

PRESENTAZIONE AGLI INVESTITORI



SOMEK
GRUPPO

**PROFILO
DEL GRUPPO**

- IL POLO DELLA QUALITA' COSTRUTTIVA ITALIANA, specializzato in...
- PROGETTI E COMMESSE CHIAVI IN MANO nell'ambito di...
- 3 AREE DI BUSINESS TRA LORO SINERGICHE

40+
ANNI DI
STORIA

40
SEDI PRODUTTIVE E
COMMERCIALI
NEL MONDO

927
DIPENDENTI
AL 31/12/2022

329 €M
RICA VI 2022
7,1% EBITDA
MARGIN

934 €M
PORTAFOGLIO
ORDINI
AL 31/12/2022

360+ €M
RICA VI 2023E
8%+ EBITDA
MARGIN

ARCHITETTURE NAVALI E FACCIATE CIVILI

CUCINE PROFESSIONALI

MESTIERI: INTERIOR PERSONALIZZATI

194 €m ricavi 2022
59% del totale

ARCHITETTURE NAVALI E FACCIATE CIVILI

LO STORICO CORE BUSINESS, MOTORE DELLA CRESCITA



SEGMENTO NAVALE

Attività

- Involucri, vetrate e soluzioni architettoniche per **grandi navi da crociera** (Somec Spa)
- Commesse pluriennali per la **costruzione di nuove navi**
- Manutenimento e rinnovamento delle navi esistenti (**refitting**)
- Incontrastata **leadership mondiale**

Clienti

- Tutti i **cantieri crocieristici** mondiali
- I principali **armatori** mondiali

Macrotrend

- Incremento **numero crocieristi** (38,7 m attesi nel 2027, +22% vs. 2022)
- Rinnovamento flotte spinto da **lusso e sostenibilità**



Costa Smeralda (Costa Crociere, Gruppo Carnival)



Enchanted Princess (Princess Cruises)

SEGMENTO CIVILE

Attività

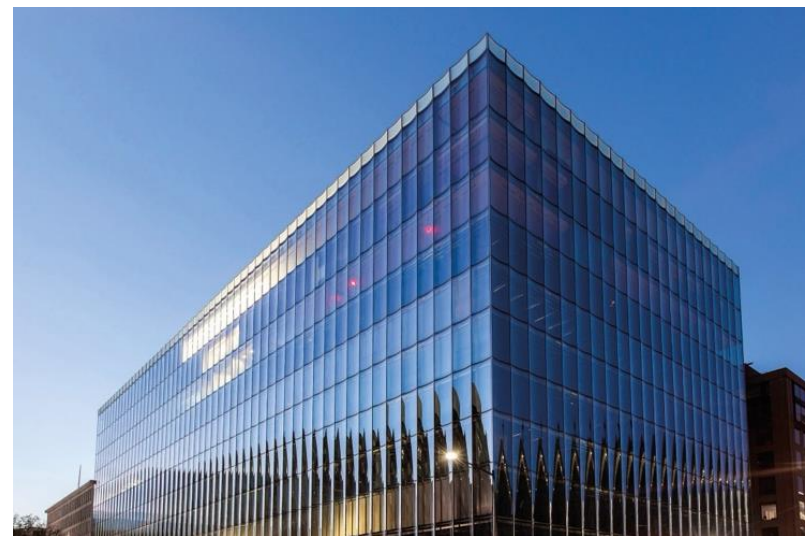
- Facciate continue e involucri vetrati per l'ingegneria civile negli **Stati Uniti** (Fabbrica)
- Sbarco in **Europa** nel 2022 (Bluesteel), con focus su UK e Svizzera
- Focus su progetti ad alto **contenuto tecnologico e di design**
- **Elevata diversificazione**: sedi corporate, commerciale, residenziale, terzo settore

Clienti

- Committenti **pubblici e privati**
- **Sviluppatori immobiliari**
- **General contractor**

Macrotrend

- **Innovazione** volta a migliorare efficienza dei materiali, consumi energetici ed estetica
- Rinnovamento del parco edifici esistente, anche su input della **normativa ambientale**



2050 M Street North West – Washington D.C.



The Sudbury – Boston (MA)

66 €m ricavi 2022
20% del totale

CUCINE PROFESSIONALI

LA DIVERSIFICAZIONE AD ALTO POTENZIALE



Attività

- Progettazione di **systemi integrati e personalizzabili** per cucine professionali, che uniscono armonicamente **estetica e performance** di alto livello
- Realizzazione di progetti chiavi in mano per la ristorazione e l'hospitality, connotati da standard di **elevata efficienza e durevolezza** certificati

Prodotti

- Grandi impianti su misura per la **ristorazione e l'hospitality**
- Monoblocco e cooking suites specializzate sui bisogni degli **chef**
- Prodotti d'eccellenza per la **cottura** e la **catena del freddo**
- Sistemi integrati con gli impianti di bordo delle **navi da crociera** (Oxin)

Clienti

- **Ristoranti** e catene di ristorazione
- Catene di **hotel**
- Tutti i **cantieri crocieristici** mondiali
- I principali **armatori** mondiali

Macrotrend

- **Nuove tendenze di consumo dei cibi** (es. nuovi luoghi, maggior varietà)
- Ricerca di **efficienza** (es. risparmio energetico), **efficacia** (es. accorciamento dei tempi) e **sicurezza** nella preparazione dei cibi
- **Digitalizzazione e interconnessione**



70 €m ricavi 2022
21% del totale

MESTIERI - INTERIOR PERSONALIZZATI

LA BUSINESS UNIT AD ELEVATA CRESCITA E REDDITIVITA'



Profilo

- Realtà **manifatturiera, unica nel suo genere**, composta da **aziende d'eccellenza del saper fare italiano** che realizzano **interior completi, di pregio, su misura**



Business model

- **Acquisto di partecipazioni di maggioranza** in realtà che hanno competenze e abilità uniche nella trasformazione dei materiali
- **Partnership con realtà artigianali** esterne per completare la proposta nello sviluppo di progetti
- **Sviluppo di sinergie commerciali**, promosse da Mestieri Srl e/o dalle singole controllate, allo scopo di **fare rete**, moltiplicando esponenzialmente le opportunità



Controllate

- **BUDRI®** marmo
- **SKILLMAX** legno & contract
- **CEO LIN** architetture in metallo
- **M TSI** interni di bordo
- **lamparredo** decorazioni in metallo
- [nuove acquisizioni in arrivo]



Clienti

- Catene **retail di alta gamma**
- Catene di **hotel di lusso**
- **Ristoranti**
- Proprietari di **appartamenti e ville private**
- Cantieri produttori di **superyachts**
- **Armatori crocieristici**



Macrotrend

- **Aumento degli UNHWI nel mondo** e delle relative necessità:
 - abitative (residenze di lusso)
 - turistiche (hotel e alloggi di lusso)
 - di shopping (boutique e travel retail)
 - di svago (superyachts)

LA STORIA DEL GRUPPO

UN'EVOLUZIONE IN CORSO DA 45 ANNI, TRA CRESCITA, RESILIENZA E DIVERSIFICAZIONE



1978 – 2012

GLI ALBORI: DALLE FACCIATE CIVILI IN ITALIA ALLE NAVI DA CROCIERA



- 1978 - **Fondazione** in provincia di Treviso da parte dei fratelli Sossai
- Iniziale specializzazione in involucri esterni e facciate di **immobili civili in Italia**
- Successiva espansione nel marine glazing: **involucri vetriati per navi da crociera**
- 2008–2009 - Crisi aziendale legata al credit crunch
- Passaggio ad un gruppo di imprenditori locali
- Nuovo management team (G.C. Corazza, A. Zanchetta) e avvio del **turnaround**
- 2010 – Venezia S.p.A., dal 2005 operativa nel refitting navale attraverso Navaltech, unico azionista

2013 – 2017

LA RINASCITA: FOCUS SU GLAZING NAVALE E CUCINE PROFESSIONALI



- 2013–2014 – **O. Marchetto, G.C. Corazza e A. Zanchetta** al 100% di Venezia
- 2014 – **Focalizzazione totale sul marine glazing**, più redditizio e allettante
- 2016 – Sbarco di Venezia nel **mercato europeo del refitting** delle navi da crociera (Seatech)
- 2016 – Ingresso di Venezia nel mercato delle **aree catering delle navi da crociera** (Oxin)
- 2017 – Ingresso di Venezia nei **forni professionali** per la ristorazione e il catering (Inoxtrend)
- Riorganizzazione societaria: Inoxtrend, Oxin, Seatech e Navaltech conferite in Somec

2018 – 2020

LA NUOVA FRONTIERA: LE FACCIATE CIVILI NEGLI USA SEASCAPE / LANDSCAPE



- 2018 – **Sbarco in Borsa**
- Debutto nel **glazing civile negli USA** (Fabbrica)
- 2020 – Avvio della **produzione negli USA** di involucri vetriati (Fabbrica Works)
- 2018 – Ingresso nella **cottura piana e nella refrigerazione** (Primax)
- 2020 – Acquisizioni nei settori **forni per pizza** (Pizza Group) e **cucine** (Gico – Grandi Impianti Cucine)
- 2019 – Ingresso negli **arredi interni** per aree pubbliche a bordo di **navi da crociera** (TSI – Total Solution Interiors)
- 2020 – Acquisizione di know-how nella **creazione di interni** (Skillmax)

