

Gruppo Poligrafici **Printing**

Andamento gestionale e risultati

al 30 Settembre 2010

1. Evoluzione Scenario e Posizionamento strategico di PP

2. Risultati al 30-9-2010

- **C/Economico Consolidato e per SBU**
- **S/Patrimoniale Consolidato e per SBU**

3. Evoluzione situazione e status progetti strategici

Nota I Risultati economici sono presentati come nel “Resoconto intermedio di gestione” del gruppo Poligrafici Printing al 30 settembre 2010 con criteri di riclassificazione omogenei a quelli usati in fase di Quotazione e specificatamente per la predisposizione del Prospetto Informativo.

Ciò permette la separazione dei fatti gestionali ordinari e ricorrenti/ripetitivi dai fenomeni straordinari e/o non ripetitivi, permettendo la corretta lettura della dinamica gestionale.

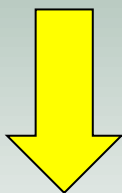
E' allegata Tabella di riconciliazione tra Riclassificato secondo i “principi contabili IAS” e secondo i “criteri per la quotazione”.

Per maggiore informazione, il “Resoconto intermedio di gestione” ufficiale del gruppo Poligrafici Printing al 30 settembre 2010 è disponibile sul ns. sito www.poligraficiprinting.it al capitolo “Dati Finanziari”

**Crisi da
Inizio 2008**

**Crollo in
2009**

**Rallenta
trend
negativo in
2010**



**Inizio
rimbalzo
mercato
in 2011 ?**

★ **1° Sem: ancora cali del mercato**

➤ **Settore Grafico:**

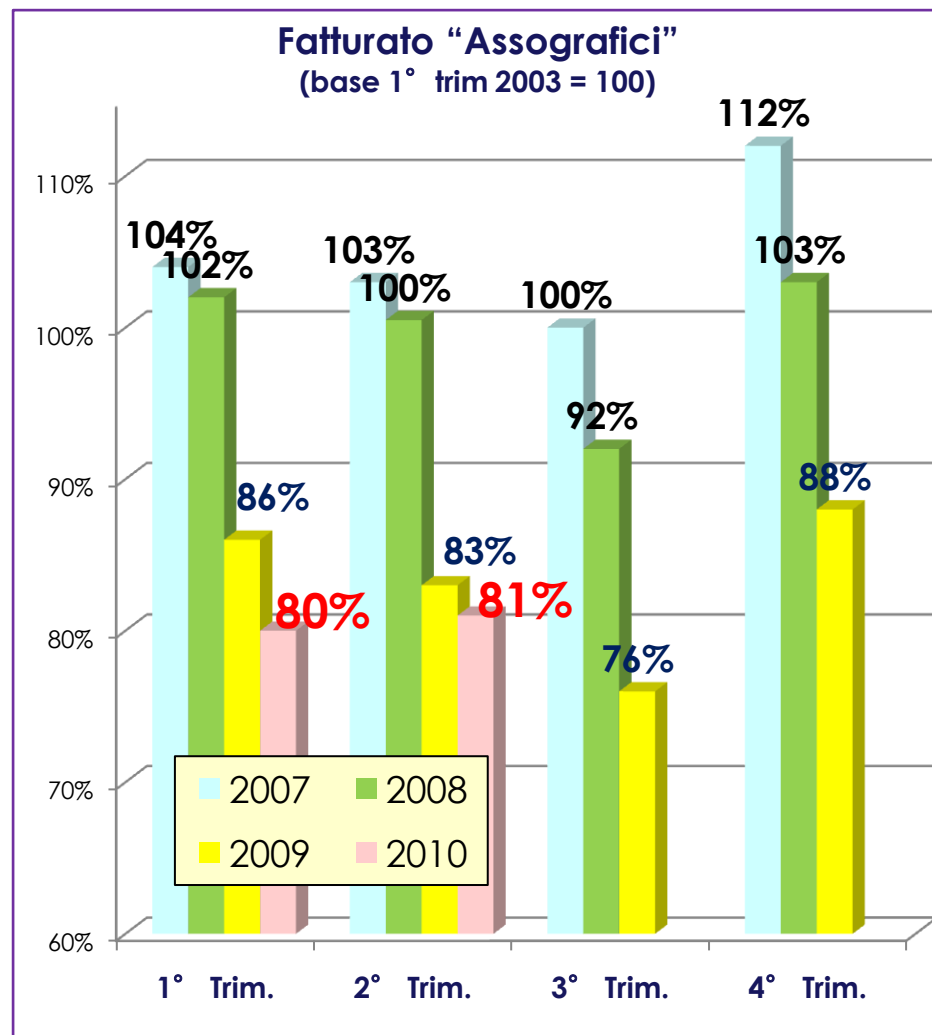
- ◆ *Fatturato aggregato settore Grafico: ("AssoGrafici"):* **-4,9 %**
- ◆ *Continua riduzione testate / tirature*
- ◆ *Rallentamento trend negativo*
- ◆ *Fatturato vs. 2007* -22 %
- ◆ *Trend per segmento:*
 - *Editoriale* -12 %
 - *Promo-pubblicitaria / GDO* -1 %

