione dei prodotti



prodotti auditati dai principali fornitori di I livello e dalle principali case automobilistiche mondiali



IMMAGINE DI QUALITÀ diffusa tra i produttori di componentistica auto,



CONTINUITÀ dei rapporti di fornitura

Rapporti di partnership



basati sulla fiducia e sulla conoscenza reciproca con i clienti



FORTE ORIENTAMENTO ALL'INNOVAZIONE continua di processo e di prodotto in stretta collaborazione con i clienti

Internazionalizzazione



vicinanza geografica ai principali clienti per favorire l'integrazione e la tempestività nelle forniture

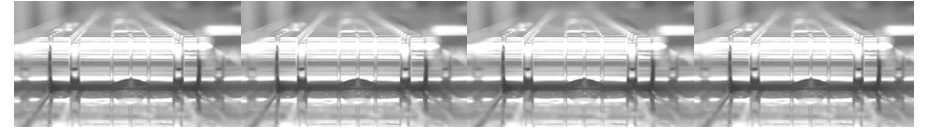
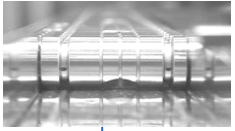


DIVERSIFICAZIONE del portafoglio prodotti e mercati



FLESSIBILITÀ del Gruppo nel soddisfare le esigenze dei diversi mercati

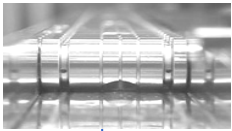




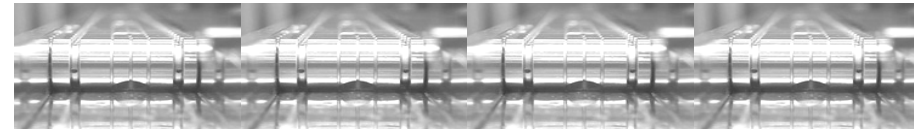
Le aree di Business

M.Soliani – *Area R&S*



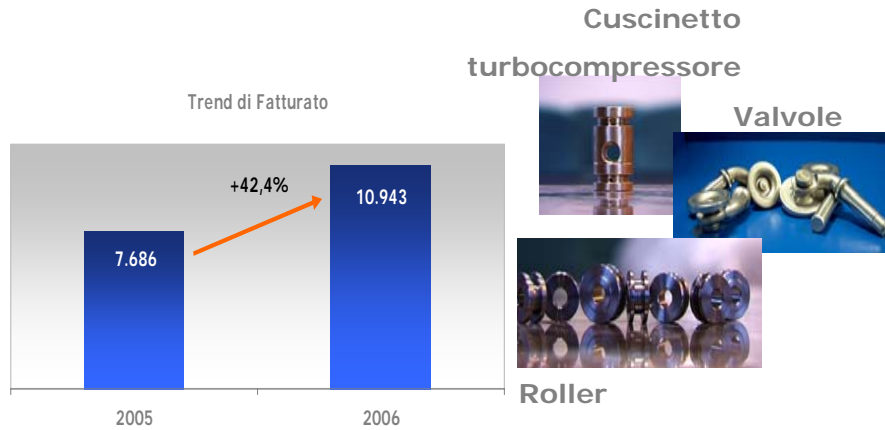


Un'offerta specializzata

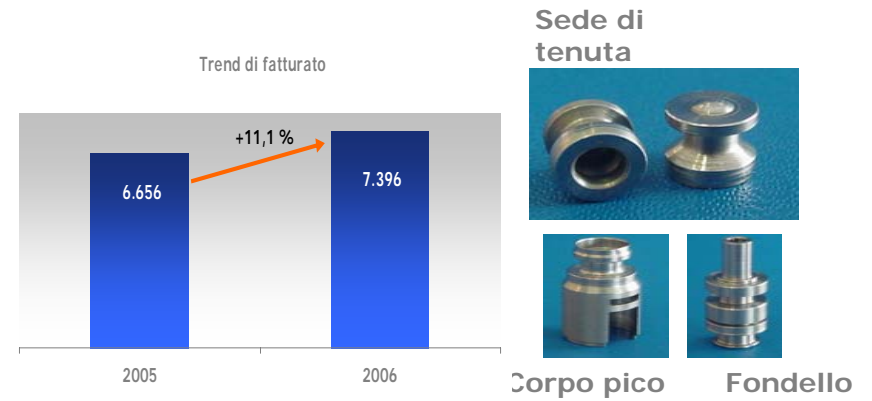


AREE DI BUSINESS

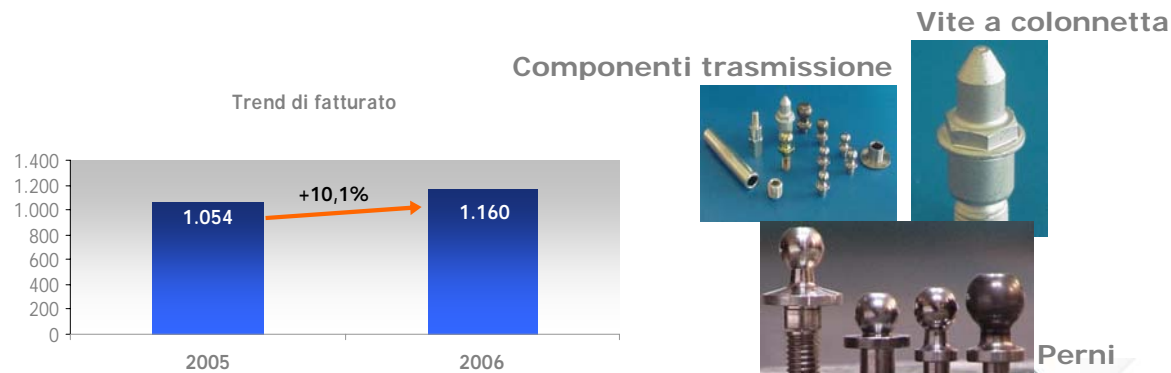
Area Componenti per Turbocompressori

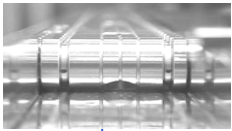


Area Componenti per Sistemi ad Iniezione

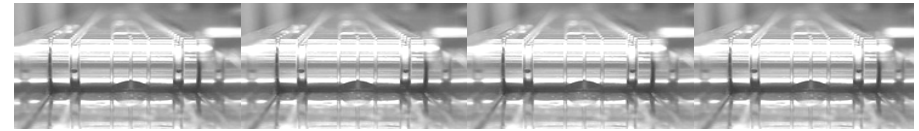


Area Componenti per Trasmissioni



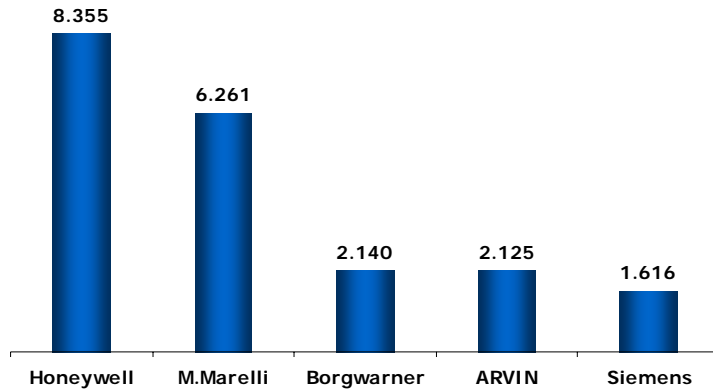


Portafoglio Clienti

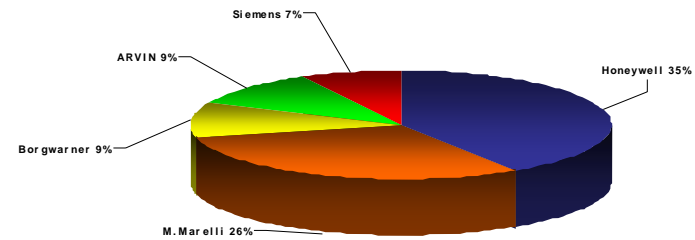


AREE DI BUSINESS

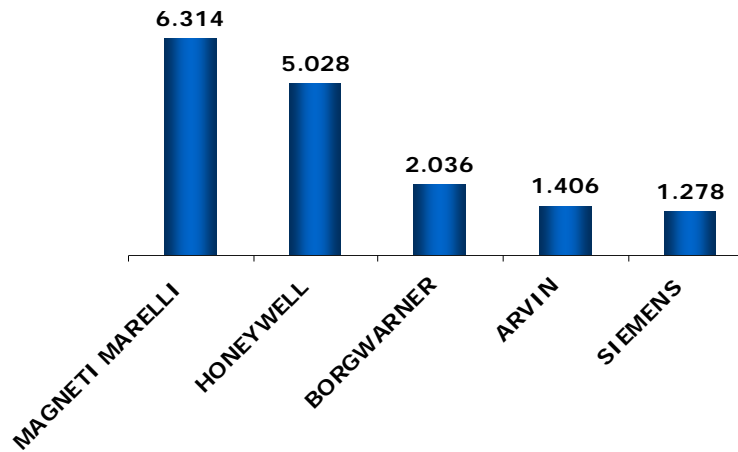
Breakdown fatturato 2006 per i primi 5 clienti



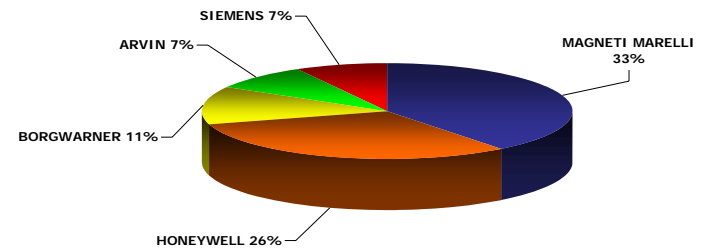
Incidenza sul fatturato 2006 per I primi 5 clienti (85% sul fatturato totale)

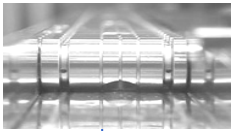


Breakdown fatturato 2005 per i primi 5 clienti

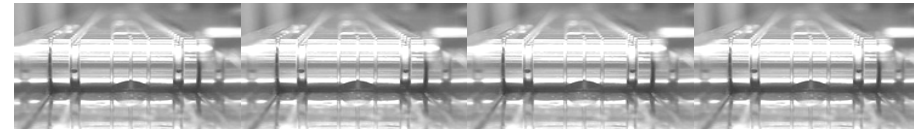


Incidenza sul fatturato 2005 per I primi 5 clienti (83% sul fatturato totale)