Dal 2021

LA SOMEK DI OGGI: LA DIVERSIFICAZIONE SINERGICA E IL PROGETTO MESTIERI



- 2021 – Riorganizzazione in tre divisioni: nasce il Gruppo Somec
- 2022 – Incrementata al 70,8% la quota di controllo in Fabbrica
- Debutto nel **glazing civile europeo** (Bluesteel)
- 2022 - Costituita Pizza Group USA per rafforzare i business americano
- 2022 – Costituita Mestieri Srl
- Acquisizioni nel marmo (Budri) e negli **arredi e ornamenti metallici** (Lamp Arredo)
- 2023 – Rafforzamento nelle **opere metalliche** (Ceolin)

ARCHITETTURE
NAVALI
E FACCIATE CIVILI

CUCINE
PROFESSIONALI

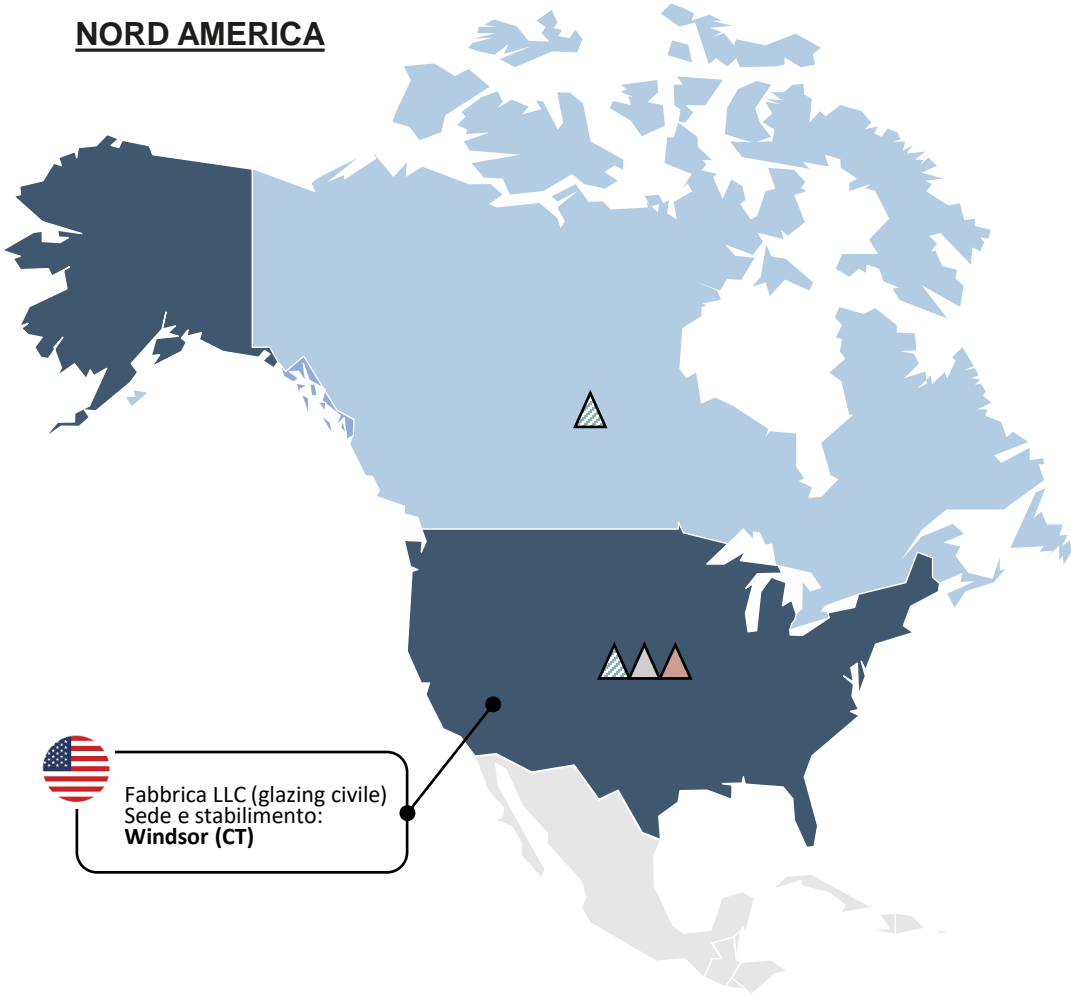
MESTIERI:
INTERIOR
PERSONALIZZATI

SEDI PRODUTTIVE E COMMERCIALI NEL MONDO

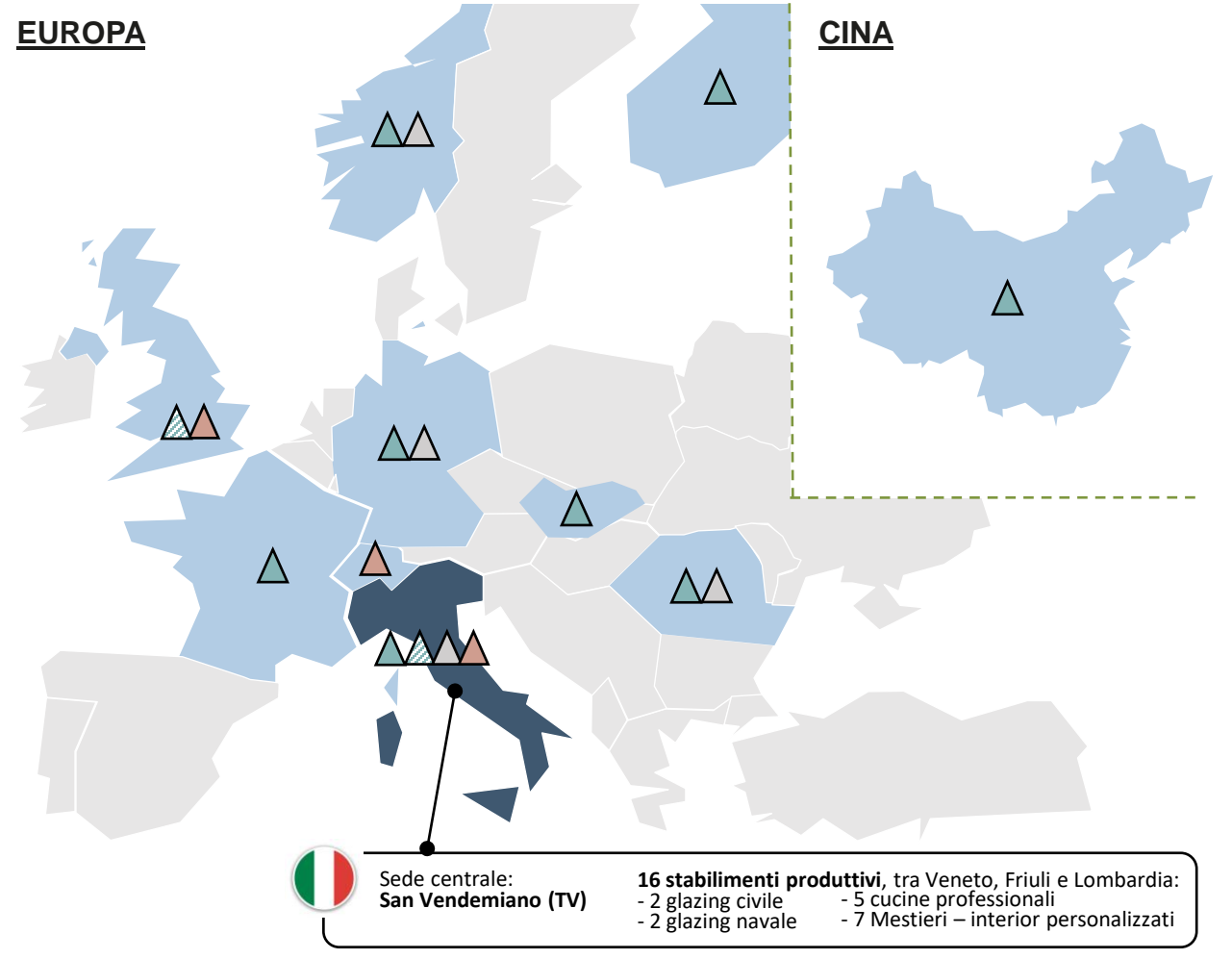


23 FILIALI, 17 IMPIANTI PRODUTTIVI, 12 PAESI, 3 CONTINENTI

NORD AMERICA



EUROPA



■ Sede produttiva + amministrativa e/o commerciale
■ Sede commerciale e/o amministrativa