➤ **Poligrafica:**

- ◆ *Calo produzione Quotidiani (Assografici-ISTAT)* **-4,4 %**
- ◆ *Newsprint in ripresa per "Commerciale" (Assocarta)* +26%

★ **2° Sem: trend "flattening"**

- **GDO stabile-ripresa (maggiori foliazioni)**
- **Continuo calo Editoria (crisi Periodici)**
- **Lieve calo nei Cataloghi**
- **Ripresa delle Materie Prime (carta, ink)**
- **Mercati esteri sempre negativi**



**Scrematura
concorrenti
in corso !**

- ✧ **Riduzione operatori & capacità produttive:**
 - Chiusure di operatori medi-piccoli
 - Ridimensionamento di Player importanti (chiusure impianti/rotative obsolete)
 - Fenomeno in corso anche tra operatori “Poligrafici”

- ✧ **Affidabilità Finanziaria fondamentale nel b-m termine:**
 - forniture di cartiere, inchiostri a selezionare concorrenza
 - impatto di Basilea 2-3 su affidamenti Bancari

- ✧ **Riallocazione volumi su operatori “stabili-seri” in corso:**
 - **Fattori di successo:**
 - ◆ *prezzi*
 - ◆ *immagine aziendale*
 - Nuove controparti /clienti “più professionali” (catene GDO)
 - Attenzione a “polpette avvelenate” (alcuni potenziali Clienti)

Leve
competitive
chiave
sviluppate
da GEP

✳ **Affidabilità tecnico-produttiva:**

- Time-to-market critico (GDO)

✳ **Competitività sul Full Cost**

- Tailoring offerte (accuratezza progetto commessa)
- Efficacia Esterna (Acquisti)
- Efficienza Interna (Produzione, Logistica, staff)

✳ **Innovatività commerciale & produttiva:**

- Nuovi Clienti in nuove aree / applicazioni
- Nuovi prodotti “coldset” di alta qualità a sostituire “heatset”

✳ **Sviluppo Processi-Prodotti**

- **Prestampa: opportunità**
 - ◆ qualità stampa (retino-definizione, dot-gain, color/ink management, etc.)
 - ◆ Time-to-market (web approval, etc.)
 - ◆ costi (ink optimizers, lastre, soft proofing, etc.)
- **Qualità di stampa “stabile”**
 - ◆ procedure di controllo operativo e reporting (efficienza/conformità)
 - ◆ formazione e cultura

GEP
"vincente"
nel settore

✳ **Volumi contro-trend:**

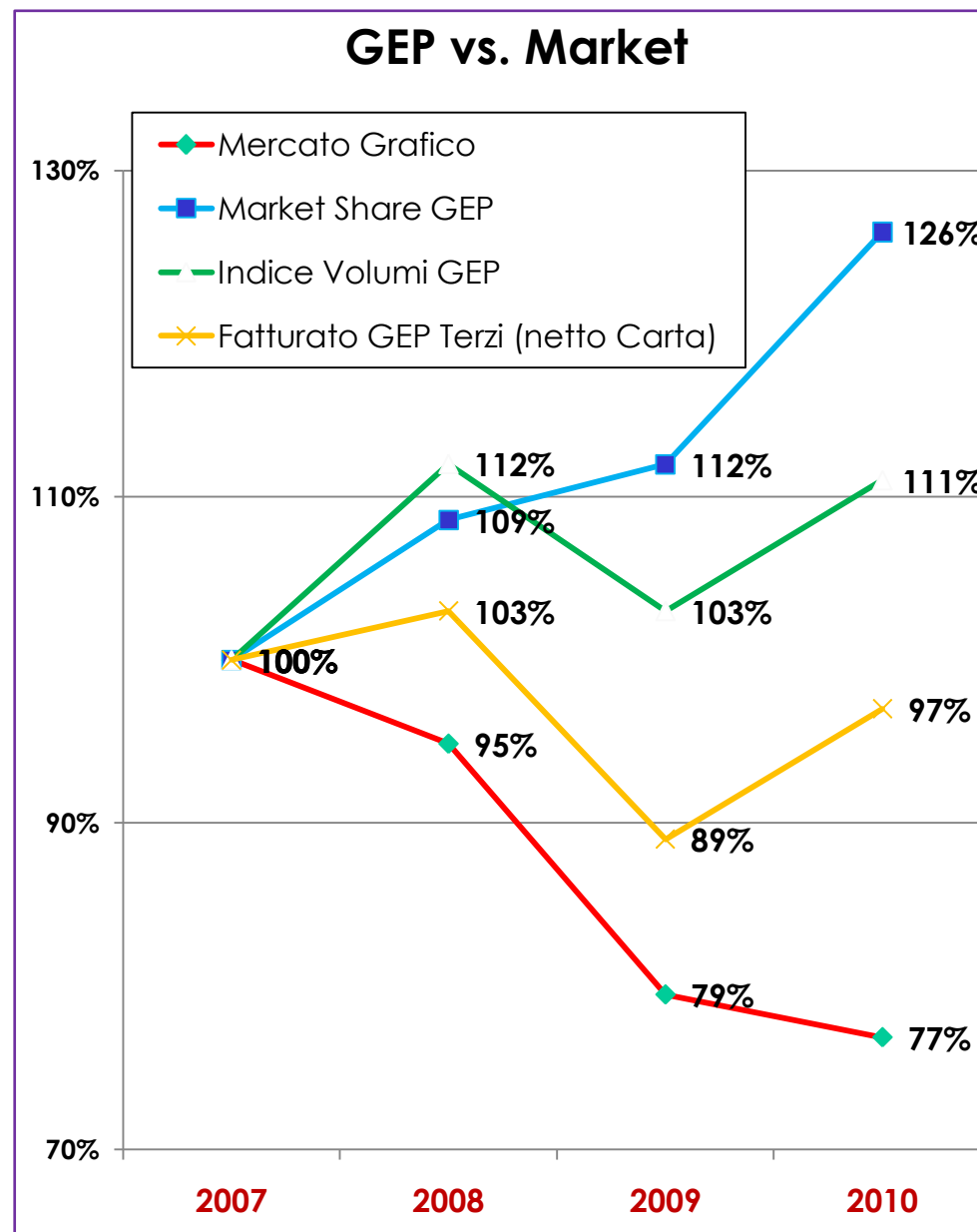
- **Utilizzo Impianti: circa 90%**
- **+ 11 % vs. 2009**
- **+ 20 % vs. 2007**