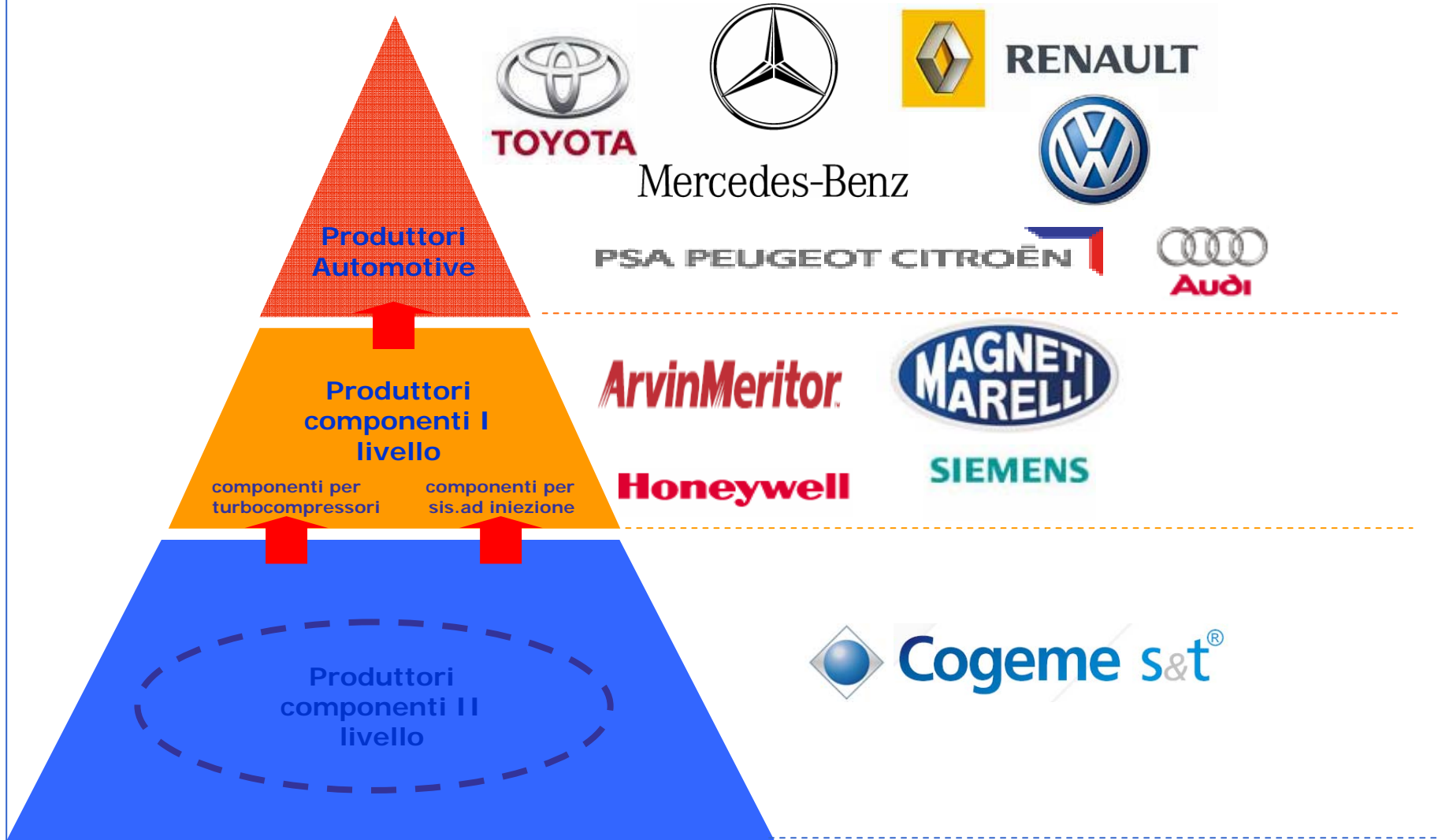


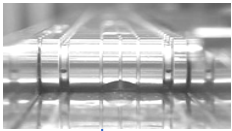


Posizionamento strategico

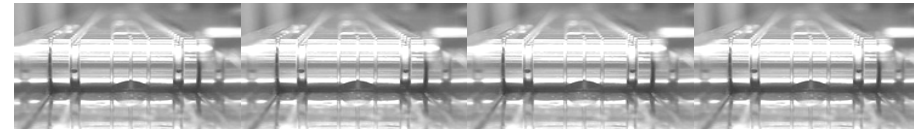


TENDENZE E MERCATO





Area Componenti per Turbocompressori

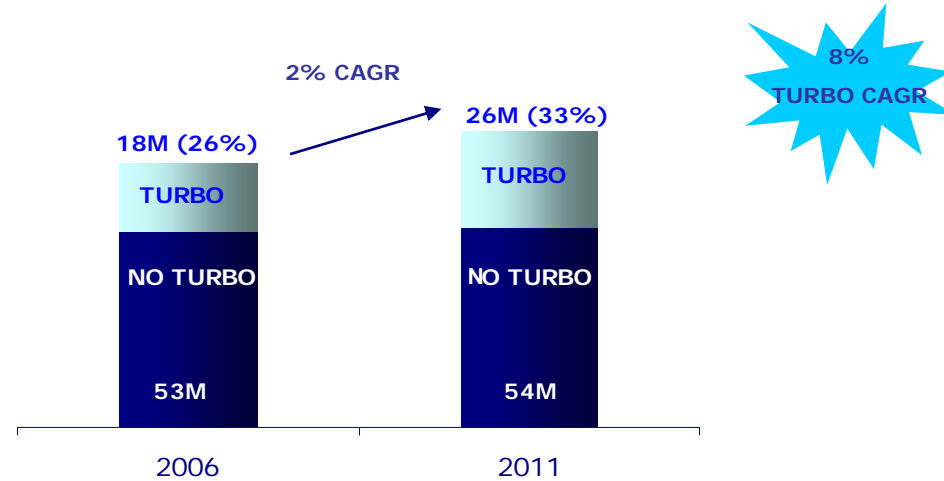


TENDENZE E MERCATO

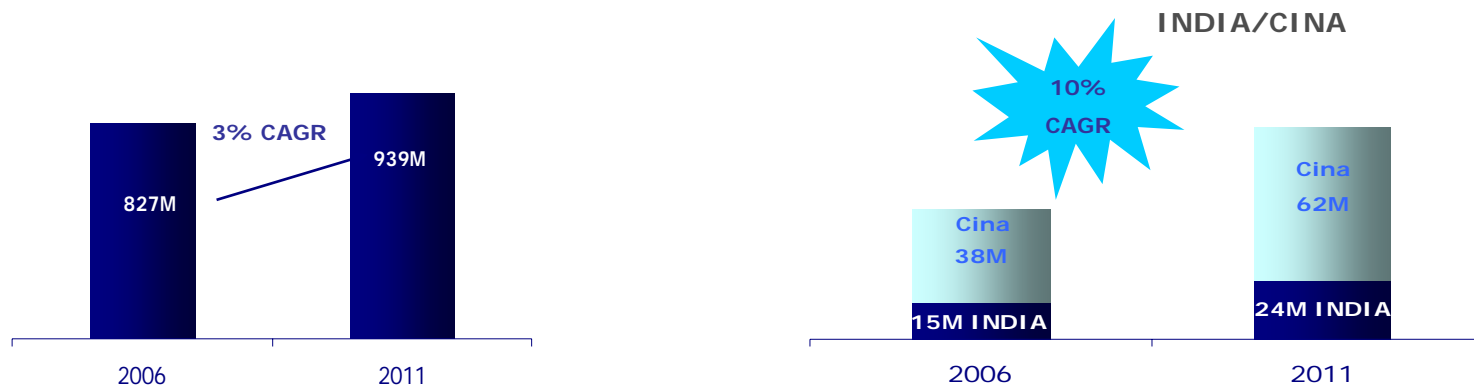
TREND

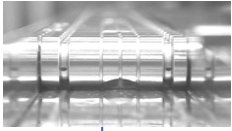
- Regolamentazione emissioni
- Riduzione consumi
- Aumento prestazioni auto

NUOVI VEICOLI (TURBO-NO TURBO)

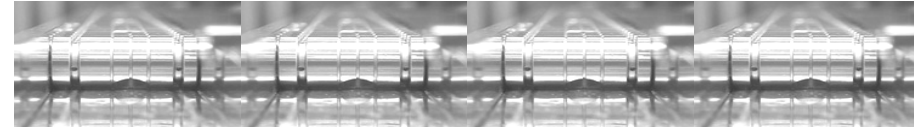


POPOLAZIONE TOTALE VEICOLI





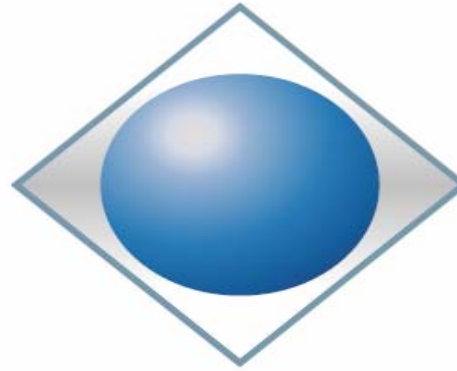
Area Componenti per Turbocompressori



TENDENZE E MERCATO

PERFORMANCE

**RISPARMIO
ENERGETICO**



**RIDUZIONE
EMISSIONI**

Cogeme s&t[®]

EUROPA

Adeguamento a target
di emissioni CO₂ dei