▲ Architetture navali & Facciate civili

▲ Cucine professionali

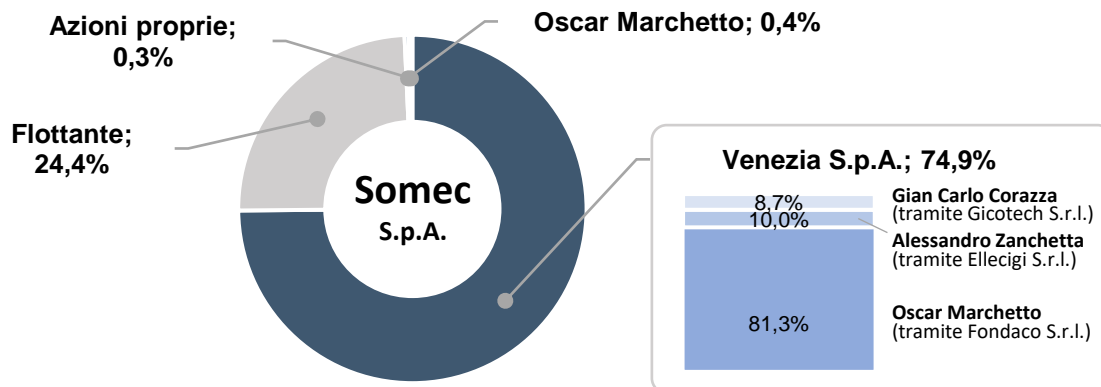
▲ Mestieri: Interior personalizzati

AZIONARIATO E GOVERNANCE



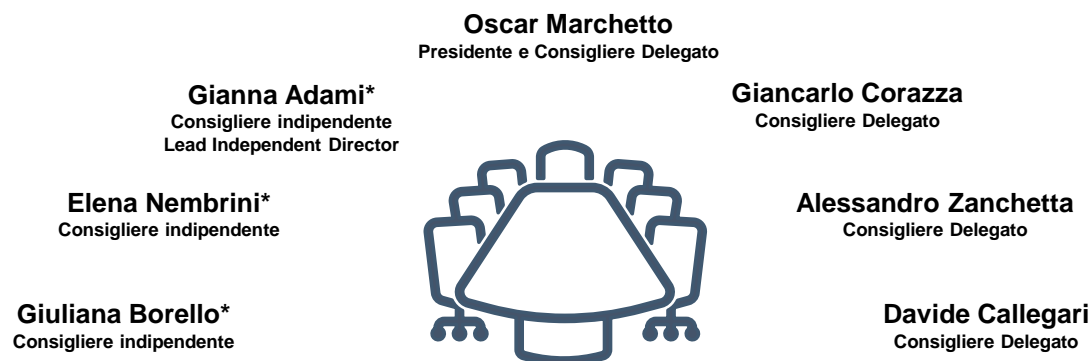
LA VISIONE STRATEGICA DELL'IMPREDITORE INCONTRA LE COMPETENZE TECNICHE E GESTIONALI DEI MANAGER

STRUTTURA DELL'AZIONARIATO



COMPOSIZIONE DEL CDA

RINNOVATO IL 4 MAGGIO 2023



(*) Componenti dei comitati (Remunerazioni e Nomine; Controllo, Rischi e Sostenibilità; Parti Correlate)

TOP MANAGEMENT



Oscar Marchetto Presidente e Amministratore Delegato

- Classe 1964, imprenditore seriale e ambasciatore dell'eccellenza costruttiva italiana nel mondo
- Azionista di Somec dal 2013, in maggioranza dal 2014. Da allora ne è presidente e a.d.
- Cofondatore di Nice (primi anni '90), cofondatore di Fabbrica (2016)



Gian Carlo Corazza Direttore Generale business navale (Somec S.p.A.)

- Classe 1963, in Somec dal 2008 inizialmente come amministratore delegato e COO
- Esperienza ventennale nel *marine glazing*, con oltre 100 progetti navali portati a termine
- Co-fondatore e amministratore delegato di Navaltech (oggi Gruppo Somec) e Tecnomontaggi S.r.l.



Alessandro Zanchetta Direttore Finanziario di gruppo

- Classe 1969, CFO di Somec dal 2008
- Laureato in economia aziendale, presso l'Università Ca' Foscari di Venezia
- Precedenti esperienze in Permasteelisa (2001-2008), CK Retail Europe (1999-2001) e Stefanel (1995-1999)



Davide Callegari Direttore Generale di gruppo

- Classe 1974, in Somec dal 2018 inizialmente come Direttore delle Operations
- Laureato in economia aziendale, presso l'Università Ca' Foscari di Venezia
- Precedenti esperienze in Nice (2005 - 2018), OM Spa (2002-2005) e Zoppas Industries (1999-2002)



Alberto De Gobbi Presidente e Amministratore Delegato di Fabbrica LLC

- Classe 1962, co-fondatore di Fabbrica LLC nel 2016
- Diploma di geometra conseguito all'Istituto Palladio di Treviso
- Precedenti esperienze in Permasteelisa (1990 - 2015) e Frizerga USA (1985-1990)



Claudio Daniele COO e Direttore Finanziario di Fabbrica LLC

- Classe 1967, co-fondatore di Fabbrica LLC nel 2016
- Laureato in economia e commercio, presso l'Università di Trento
- Precedenti esperienze in Permasteelisa (1999 - 2015), Luxottica USA (1997-1999) e Deloitte



Diego Frattarolo Direttore Risorse umane, ICT e Servizi generali

- Classe 1969, in Somec dal 2020
- Laureato in economia aziendale all'Università Ca' Foscari di Venezia
- Precedenti esperienze in Banca Finint (2008 - 2019) e ZML Industries (2003 - 2008)

PUNTI DI FORZA E STRATEGIA



I PILASTRI DEL VANTAGGIO COMPETITIVO E L'APPROCCIO STRATEGICO VOLTO A RAFFORZARLO



1

LEADERSHIP MONDIALE NEL GLAZING NAVALE, con una quota di mercato stimata dell'80% protetta da elevate barriere all'entrata: accreditamento presso i grandi clienti, reputazione, capacità di innovare, ampio backlog

2

DIVERSIFICAZIONE NEL CIVILE, in ambiti attigui e sinergici, tra cui glazing e food **service equipment**: business dalla diversa ciclicità, con minori o inesistenti rischi legati al backlog

3



elevato potenziale di creazione di valore grazie al business model unico e alle innumerevoli opportunità di crescita

4

AMPI SPAZI DI CRESCITA favoriti dai macrotrend settoriali e dalla **frammentazione dei mercati di riferimento**: risparmio energetico & sostenibilità, urbanizzazione, maggior concentrazione della ricchezza, nuovi stili di vita e di consumo

5

INTERNALIZZAZIONE TOTALE dei processi di produzione a differenza della maggior parte dei concorrenti, che operando come contraenti appaltano

6

QUALITA' E REPUTAZIONE DEL TOP MANAGEMENT

Glazing navale e civile gestiti da manager universalmente noti nel settore. Imprenditori e fondatori delle imprese artigiane tutt'ora coinvolti e co-investiti nel progetto Mestieri

7

BUSINESS A BASSA INTENSITA' DI CAPITALE, che richiede investimenti contenuti con positivo impatto sugli ammortamenti e sui flussi di cassa

8

FORTE GENERAZIONE DI CASSA: storicamente tra il 60% e il 70% dell'Ebitda si converte in cassa a disposizione di nuove acquisizioni e remunerazione degli azionisti



«Grazie alla capacità di generare cassa e al sano e prudente ricorso alla leva finanziaria, Somec persegue la crescita organica e tramite acquisizioni di tutte le proprie divisioni di business, puntando sulle sinergie commerciali e produttive in qualità di acceleratore dello sviluppo»



IPO (2018)

- Num. azioni collocate: **1.780.000**, pari al **25,8%** del capitale sociale, di cui:
- **1.200.000 di nuova emissione**, raccolti **21,6 €m**
- **580.000 cedute** da Venezia S.p.A., inclusa greenshoe
- Prezzo di collocamento: **18 € per azione**, controvalore totale di **32,0 €m**
- Mercato: **AIM**, oggi Euronext Growth Milan
- Global coordinator: **Intermonte Sim**
- Capitalizzazione iniziale: **124,2 €m**
- Razionale dell'IPO: - finanziare l'**acquisizione del 50,8% di Fabbrica**
- guadagnare notorietà e attrarre nuovi talenti
- Avvio negoziazioni: **14 maggio 2018**

ANDAMENTO DEL TITOLO

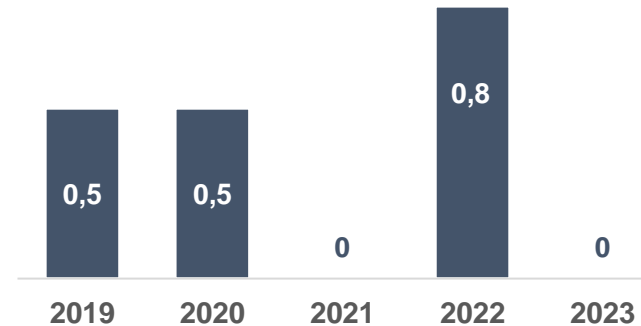


PASSAGGIO AL LISTINO PRINCIPALE (2020)

- Struttura dell'operazione: **translisting**, con pubblicazione di un Prospetto Informativo, senza collocamento di azioni
- Mercato: MTA, oggi **Euronext Milan**
- Sponsor e Specialist: **Intermonte Sim**
- Razionale dell'operazione: - aumentare la visibilità e gli scambi
- accedere ad un più ampio bacino di investitori
- Capitalizzazione: **104,9 €m**
- Efficacia passaggio: **4 agosto 2020**

STORIA DEI DIVIDENDI

€ per azione



Capitale Sociale: **6.900.000 €m**
 Numero azioni ord.: **6.900.000**
 Azioni speciali / voto maggiorato: **no**
 Azioni proprie: **22.900**

ISIN: **IT0005329815**
 Mercato: **Euronext Milan**
 Ticker: **EXM: SOM**
 Bloomberg: **SOM:IM**
 Lotto minimo: **1**

Specialist: **Intermonte Sim**
 Copertura analisti: **Intermonte Sim, Stifel**

Prossimo obiettivo: l'ammissione al segmento STAR
previo soddisfacimento di tutti i requisiti previsti

Disclaimer e Nota Metodologica

Il presente documento è stato redatto da SOMEC S.p.A. (la "Società") esclusivamente ai fini della presentazione dei risultati dell'esercizio 2022 e delle previsioni riguardanti l'esercizio 2023 da parte del Management della Società.

Questo documento non può essere riprodotto o distribuito, in tutto o in parte, da qualsiasi altro soggetto diverso dalla Società, né con qualsiasi altro mezzo. La Società non si assume pertanto alcuna responsabilità per l'uso di questo documento da parte di altri soggetti e per altri scopi.

Le informazioni contenute in questo documento non sono state oggetto di verifica indipendente e non viene rilasciata alcuna dichiarazione, garanzia o impegno, esplicito o implicito, in merito all'accuratezza, completezza o correttezza delle informazioni o opinioni qui contenute.