✳ **Sviluppo segmento "Coldset"**

- **In soli 18 mesi:**
 - ◆ *da 0 a 2 turni/gg*
 - ◆ *Circa 15% sul fatturato*
- **nuovi prodotti in sostituzione dell'"heatset"**

✳ **"Market share" incrementata:**

- **(a valore): + 26 %**



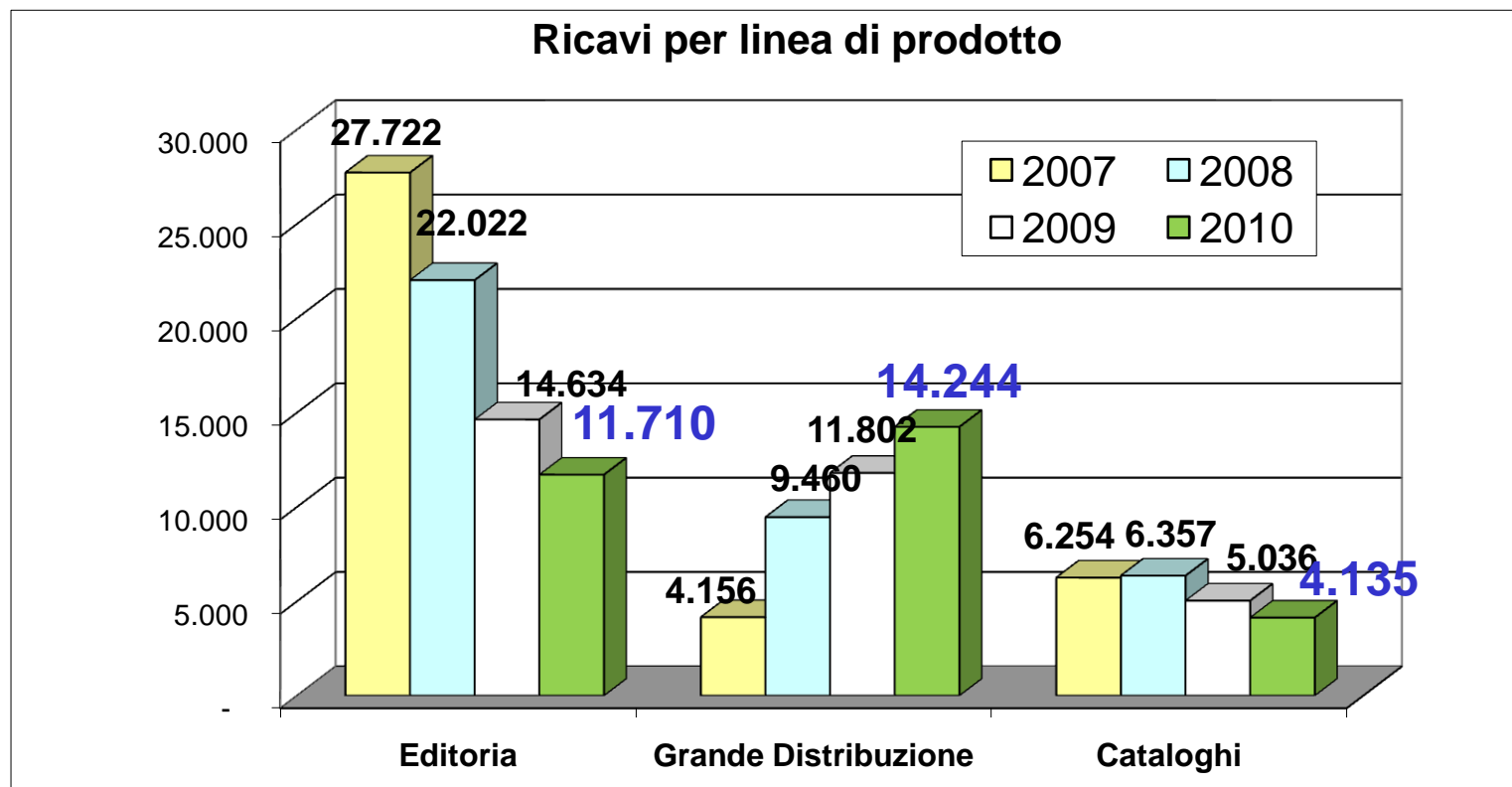
**“Un'altra
Azienda”**