motori turbo

USA

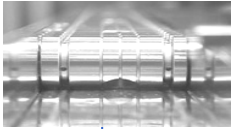
Tendenza alla riduzione dei
consumi di carburanti e sviluppo
del turbo in applicazione dei
motori diesel

ASIA

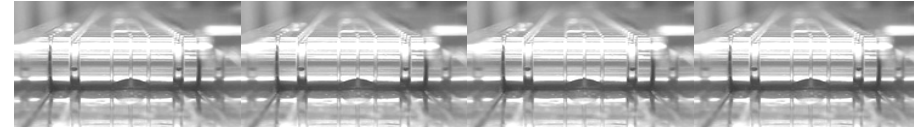
Crescita settore
auto e Diesel



 **Cogeme s&t[®]**



Area Componenti per Turbocompressori



TENDENZE E MERCATO

VALORI

OPPORTUNITA'

Turbo Diesel
(17M '06)

- +20-40% durata (km percorsi)
- Alte prestazioni
- Ridotte emissioni

- USA, ASIA, Paesi Emergenti
- +5M Unità* dal 2011

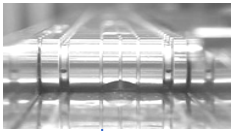
Turbo Benzina
(1M '06)

- +10-20% durata (km percorsi)
- Alte prestazioni
- Riduzione di CO₂

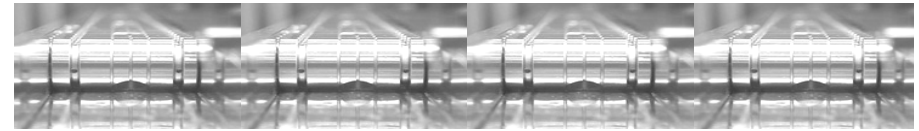
- OEMs (Original Equipment Manufacturer) Europei, mercato domestico ed export
- +3M Unità* dal 2011