Questa presentazione contiene informazioni e dichiarazioni previsionali elaborate dalla Società. Le dichiarazioni previsionali sono dichiarazioni che non rappresentano fatti storici. Queste dichiarazioni includono: proiezioni e stime finanziarie e le loro ipotesi sottostanti, dichiarazioni riguardanti piani, obiettivi e aspettative rispetto a operazioni, prodotti e servizi futuri e dichiarazioni riguardanti piani, prestazioni.

In ogni caso, si avvertono gli investitori che le informazioni e le dichiarazioni previsionali sono soggette a vari rischi e incertezze, molti dei quali difficilmente prevedibili e soggetti a una valutazione indipendente da parte della Società; ciò potrebbe far sì che i risultati e gli sviluppi effettivi differiscano materialmente da quelli espressi, impliciti o previsti nelle dichiarazioni previsionali.

Nessuna rappresentazione, garanzia o impegno è fatto dalla Società al fine di implementare queste dichiarazioni previsionali. Tali rischi e incertezze includono, ma non sono limitati a, quelli contenuti in questa presentazione.

Ad eccezione di quanto richiesto dalla legge applicabile, la Società non si assume alcun obbligo di aggiornare alcuna informazione o dichiarazione previsionale. Né la Società, i suoi azionisti, i suoi consulenti o rappresentanti né qualsiasi altra persona avranno alcuna responsabilità per eventuali perdite derivanti dall'uso di questo documento o dei suoi contenuti o comunque derivanti in relazione a questo documento.

Il presente documento non costituisce un'offerta di vendita o un invito o una sollecitazione di un'offerta a sottoscrivere o acquistare titoli, e ciò non costituirà la base né sarà utilizzato per tale offerta o invito o altro contratto o impegno in alcuna giurisdizione.

In ogni caso, l'utente di questo documento rimane l'unico responsabile delle proprie ipotesi, analisi e conclusioni.

///

*Tutti i dati contenuti nel presente documento sono **dati consolidati**.*

*La rettifica incorporata nell'**EBIT rettificato** e nel **Risultato netto consolidato rettificato**, dell'ammontare rispettivamente pari a 2,7 e 2,1 milioni di euro, riguarda i significativi accantonamenti per svalutazioni di crediti commerciali relativi a due clienti esteri.*

*La **Posizione Finanziaria Netta ante-IFRS16** corrisponde all'indebitamento finanziario netto inclusivo dei derivati attivi correnti e non correnti e al netto delle passività per leasing correnti e non correnti rilevate in accordo con le disposizioni dell'IFRS 16.*

RISULTATI FY 2022 E GUIDANCE FY 2023

HIGHLIGHTS



Il **2022**, l'anno dell'**evoluzione**: dalla riorganizzazione in **3 divisioni** ai 36 €m investiti in **acquisizioni**, per lanciare **Mestieri** e rafforzare la presa sul promettente business delle **facciate civili** negli USA e in Europa



Oscar Marchetto

Presidente e Amministratore Delegato

Ricavi a 329 €m (+27%) e **backlog a 934 €m**, entrambi al **record storico**, a fronte di un **Ebitda stabile a 23,2 €m**, gravato dal rincaro di materie prime ed energia. Redditività in recupero nel 2H (8,0%), come previsto.

Effetto acquisizioni su **Ebit rett. (5,6 €m)**, **Risultato netto consolidato rett. (1,6 €m)** e **Posizione finanziaria netta (54,2 €m ante-IFRS 16)**



Alessandro Zanchetta

Group CFO

Atteso un **2023 in crescita** grazie alla **bontà della strategia** di Somec e all'efficace **azione manageriale**, pur in un contesto in deterioramento.

Ricavi previsti oltre **360 €m**, **Ebitda** non inferiore a **30 €m** (Ebitda margin oltre l'8%) e **Posizione finanziaria netta** ante-IFRS 16 sotto i **40 €m**



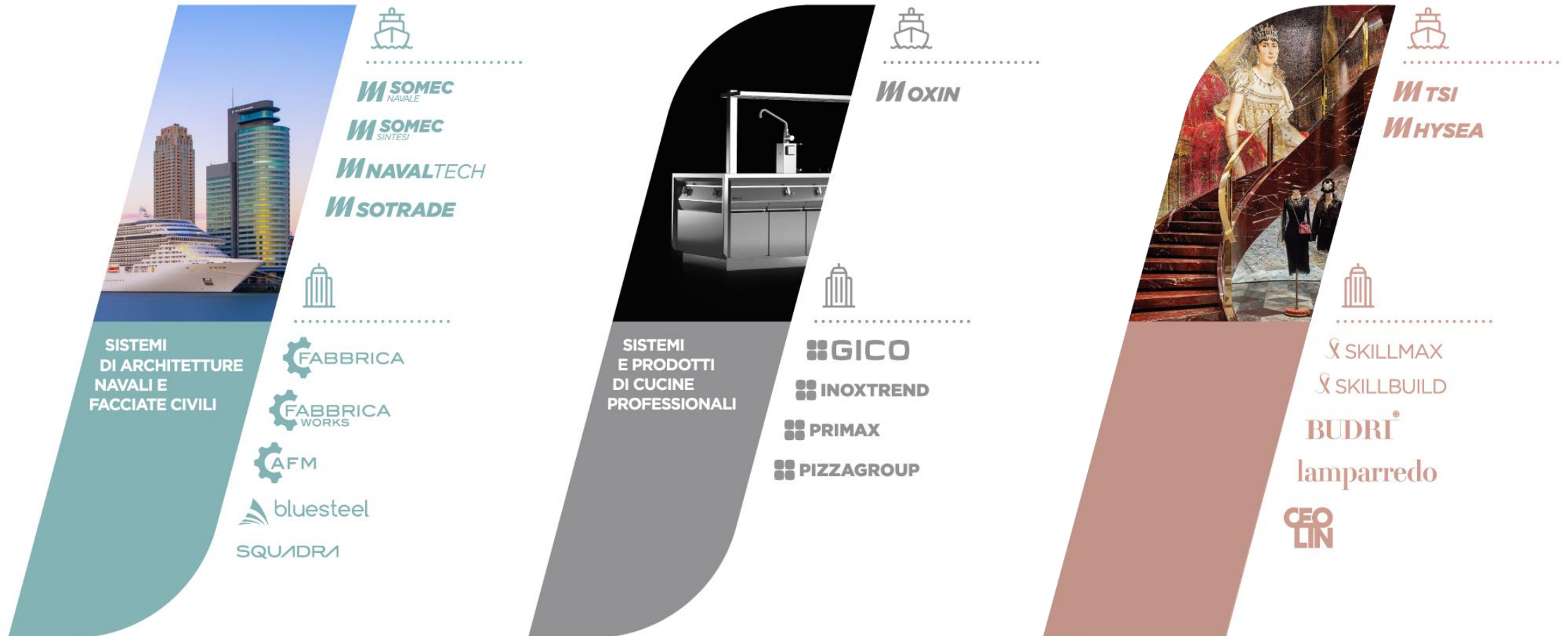
Oscar Marchetto

Presidente e Amministratore Delegato

LA RIORGANIZZAZIONE IN TRE DIVISIONI



CON IL VARO DI MESTIERI E' INIZIATA UNA NUOVA FASE EVOLUTIVA DELLA STORIA DEL GRUPPO



Da azienda specializzata in involucri vetrati sulle navi da crociera a **gruppo industriale diversificato e sinergico**, ambasciatore nel mondo dell'**eccellenza costruttiva italiana** in ambito **navale e civile**

2022: LE SFIDE E LE OPPORTUNITA' (COLTE)



IL RAPIDO DETERIORAMENTO DELLO SCENARIO MACRO IMPATTA SULLA REDDITIVITA' MA APRE NUOVE STRADE

IL CONTESTO DI MERCATO

- **Marzo - Scoppio della guerra in Ucraina,** sanzioni occidentali alla Russia
- **1H - Forti incrementi nei prezzi di acciaio, alluminio e vetro,** che incidono fino al 35% del costo delle commesse navali
- **FY - Repentino rialzo dei tassi di interesse** deciso dalle banche centrali per combattere l'inflazione
- **1H - Fallimento di due clienti esteri,** cantieri attivi in Germania e Croazia: evento mai accaduto nella storia di Somec
- **FY - Aumento dei costi dell'energia**

GLI EFFETTI SUL GRUPPO

- ➔ **Nessuno:** no rapporti commerciali diretti o indiretti con clienti in Russia, Ucraina e Bielorussia
- ➔ **Revisione al ribasso della marginalità a vita intera delle commesse in corso (1H22)**
- ➔ **Nessuno:** contratto di finanziamento bancario in pool per max. 60 €m sottoscritto a marzo 2022 a condizioni pre-crisi
- ➔ ● **Svalutazione a conto economico dei crediti commerciali per 2,7 €m**
● **Nessun rischio derivante dai grandi cantieri**
- ➔ **Aggravio di 0,9 €m su Ebitda ed Ebit 2022**

LE AZIONI INTRAPRESE

Attento monitoraggio del contesto geopolitico, macroeconomico e valutario

- **Rinegoziazione del soft backlog navale**
- **Focus sul mercato americano, meno inficiato**
- **Focus sul refitting**

Utilizzo delle linee di credito per una campagna acquisizioni da 36 €m (*) al fine di diversificare e rafforzare il business. Focus su:

- **Facciate civili in Europa** (Fabbrica, Bluesteel)
- **Interni** (Lamp Arredo, Budri. Ceolin dal 2023)

Confermato il focus nel navale sui grandi clienti, solidi e spesso a controllo statale





Riflessioni a tema autoproduzione di energia

(*) Inclusi il prezzo delle partecipazioni acquistate, la valorizzazione delle clausole di earn-out e di put and call, nonché l'indebitamento netto delle società entrate nel perimetro di consolidamento.