★ **Rivoluzionato mix Clienti:**

- **Inversione: sorpasso GDO su Editoria**
- **Crollo Editoria e calo Cataloghi**
- **Nuovi Clienti Coldset**
- **Introdotti 10 Mio Euro di nuovo Fatturato**

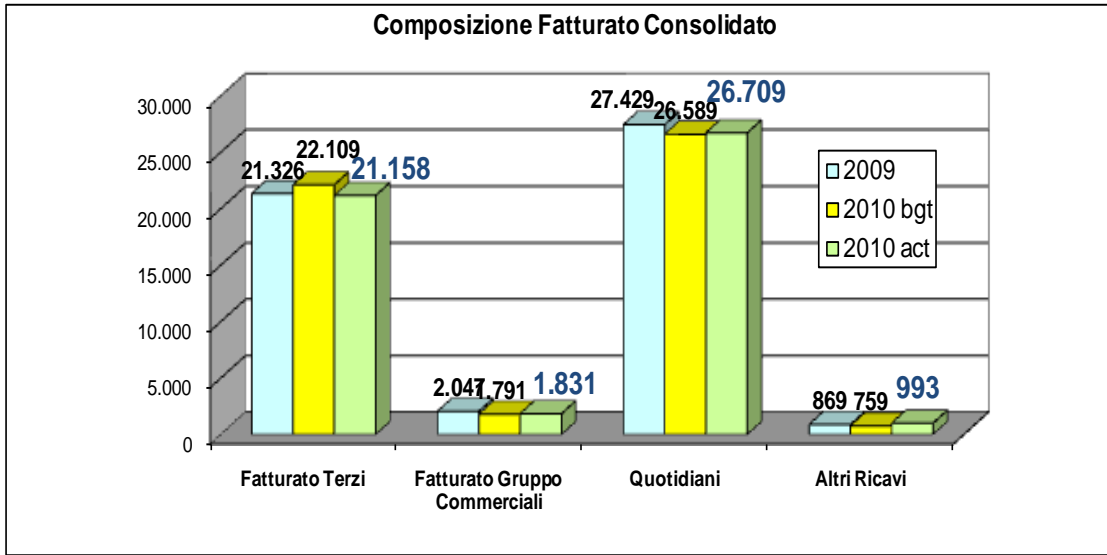
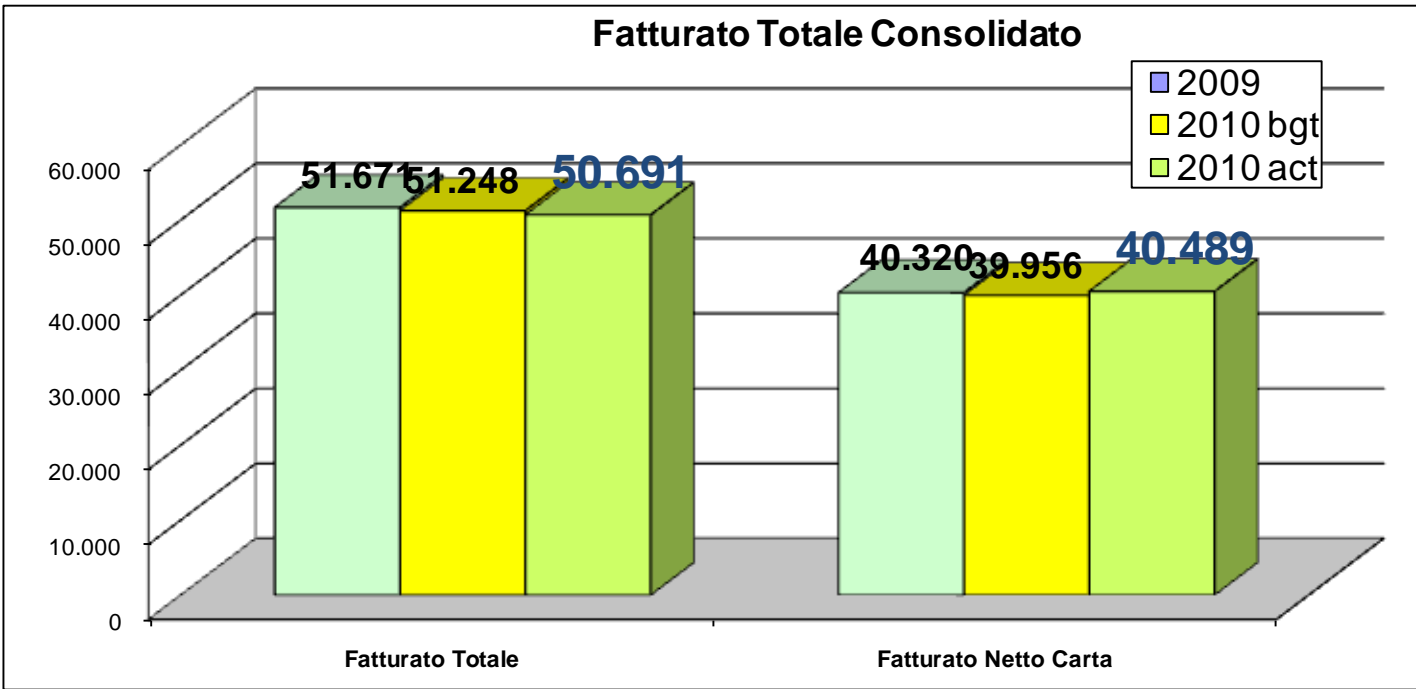
★ **Attenzione al rischio finanziario**