* Fonte: Global Insight



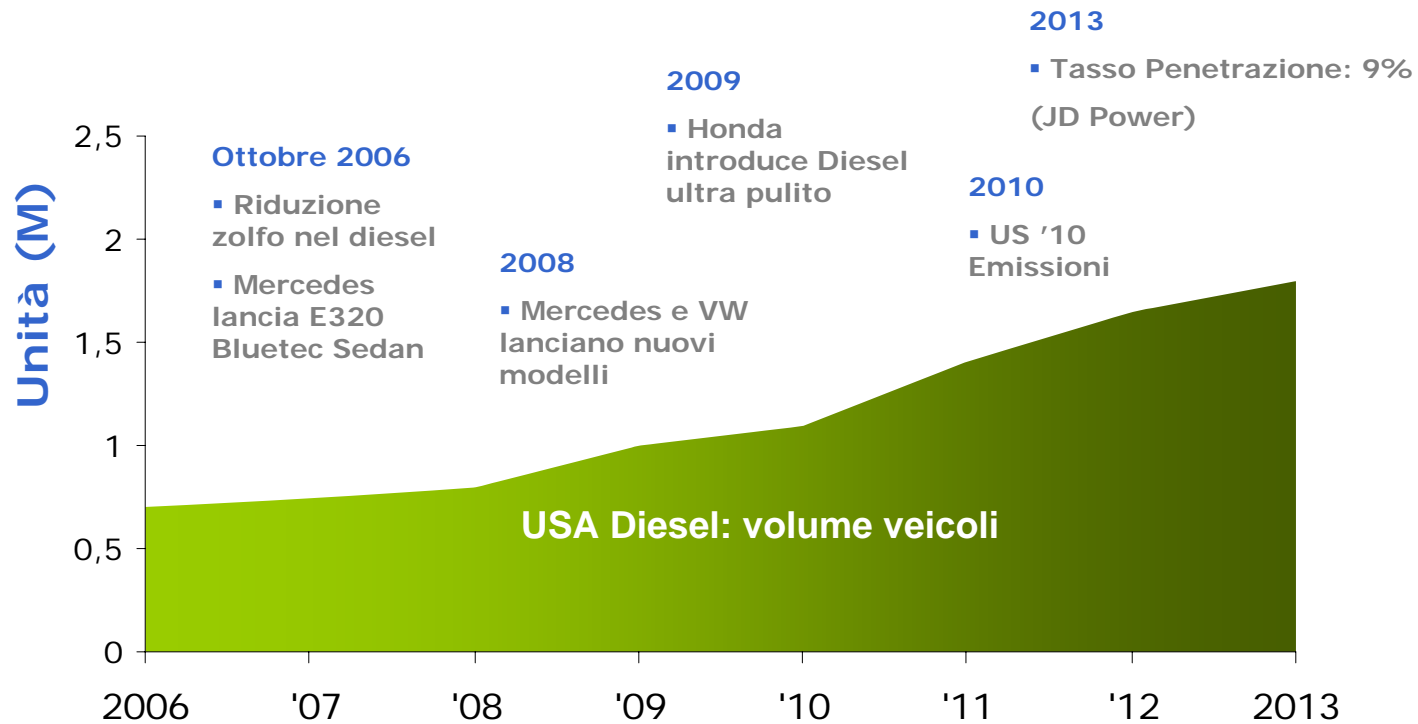


Area Componenti per Turbocompressori



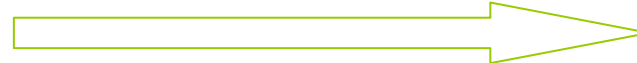
TENDENZE E MERCATO

SVILUPPO DIESEL NEGLI STATI UNITI



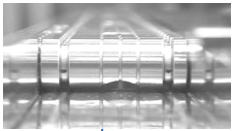
CAGR 2006-2013: +16%

653.000 veicoli

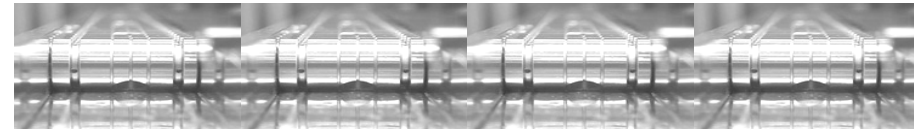


circa 1,9 milioni di veicoli



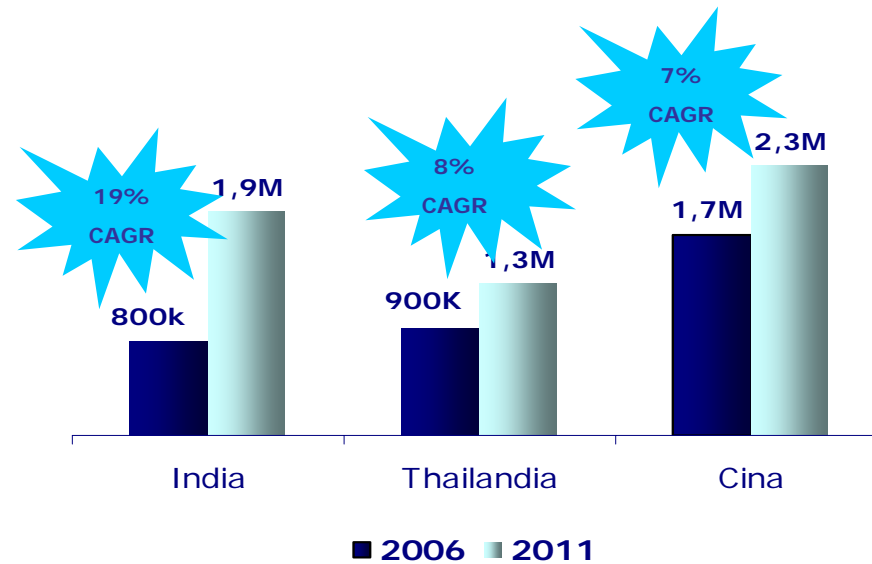


Area Componenti per Turbocompressori



TENDENZE E MERCATO

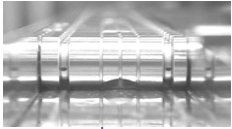
CRESCITA MERCATI ASIATICI



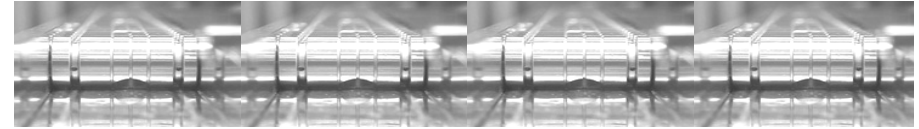
2011 Diesel % 44% 68% 20%

Fonte: Global Insight





Area Componenti per Sistemi ad Iniezione



□ TENDENZE DEL SETTORE

- aumento delle produzioni di motori con sistemi ad iniezione Piezo-elettrica
- stime Bosch: "nel 2010 verranno equipaggiati con sistema di iniezione diretta (Piezo) oltre 3 milioni di motori a benzina/anno"

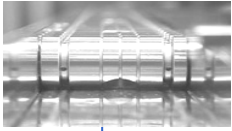
□ FORTI BARRIERE ALL'ENTRATA per effetto di

- forti competenze tecnologiche
- ingenti investimenti di capitale
- lead time di produzione e delivery

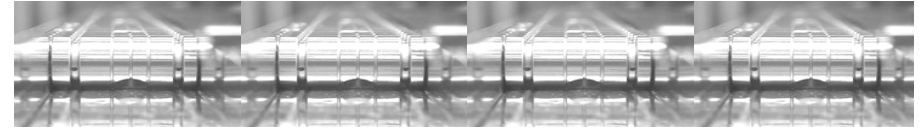
□ MARKET DRIVER

- sviluppo tecnologia **flex-fuel** (sistemi alimentati ad alcool, benzina o ad un mix di entrambi)
- **normativa in evoluzione** a favore di autoveicoli a combustione ibrida sui mercati americano ed europeo
- iniezione diretta - Piezo