36 €M PER 4 ACQUISIZIONI STRATEGICHE



LA CAMPAGNA ACQUISIZIONI PROCEDE SERRATA PER RAFFORZARE GLAZING CIVILE E INTERIORS

				
Profilo	<ul style="list-style-type: none"> ● Specialista nella realizzazione di facciate civili ad alto contenuto tecnologico e di design ● Stati Uniti, Canada ● Ricavi 2021 pari a 93,7 \$m, già interamente consolidati 	<ul style="list-style-type: none"> ● Azienda trevigiana, attiva all'estero nei sistemi ingegnerizzati di facciate e serramenti ● 80% estero (UK, Svizzera,DK) ● Ricavi 2020 pari a 5,2 €m, Ebitda per 0,2 €m 	<ul style="list-style-type: none"> ● Azienda modenese tra le eccellenze mondiali nella lavorazione del marmo ● Clientela internazionale ● Ricavi 2021 pari a 11,3 €m, Ebitda per 1,3 €m 	<ul style="list-style-type: none"> ● Azienda trevigiana specializzata in arredi metallici ed elementi ornamentali ● Italia, estero in via di sviluppo ● Ricavi 2021 pari a 6,3 €m, Ebit e Utile netto pari a 0,4 €m
Operazione	<ul style="list-style-type: none"> ● Acquisto del 20% per un controvalore di 18,1 \$m. La partecipazione sale così al 70,9% 	<ul style="list-style-type: none"> ● Acquisto del 60% del capitale per 3 €m, di cui 1 €m in aucap, con opzioni call&put sulla quota residua 	<ul style="list-style-type: none"> ● Acquisto del 65% del capitale con opzioni call&put sulla quota residua. Enterprise value di 16,6 €m 	<ul style="list-style-type: none"> ● Acquisto del 60% del capitale per 1,85 €m, con opzioni call&put sulla quota residua
Divisione	<ul style="list-style-type: none"> ● Architetture navali e facciate civili 	<ul style="list-style-type: none"> ● Architetture navali e facciate civili 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mestieri – Interior personalizzati 	<ul style="list-style-type: none"> ● Mestieri – Interior personalizzati
Razionale	<ul style="list-style-type: none"> ● Rafforzare la presenza in Nord America sull'onda della legislazione favorevole ● Fidelizzare i manager strategici (*) 	<ul style="list-style-type: none"> ● Aumentare fatturato e quota nel glazing civile in Europa, forti dell'esperienza US di Fabbrica 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ampliare l'offerta di soluzioni nell'ambito dei progetti costruttivi personalizzati di alta gamma 	<ul style="list-style-type: none"> ● Ampliare l'offerta nella realizzazione di arredi ed interni di alta gamma per hotel, musei, negozi e residenze

Proprio nei periodi più turbolenti, Somec accelera la strategia di crescita per linee esterne che è insita nel DNA aziendale

(*) Nell'ambito dell'accordo, un ulteriore 5% di Fabbrica è stato ceduto dal socio di minoranza, 2.0 Partners, ad alcuni degli attuali manager di Fabbrica stessa.

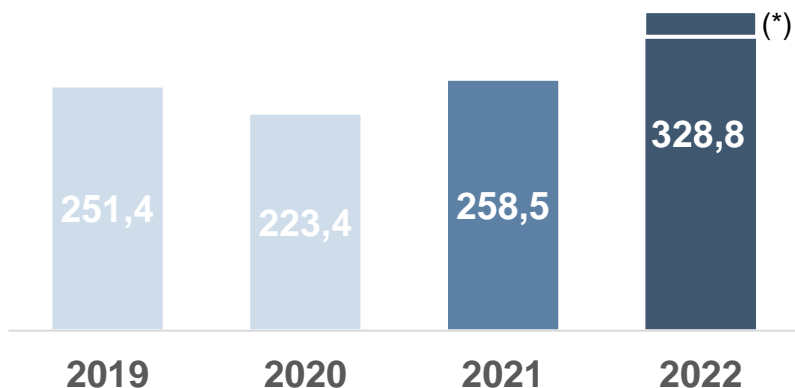
RICAVI



NUOVO RECORD RAGGIUNTO GRAZIE AL CONTRIBUTO DI TUTTE LE DIVISIONI

TOTALE RICAVI

€m - IAS/IFRS



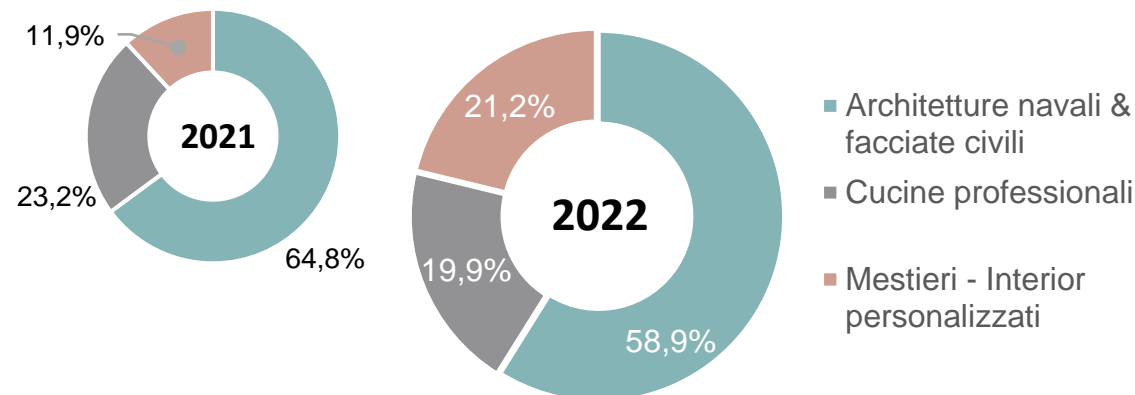
Crescita tot. 2022:
+27,2%

Crescita organica:
+16,9%

(*) Acquisizioni:
+10,3%

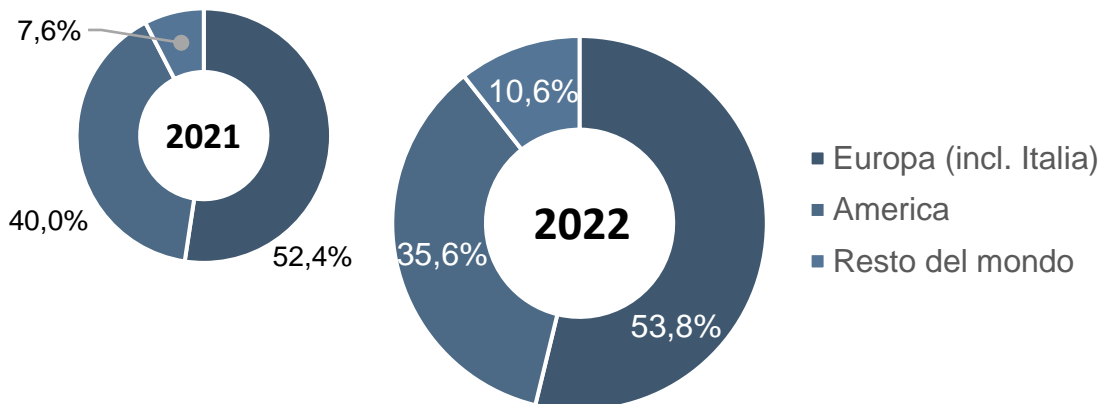
RICAVI PER DIVISIONE

€m - IAS/IFRS



RICAVI PER AREA GEOGRAFICA

€m - IAS/IFRS



- **Crescita organica: contributo di +43,8 €m:**
 - nuove commesse navali e civili
 - forte recupero delle attività di refitting
 - avvio di successo per il progetto Mestieri
- **Acquisizioni: contributo di 26,5 €m:**
 - 11,9 €m da Bluesteel (12 mesi di consolidamento), 13,2 €m da Budri (6 mesi), 1,4 €m da Lamp Arredo (2 mesi)
 - Nessun effetto sui ricavi dall'acquisto del 20% di Fabbrica, già interamente contabilizzati a livello consolidato
- **Effetto cambi favorevole** e pari a +3,1%