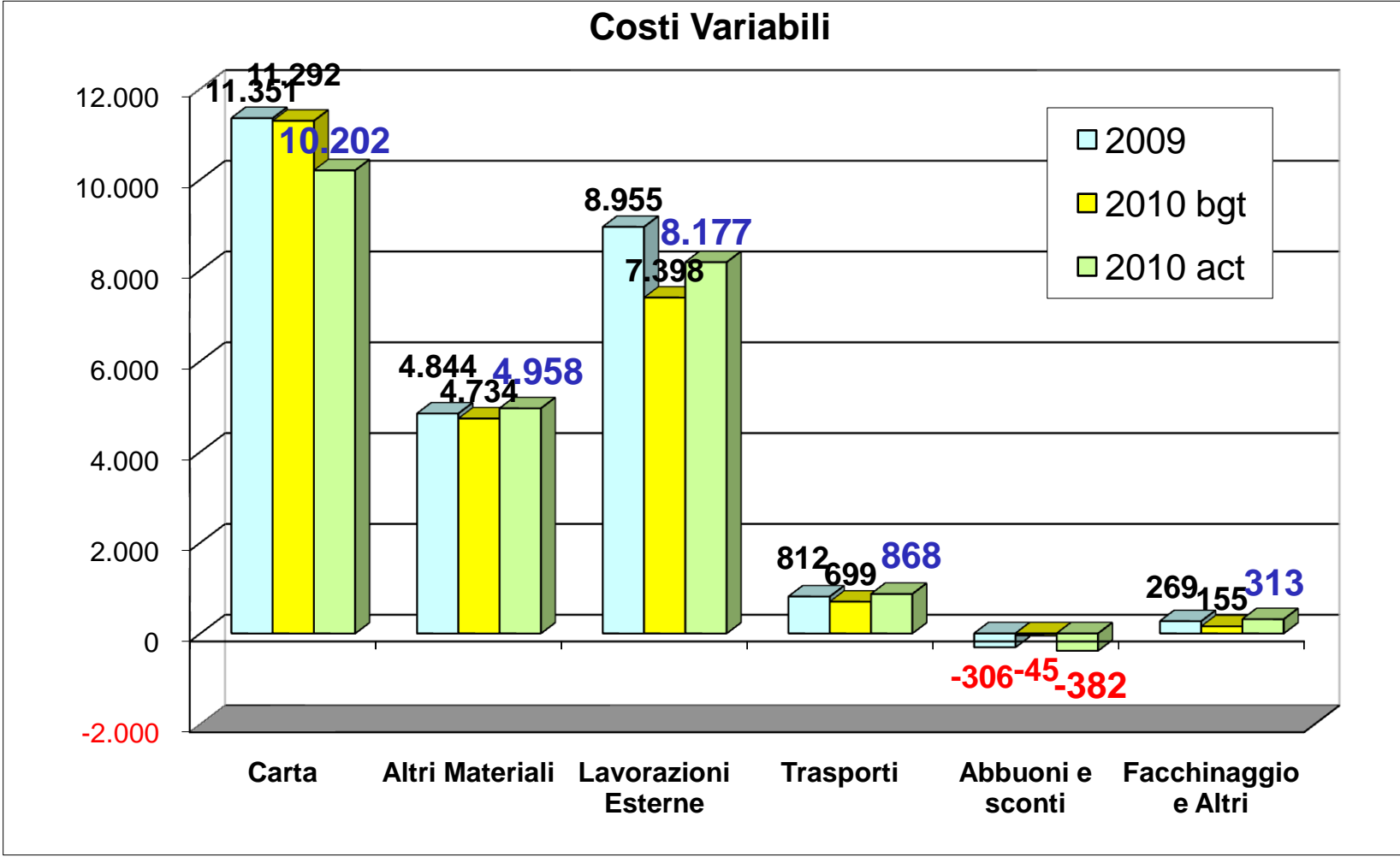
- **Grandi (pagatori) vs. Piccoli (a rischio)**
- **Nuovi Clienti: screening + procedura affidamenti**
- **Vecchi Clienti: revisione continua fido**
- **Rinunce consapevoli a sviluppi possibili**