Area Componenti per Trasmissioni



TENDENZE E MERCATO

▣ TENDENZE DEL SETTORE

- evoluzione dai sistemi meccanici manuali ai sistemi meccanici idraulici (sistemi automatici) e ai sistemi ibridi meccanici-elettronici
- evoluzione, per quanto riguarda i sistemi di direzione, dai sistemi idraulici puri (PAS) ai sistemi completamente elettrici (EPAS) e ai sistemi elettroidraulici (EHPAS)

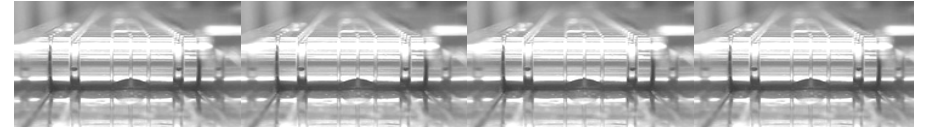
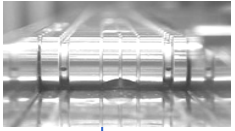
▣ FORTI BARRIERE ALL'ENTRATA per effetto di

- forti competenze tecnologiche
- ingenti investimenti di capitale
- lead time di produzione e delivery

▣ MARKET DRIVER

- comfort nella guida

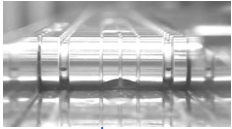




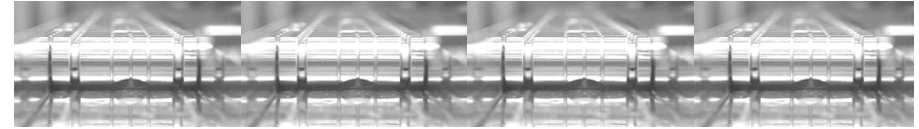
Risultati 2006

Carlo Bozzini – *Presidente e AD*





Performance economico finanziarie 2005-'06



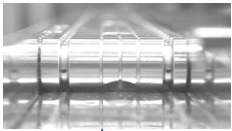
DATI ECONOMICO-FINANZIARI

CONTO ECONOMICO 2005-2006

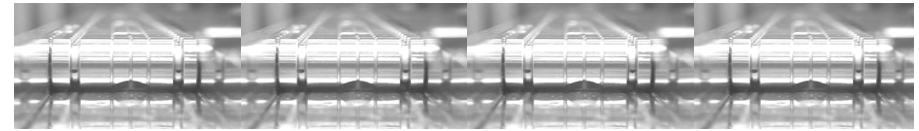
(EURO.000)	2005	2006	YOY
Ricavi	19.268	24.502	27,2%
VALORE DELLA PRODUZIONE	19.176	25.405	32,5%
TOTALE COSTI *	-13.307	-18.723	40,7%
EBITDA	5.869	6.682	13,9%
EBITDA Margin	30,5%	27,3%	
EBIT	3.006	4.364	45,2%
EBIT Margin	15,6%	17,8%	
UTILE NETTO	1.884	1.878	-0,3%

*comprensivi costi IPO di Euro 1,548M



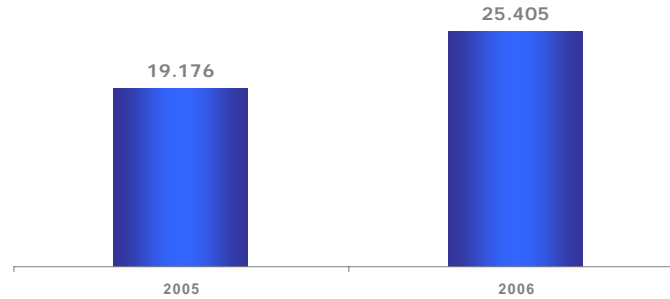


Performance economico finanziarie 2005-'06

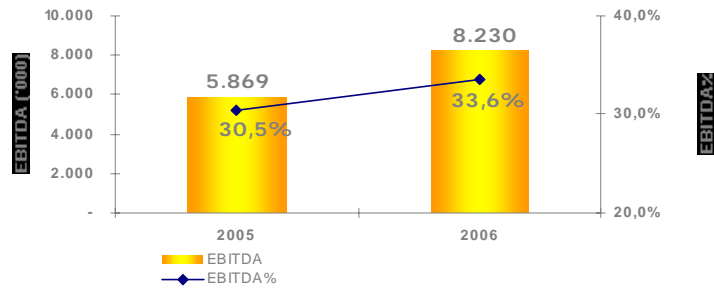


DATI ECONOMICO-FINANZIARI

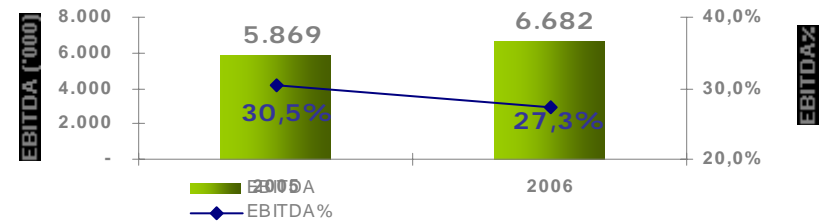
Valore della Produzione



EBITDA*



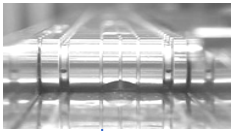
EBITDA



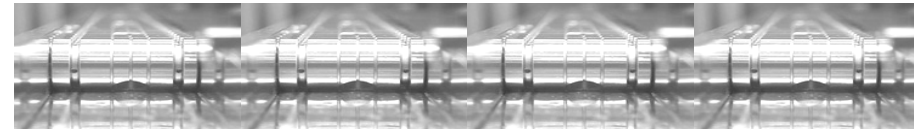
EBITDA ante costi IPO (YOY: +40,2%)

EBITDA post costi IPO (YOY: +13,9%)

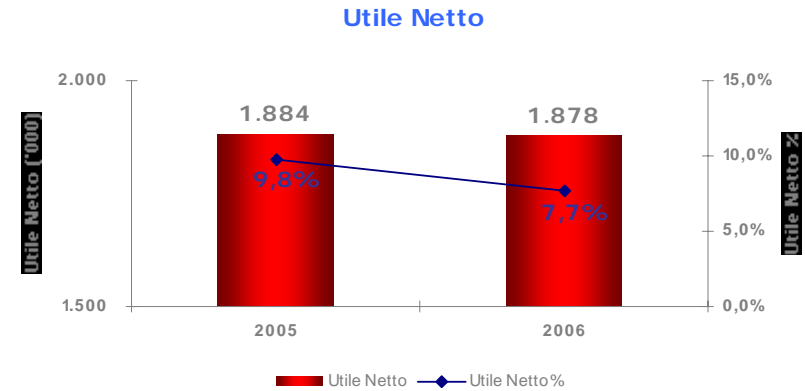
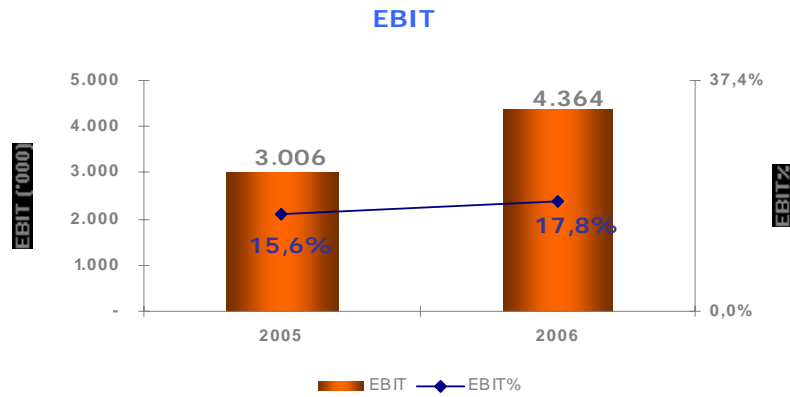