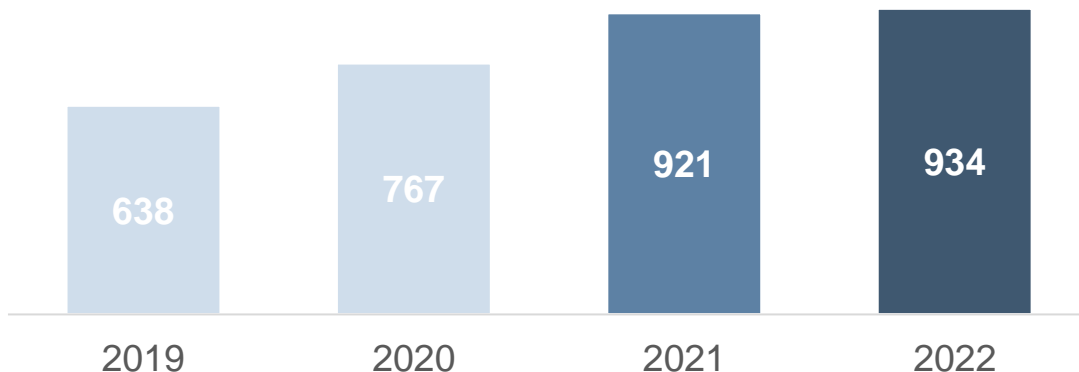
PORTAFOGLIO ORDINI



NUOVO RECORD A FRONTE DI UNO SCONTATO RALLENTAMENTO DEL TASSO DI CRESCITA

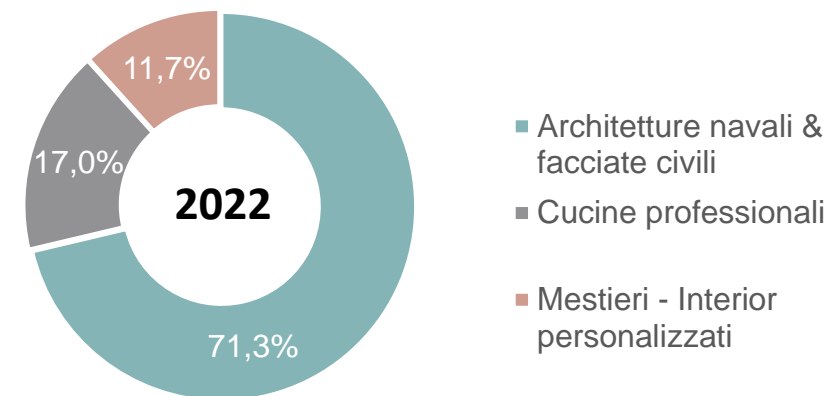
PORTAFOGLIO ORDINI AL 31 DICEMBRE

€m



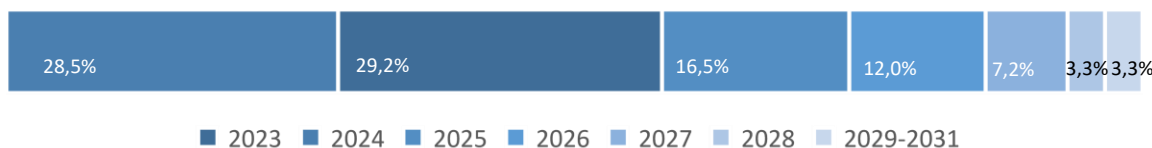
PORTAFOGLIO ORDINI PER DIVISIONE

€m



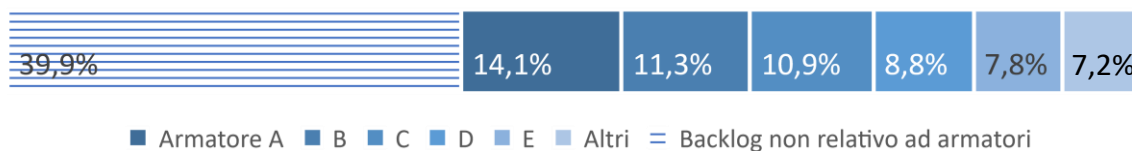
ORIZZONTE TEMPORALE DEL PORTAFOGLIO ORDINI

% sul totale



CONCENTRAZIONE DEL PORTAFOGLIO ORDINI PER ARMATORI

% sul tot.



- **Nuovi ordini totali per 250 €m** contrattualizzati nel 2022
- Ben **164 \$m** di contratti aggiudicati a Fabbrica per le **facciate di edifici negli Stati Uniti**
- Portafoglio ordini destinato a diventare in futuro una **misura sempre meno rappresentativa** dell'andamento del business di Somec, alla luce di:
 - espansione in business che non operano su commessa
 - Focus sul refitting che opera attraverso ordini infra-annual

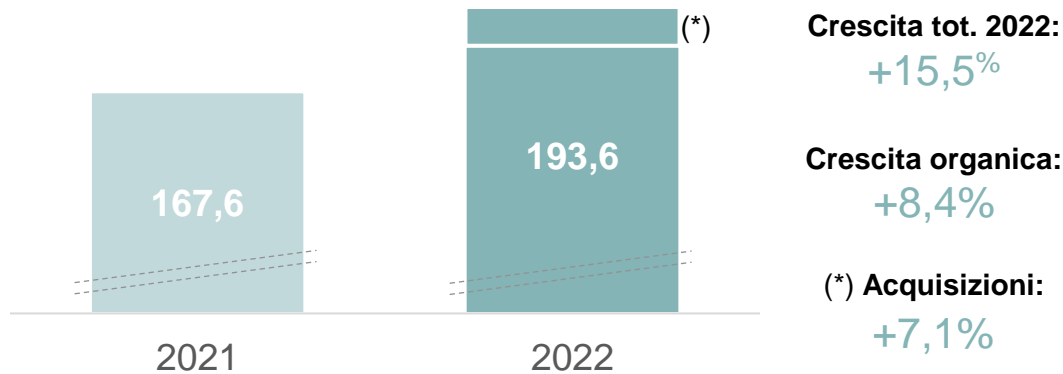
ARCHITETTURE NAVALI E FACCIATE CIVILI



RICAVI IN RIALZO DEL 15,5% A FRONTE DI UN EBITDA IN CALO DEL 36,4%

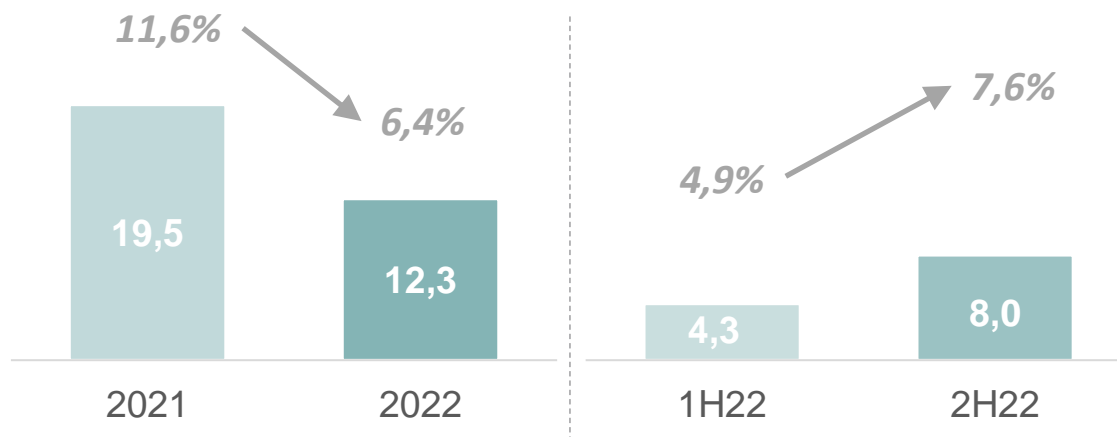
RICAVI DELLA DIVISIONE

€m



EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- **Segmento navale:**

- piena ripresa post-Covid delle attività di new building
- forte incremento del refitting, soprattutto negli ultimi mesi 2022

- **Segmento civile:**

- forte sviluppo organico negli Stati Uniti, grazie alle nuove commesse di Fabbrica
- Sbarco in Europa grazie all'acquisizione di Bluesteel (contributo di 11,9 €m)

- **Redditività trainata dal business civile US di Fabbrica**

- **H1: impatto negativo dalla revisione della marginalità a vita intera delle commesse in corso**, a sua volta indotta dall'aumento dei costi di materie prime ed energia
- Venuto meno il contributo legato al Covid (Paycheck Protection Program) di cui Fabbrica aveva beneficiato nel 2021 per 4,3 €m

CUCINE PROFESSIONALI



RICAVI IN RIALZO DEL 9% A FRONTE DI UN EBITDA IN CALO DEL 17,5%

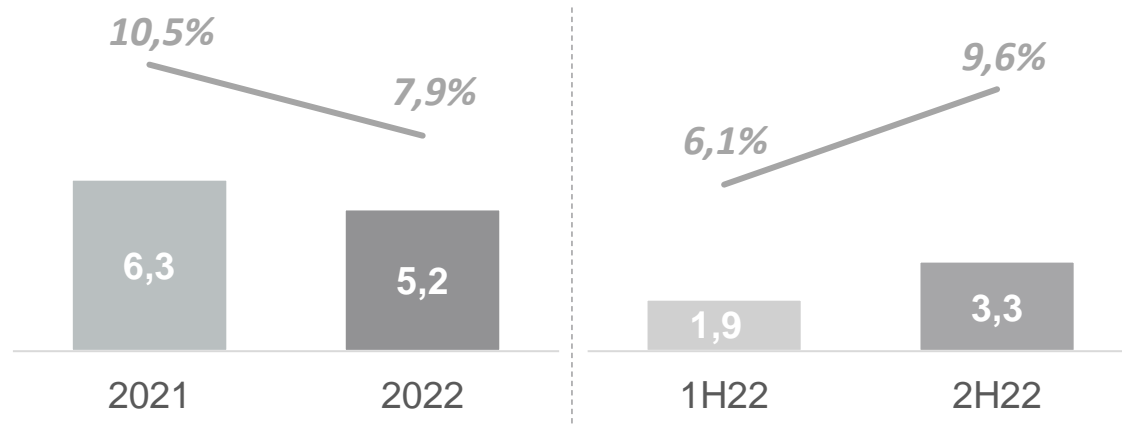
RICAVI DELLA DIVISIONE

€m



EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- **Crescita interamente organica**
- **Nuove commesse navali** ottenute da Oxin
- **2H: revisione del pricing in ambito civile**, in risposta all'aumento dei costi delle materie prime

- **Impatto negativo dall'aumento dei costi di materie prime e semilavorati**, in particolare acciaio e componenti tecnici ed elettronici...
- **...mitigato nel 2H dall'adeguamento dei listini**
- Significativi costi nel 1H per attività promozionali sostenuti da Pizza Group