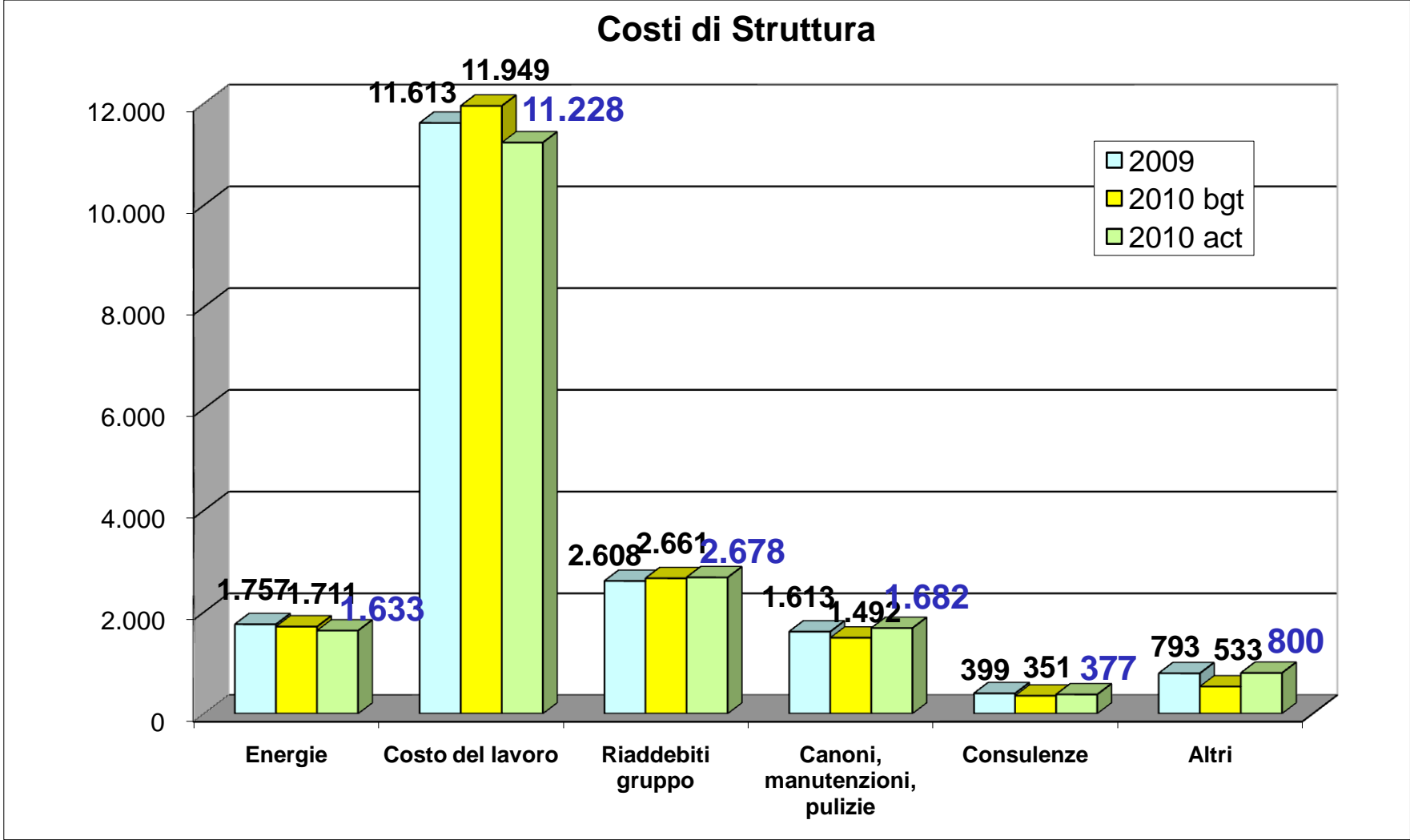


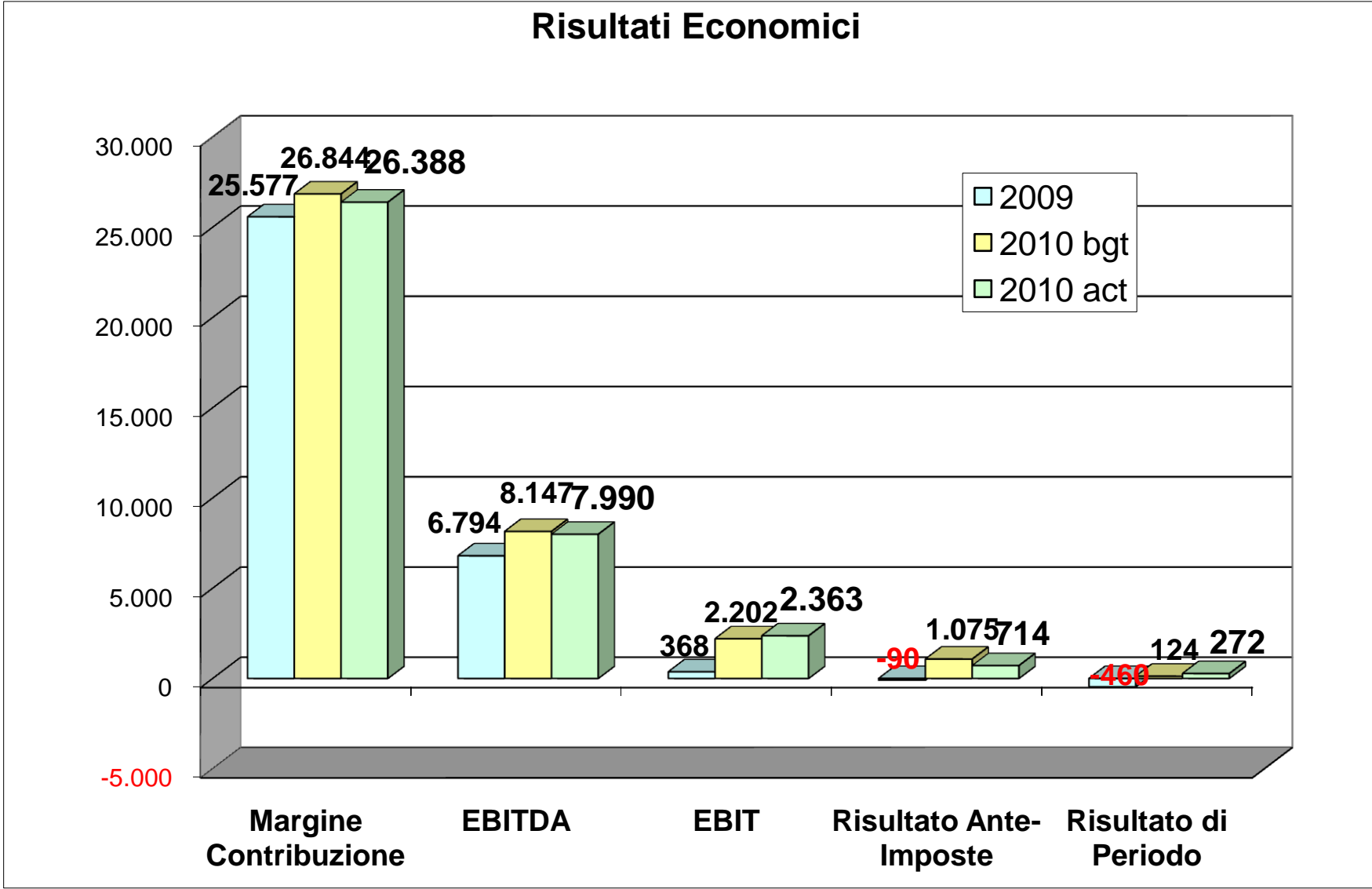
Risultati al 30-9-2010

- 1. C/Economico Consolidato e per SBU**
- 2. S/Patrimoniale Consolidato e per SBU**