Performance economico finanziarie 2005-'06



DATI ECONOMICO-FINANZIARI



EBIT 2006: ante costi legati alla quotazione

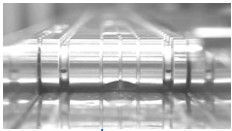
€5.912K (YOY: +96,7%)



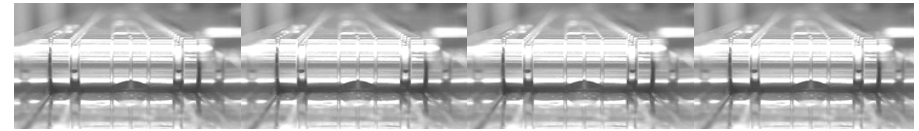
EBIT 2006: post costi legati alla quotazione

€4.364K (YOY: +45,2%)

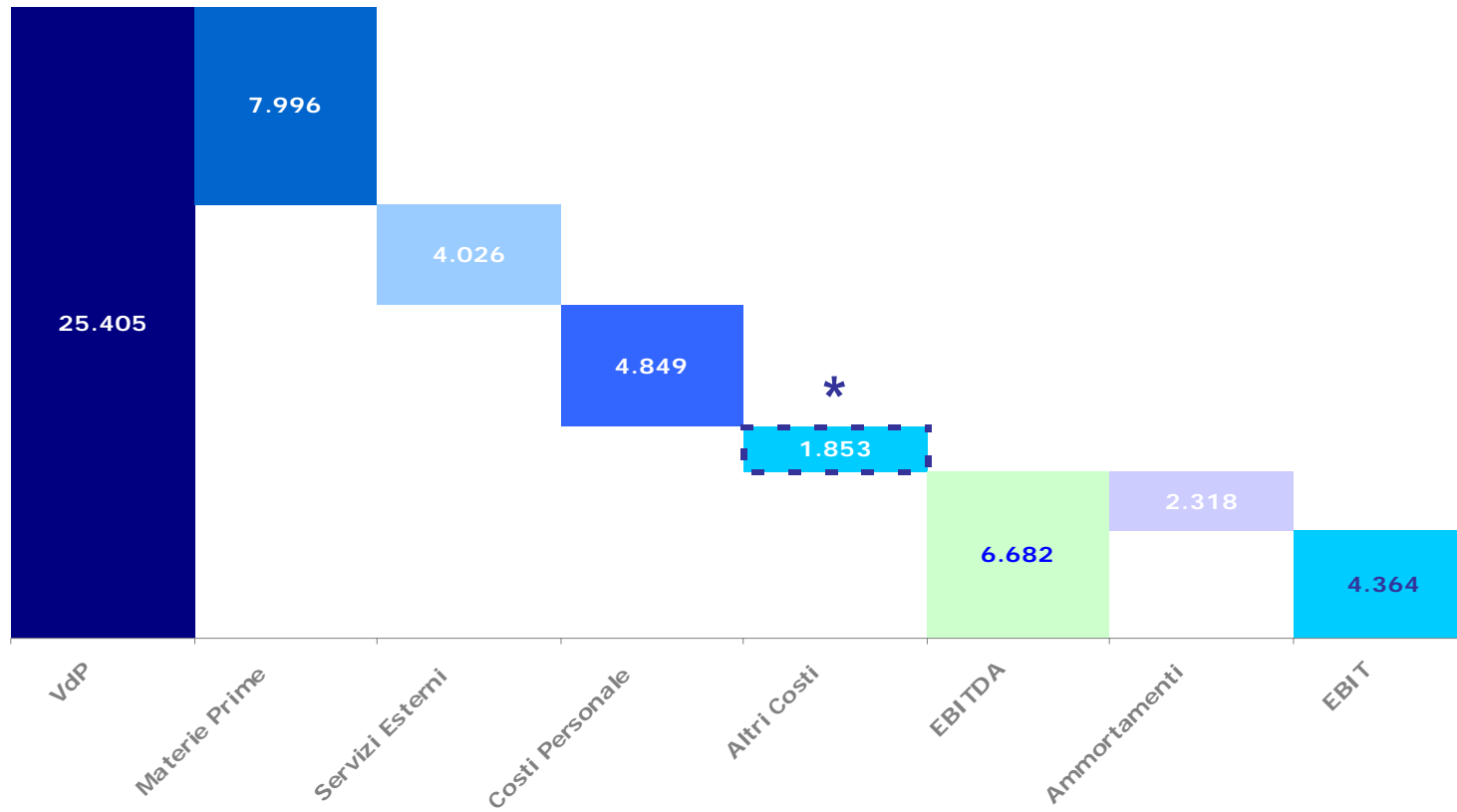




Riconciliazione Fatturato – EBIT 2006

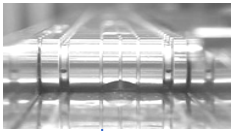


DATI ECONOMICI CO-FINANZIARI

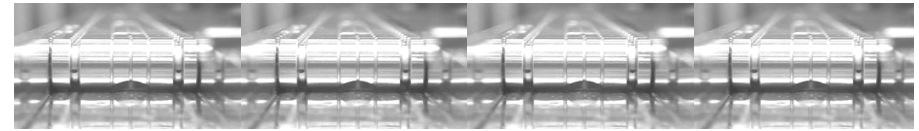


* "Altri costi operativi" comprende i costi di quotazione, pari a € 1.548K





Situazione Patrimoniale



DATI ECONOMICI CO-FINANZIARI

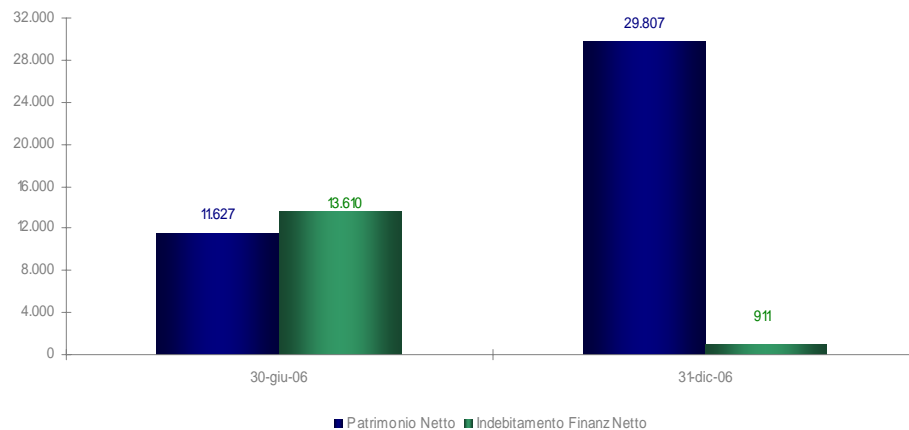
STATO PATRIMONIALE 2005-2006

(EURO.000)	2005	2006
TOTALE ATTIVO NON CORRENTE	21.092	25.110
TOTALE ATTIVO CORRENTE	13.868	36.002
TOTALE ATTIVO	34.960	61.112
PATRIMONIO NETTO	10.381	29.807
TOTALE PASSIVO NON CORRENTE	9.490	14.253
TOTALE PASSIVO CORRENTE	15.089	17.053
TOTALE PASSIVO E PN	34.960	61.112