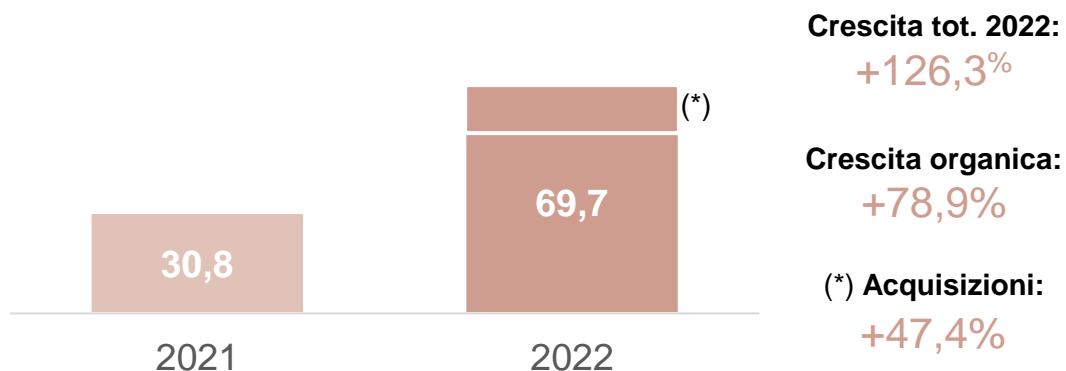
MESTIERI - INTERIOR PERSONALIZZATI



RICAVI PIU' CHE RADDOPPIATI (+126,3%), EBITDA IN PROGRESSO DI 8,3 €M

RICAVI DELLA DIVISIONE

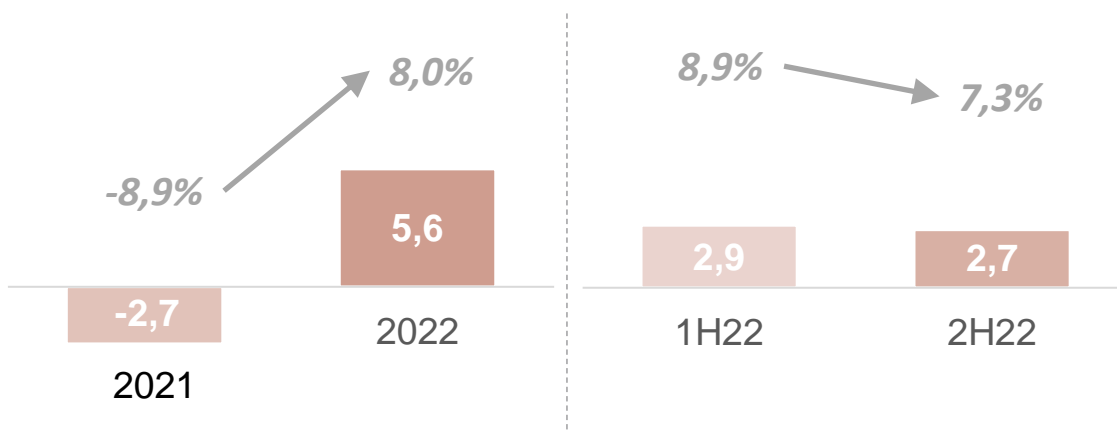
€m



- Forte progresso del business a un anno dal varo del progetto
- **Importante commessa**, la maggiore nella storia di TSI (interior navali), da parte di Azamara Cruises
- **Contributo delle neoacquisite Budri (marmo) e Lamp Arredo (lavorazioni metalliche) per totali 14,6 €m**

EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- **Miglioramento del mix** grazie alla ripresa post-Covid delle attività di refitting navale (ad alta marginalità), di cui ha beneficiato TSI
- 1H: effetto commessa Azamara Cruises, completata nel semestre
- 2H: contributo immediatamente positivo da **Budri e Lamp Arredo**

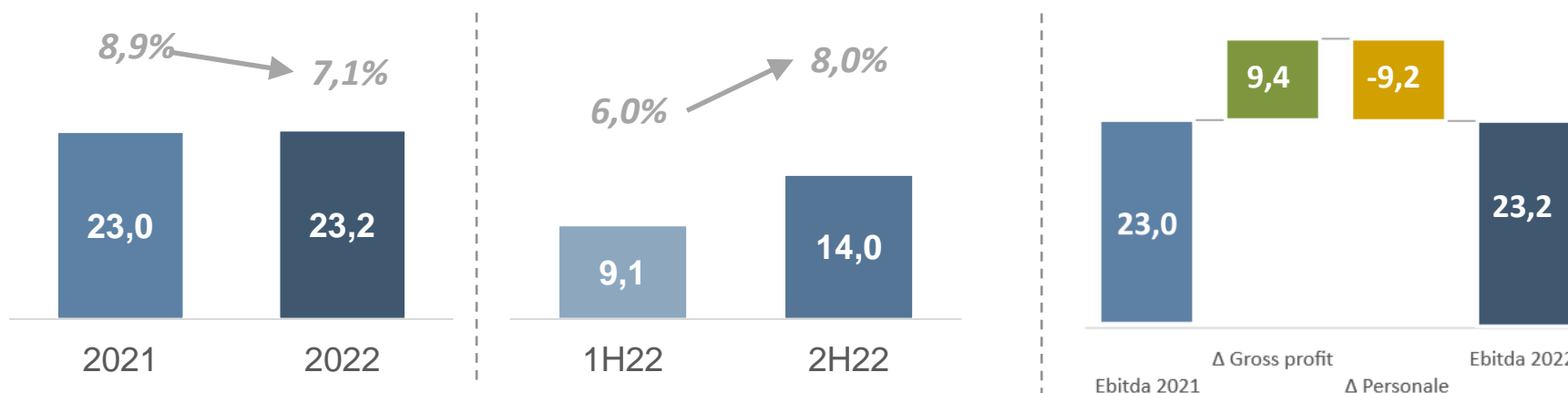
REDDITIVITA' OPERATIVA



EBITDA STABILE, MARGINE IN RECUPERO NEL 2H. EFFETTO ACQUISIZIONI SULL'EBIT RETTIFICATO

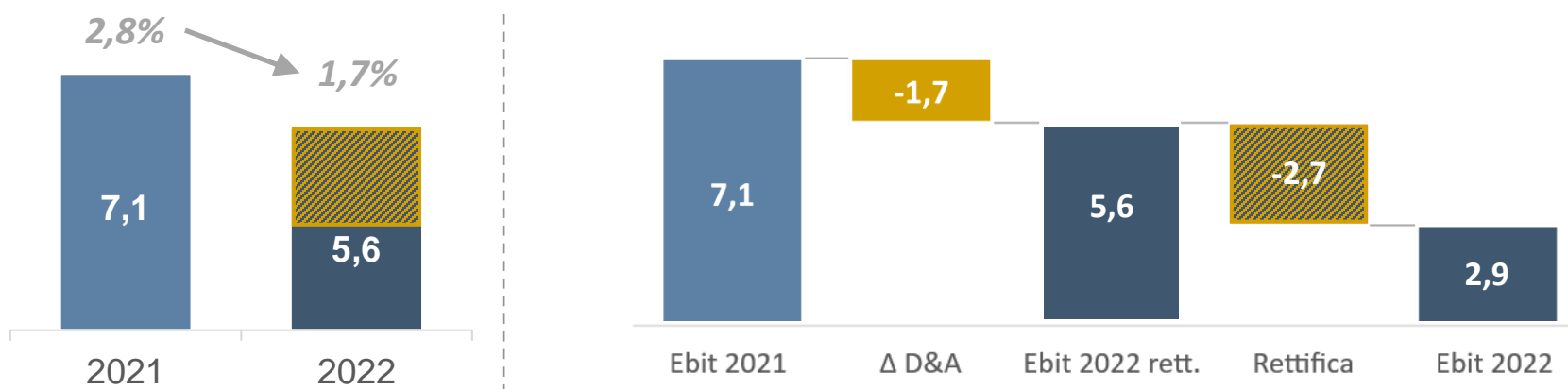
EBITDA E MARGINE EBITDA DI GRUPPO

€m



EBIT RETT. E MARGINE EBIT RETT. DI GRUPPO

€m



- **1H** impattato dalla revisione della marginalità a vita intera delle commesse in corso, a sua volta indotto dai prezzi di materie prime ed energia
- Venuto meno il contributo legato al Covid (Paycheck Protection Program) di cui Fabbrica aveva beneficiato nel 2021 per 4,3 €m
- **Robusto miglioramento del margine Ebitda nel 2H**, come previsto e anticipato al mercato, merito di:
 - minor incidenza dei business a commessa, grazie alla diversificazione
 - revisione del pricing
 - focalizzazione sulle attività ad alta marginalità
 - contenimento dei costi di struttura
- **Ammortamenti in aumento**, in scia alla crescita esterna

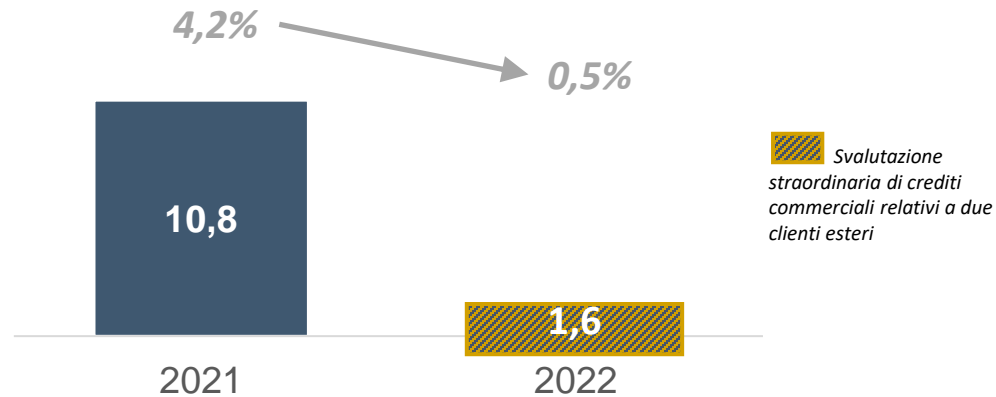
REDDITIVITA' NETTA E GENERAZIONE DI CASSA