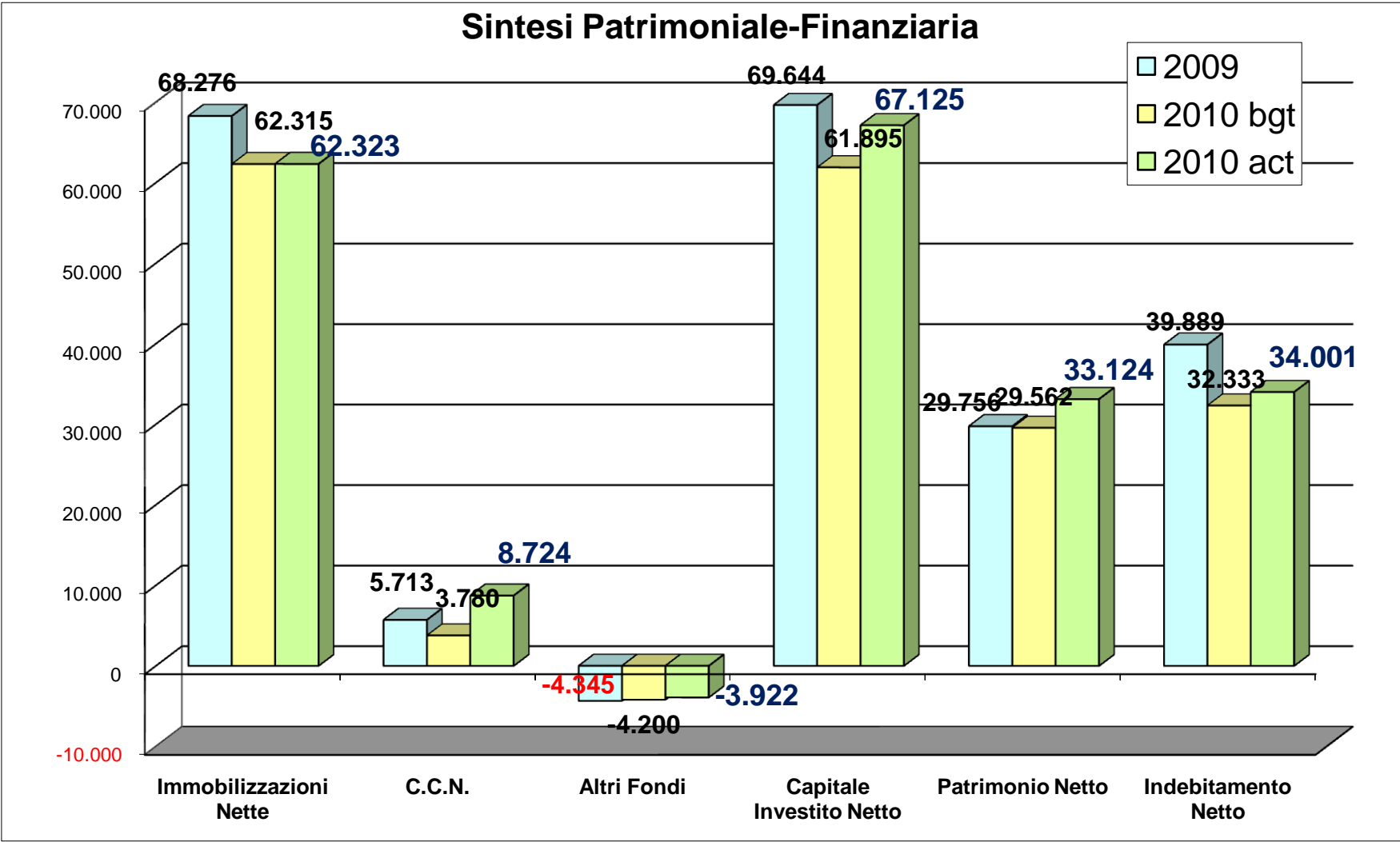


Tabella di riconciliazione tra Riclassificato secondo i “principi contabili IAS” e secondo i “criteri per la Quotazione”.

<i>(in migliaia di euro)</i>	al 30/09/2010	al 30/09/2009
Margine operativo lordo (EBITDA IAS)	6.633	6.269
Plusvalenze	(121)	(2)
Sopravvenienze attive	(143)	(467)
Costi straordinari di quotazione	237	0
Minusvalenze	5	24
Sopravvenienze passive	270	101
Incentivi all'esodo e prepensionamenti	903	101
Accantonamenti e svalutazioni	170	768
Perdite su crediti	36	0
Riclassificato	7.990	6.794
Risultato operativo (EBIT IAS)	1.176	611
Plusvalenze	(121)	(2)
Sopravvenienze attive	(143)	(467)
Costi straordinari di quotazione	237	0
Minusvalenze	5	24
Sopravvenienze passive	270	101
Incentivi all'esodo e prepensionamenti	903	101
Perdite su crediti	36	0
Riclassificato	2.363	368

Progetti strategici

1. Progetti organizzativi

- *Poligrafica (pre-pensionamenti, nuovi assunti chiave)*
- *Grafica (pre-pensionamenti)*

2. Progetti di sviluppo strategico

✦ **Poligrafica (pre-pensionamenti, nuovi assunti chiave)**

- **Prepensionamenti in corso di attuazione (fine giugno 2011)**
- **BO:**
 - ◆ *Assunto nuovo: Responsabile Stabilimento BO*
 - ◆ *Introdotti nuovi addetti di estrazione grafica*
- **FI:**
 - ◆ *ringiovanimento prime linee*

✦ **Grafica**

- **Lunga negoziazione**
- **Firmata “Ipotesi di Accordo” il 22 Novembre per:**
 - ◆ *Prepensionamenti (da 1 Dicembre 2010)*
 - ◆ *Flessibilità organizzativa*
 - ◆ *Presupposti per ulteriori cambiamenti organizzativi e recuperi di produttività*

➤ **Progetti di sviluppo / investimento interni:**

◆ *Poligrafica*

◆ *Grafica*

➤ **Status settore & possibili sviluppi esterni**

◆ *Grafico*

◆ *Poligrafico*

Risultati per Business Area

1. **Poligrafica - CSP srl**
2. **Grafica - GEP srl**