Indici di Struttura Finanziaria e di Redditività

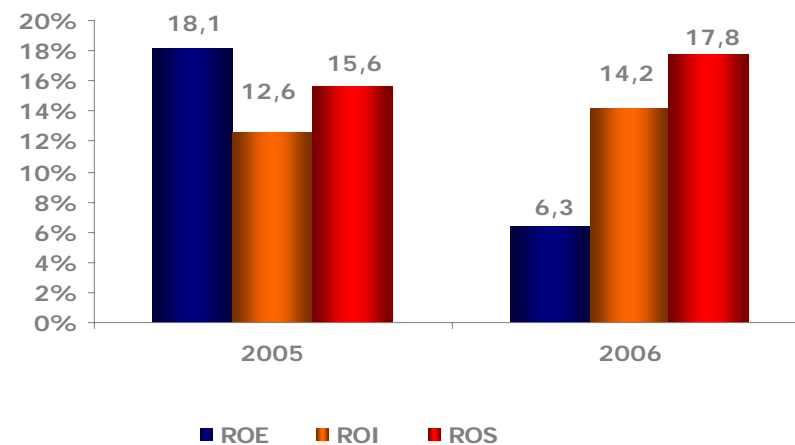
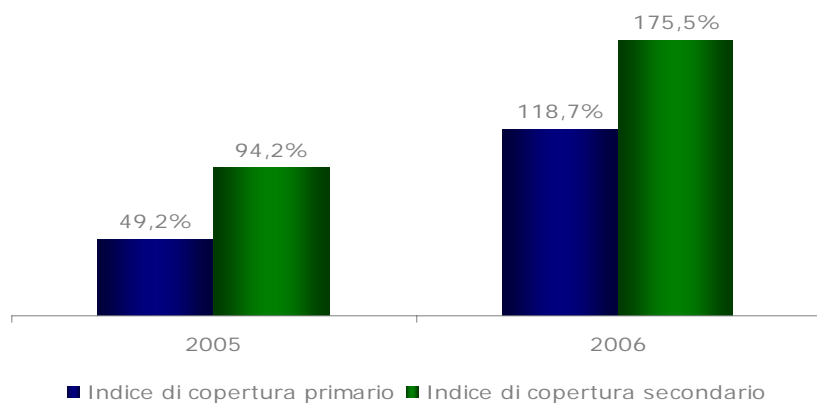
DATI ECONOMICO-FINANZIARI



Al 31 dicembre 2006

La **PFN** si è quasi azzerata, anche grazie ai proventi della quotazione

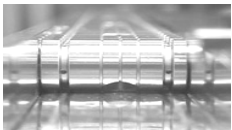
PFN/Equity scende a 0,03
(1,17 al 30 giugno 2006)



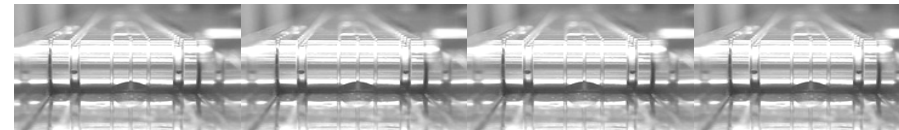
Al 31 dicembre 2006

L'indice di copertura primario
(PN/ Attività Immobilizzate) è 1,19

L'indice di copertura secondario
(PN+Pass.consolidate/ Attività Immobilizzate) è 1,76

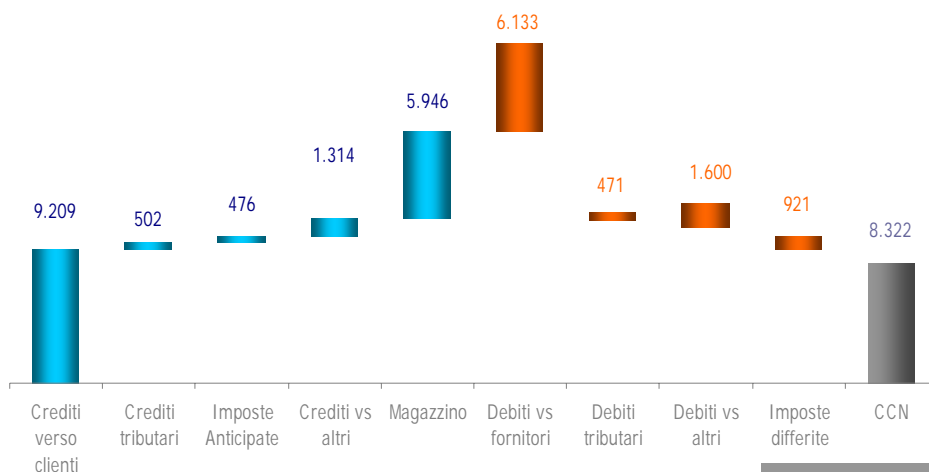


Capitale Circolante Netto e Capitale Investito Netto



DATI ECONOMICI CO-FINANZIARI

CAPITALE CIRCOLANTE NETTO 2006



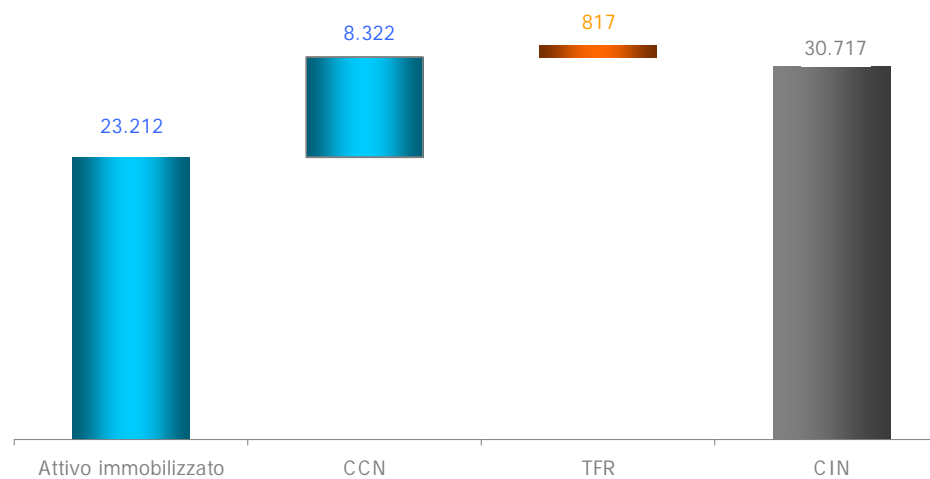
CCN/VDP: 32,7%

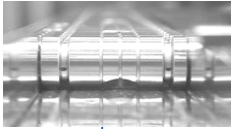
Current Ratio: 2,11

Quick Ratio: 1,76

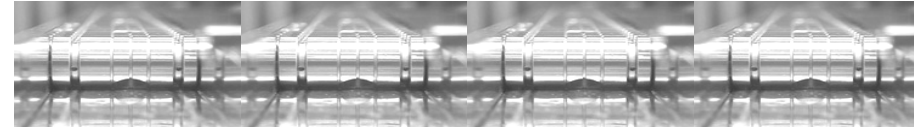
CAPITALE INVESTITO NETTO

CCN/CIN: 27,1%





Percorso strategico



STRATEGIA

CRESCITA INTERNA



Realizzare piano degli investimenti programmato

Attraverso il consolidamento presenza in Brasile e Romania (COGEME DO BRASILE E COGEME SET ROMANIA) e realizzazione importante piano di crescita in Europa sfruttando una localizzazione nelle aree low-cost.

MERCATI EMERGENTI



Promuovere espansione nei Paesi emergenti

attraverso la definizione di progetti esecutivi che porteranno allo sviluppo di nuovi business specie in quelle realtà economiche a più elevato tasso di crescita già meta degli attuali clienti.

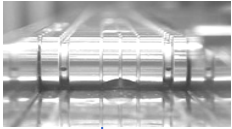
PERCORSO DI CRESCITA E DIVERSIFICAZIONE



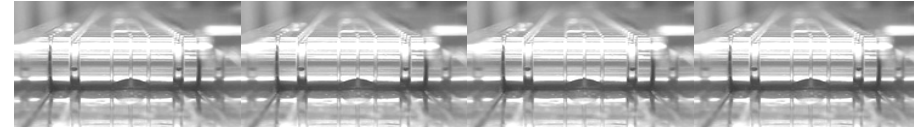
Diversificare il portafoglio prodotti *automotive*

attraverso il focus sulle aree che richiedono maggiore livello di precisione e qualità ed a maggiore marginalità.





Accordo Bosch-Cogeme Set



STRATEGIA

BOSCH

&

 **Cogeme s&t**[®]



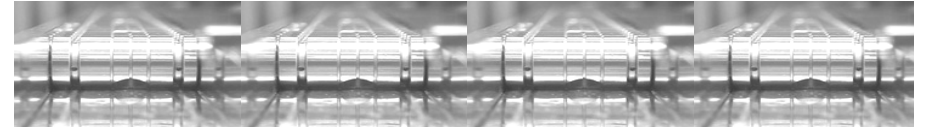
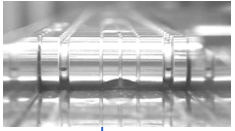
L'accordo definisce l'inizio della collaborazione con Bosch



Prossimi importanti sviluppi di partnership nell'area dell'iniezione Diesel



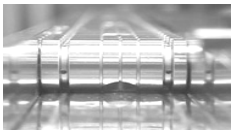
 **Cogeme s&t**[®]



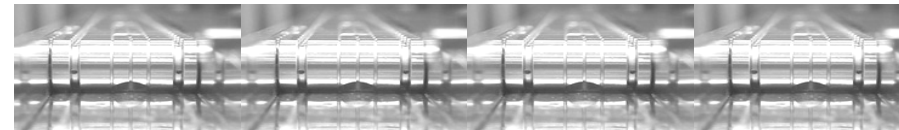
Cogeme Set in Borsa

Giovanni Bertelli - *Unipol Merchant Banca per
le Imprese*





Il titolo Growth



L'ANGOLO DELL'AZIONISTA



“CONTINUARE LA CRESCITA INTERNA”



“CON PROSPETTIVE INTERNAZIONALI”

COGLIERE LE OPPORTUNITA' DI SVILUPPO NEI PAESI AD ELEVATE POTENZIALITA' DI CRESCITA



“CONCENTRarsi SU AREE

A PIU' ELEVATA MARGINALITA'”

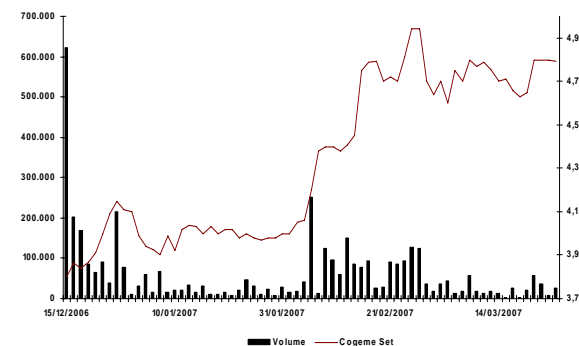


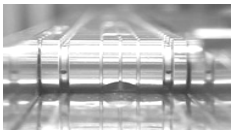
“TITOLO COGEME SET”

+31,4% dall'IPO

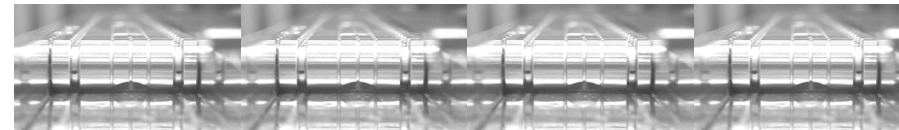


Ingresso di nuovi
investitori istituzionali
nel capitale





Cogeme Set in Borsa

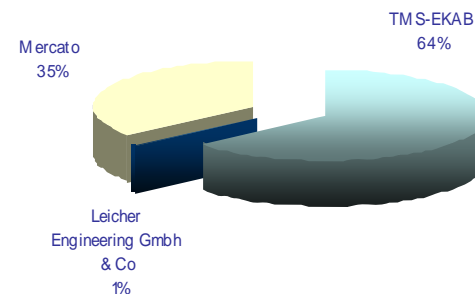


L'ANGOLO DELL'AZIONISTA

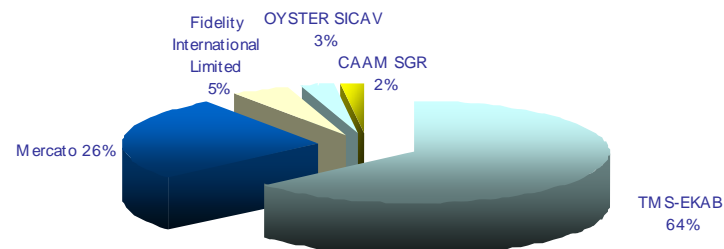
Data di IPO	15/12/2006
Market Price IPO	€ 3,65
Mercato	Expandi
Market Cap (M) al 27 marzo 2007	€ 90,6
No. of Share	18.900.000

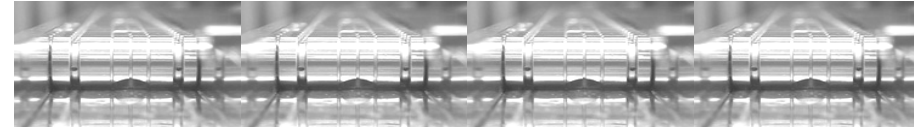
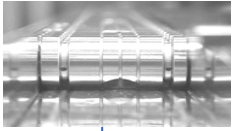
Azionisti	TMS-EKAB
	Mercato
	Fidelity International Ltd
	OYSTER SICAV
	CAAM SGR

Azionariato Post Money



Azionariato al 22 marzo 2007





Q&A

Contatti societari:

Carlo Bozzini (IR)

carlo.bozzini@cogemeset.it

www.cogemeset.it

Tel: +39 0775 888930

Via Ferruccia, 18 Località Pantane

Patrica – Frosinone

IR^{TOP} IR Top- Specialisti in
Investor Relations

Tel: +39 02 45473883

www.irtop.com - info@irtop.com