RISULTATO NETTO POSITIVO AL LORDO DI SVALUTAZIONI STRAORDINARIE, FLUSSO DI CASSA ROBUSTO

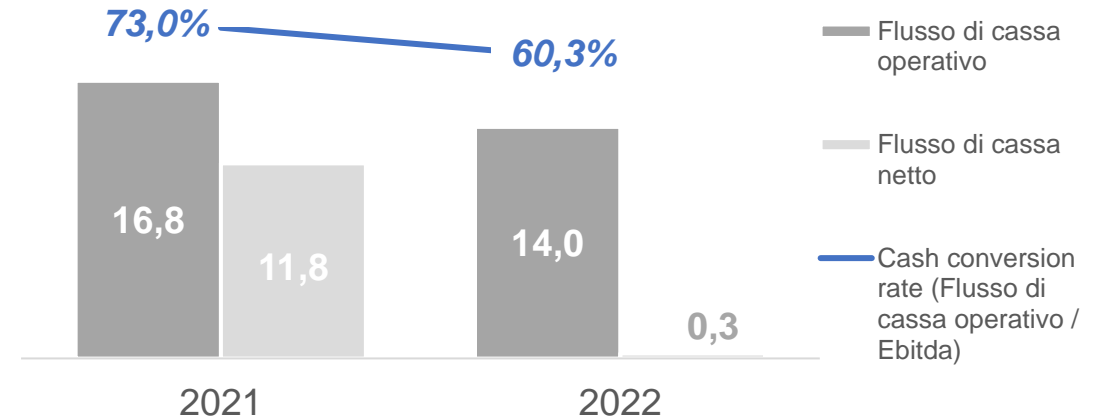
RISULTATO NETTO RETT. E MARGINE NETTO RETT.

€m



GENERAZIONE DI CASSA

€m



- Maggiori impatti dalla gestione finanziari e fiscale:
 - **Oneri finanziari per 2 €m** legati all'aumento dell'indebitamento lordo generato dalle acquisizioni
 - **Imposte sul reddito per 1,4 €m** (0,5 €m nel 2021)
- **Inefficace comparazione con il 2021**, che aveva beneficiato di:
 - contributo legato al Covid (Paycheck Protection Program) percepito da Fabbrica
 - ri-misurazione del fair value dell'opzione put vantata dai soci di minoranza di TSI

- **Robusta generazione di cassa dalle attività** caratteristiche (14,0 €m, seppure in calo del 16,7% rispetto al 2021)...
- ...completamente assorbita dagli **esborsi per le acquisizioni**
- **Cash conversion al 60,3%**, in linea con le performance storiche sebbene in calo rispetto al 2021

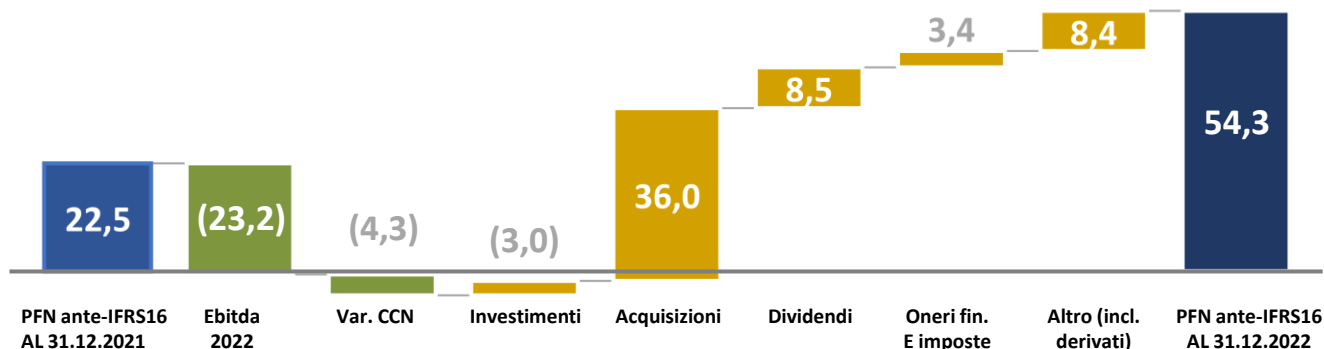
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA



L'INTENSA CAMPAGNA ACQUISIZIONI E I DIVIDENDI PORTANO AL RELEVERAGE DELLA SOCIETA'

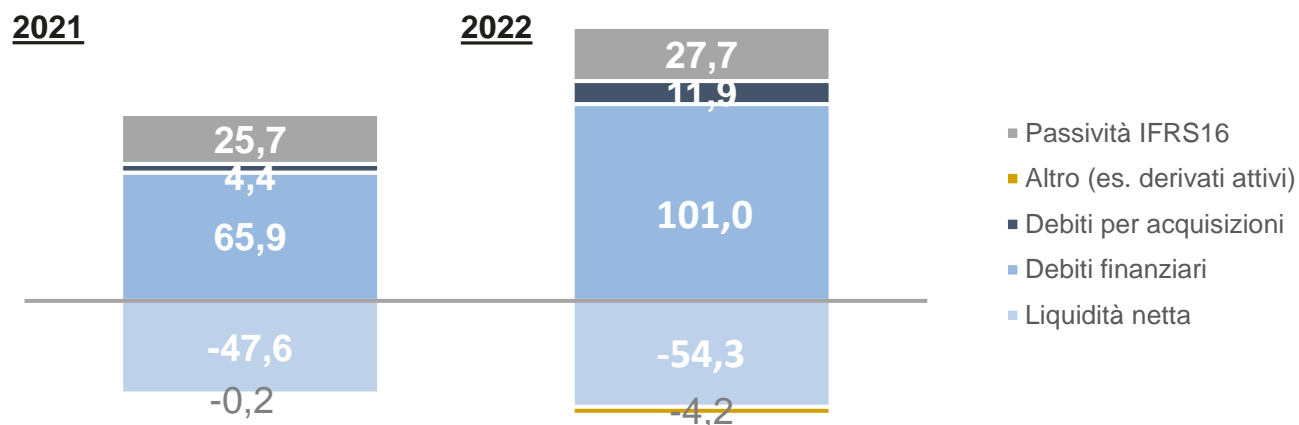
EVOLUZIONE DELLA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA ANTE-IFRS16

€m



COMPOSIZIONE DELLA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

€m



- **Impatto delle acquisizioni pari a 36 €m**, comprensivo di:
 - esborso per l'acquisto della partecipazione
 - valorizzazione delle clausole di earn-out e di put and call (11,9 €m a Stato Patrimoniale)
 - indebitamento netto delle neo-controllate
- **Capex per 3 €m**, a conferma della bassa intensità di capitale del business
- **Significativo livello di dividendi erogati nel corso del 2022**: 5,5 €m ai soci di Somec S.p.A., 3 €m alle minoranze di Fabbrica
- **Leverage ratio** (PFN ante-IFRS16 / Ebitda) **da 0,98x** a fine 2021 **a 2,34x** a fine 2022

LA STRATEGIA 2023



CRESCITA DEI RICAVI E MARGINALITA' IN RECUPERO GRAZIE AD AZIONI MANAGERIALI BEN IDENTIFICATE

IL CONTESTO

- **Instabilità geopolitica** permanente a causa del conflitto in Ucraina, tutt'ora in corso
- **Quadro macroeconomico incerto**, tra inflazione, politiche monetarie restrittive, fallimenti bancari e rischi di recessione
- **Lento ma costante decremento dei prezzi delle materie prime e dell'energia**, che accelererebbe in caso di recessione



Architettura navali e facciate civili

- **Recupero della produttività e redditività delle commesse** in essere e in portafoglio
- **Focus sul refitting navale**, business ad alta marginalità
- **Rinegoziazione del soft backlog**, con effetti positivi di medio termine

Cucine professionali

- **Revisione del pricing** finalizzata alla normalizzazione della redditività

Mestieri – Interior personalizzati

- **Consolidamento delle acquisizioni**, compresa Gino Ceolin
- **Emergenza delle sinergie commerciali tra le controllate**, alla base del progetto Mestieri
- **Monitoraggio di nuove opportunità**, da valutare con il consueto approccio disciplinato alla leva finanziaria

I PUNTI DI FORZA DI SOMEC

- **Trend e macro-trend positivi** per i settori di operatività del Gruppo
- **Solidità del backlog** in essere
- **Benefici della strategia di diversificazione di business e geografica** in termini di sviluppo dell'attività e di mitigazione dei rischi
- **Business a bassa intensità di capitale**, che genera cassa senza richiedere ingenti investimenti in capex



GLI OBIETTIVI ECONOMICO-FINANZIARI 2023



PER LA PRIMA VOLTA DALL'IPO, SOMEC RILASCIAMO LE GUIDANCE PER L'ESERCIZIO IN CORSO

RISULTATI FY 2022

● Ricavi	328,8 €m	➔
● Ebitda	23,2 €m	➔
<i>Margine Ebitda</i>	7,1%	
● Posizione finanziaria netta (ante IFRS 16)	54,3 €m	➔
● Dividendo	No	➔

OBIETTIVI E GUIDANCE 2023

360+ €m

Mestieri vicina ai 100 €m, a soli due anni dal varo del progetto

30+ €m

marginale Ebitda implicito superiore all'8%

<40 €m

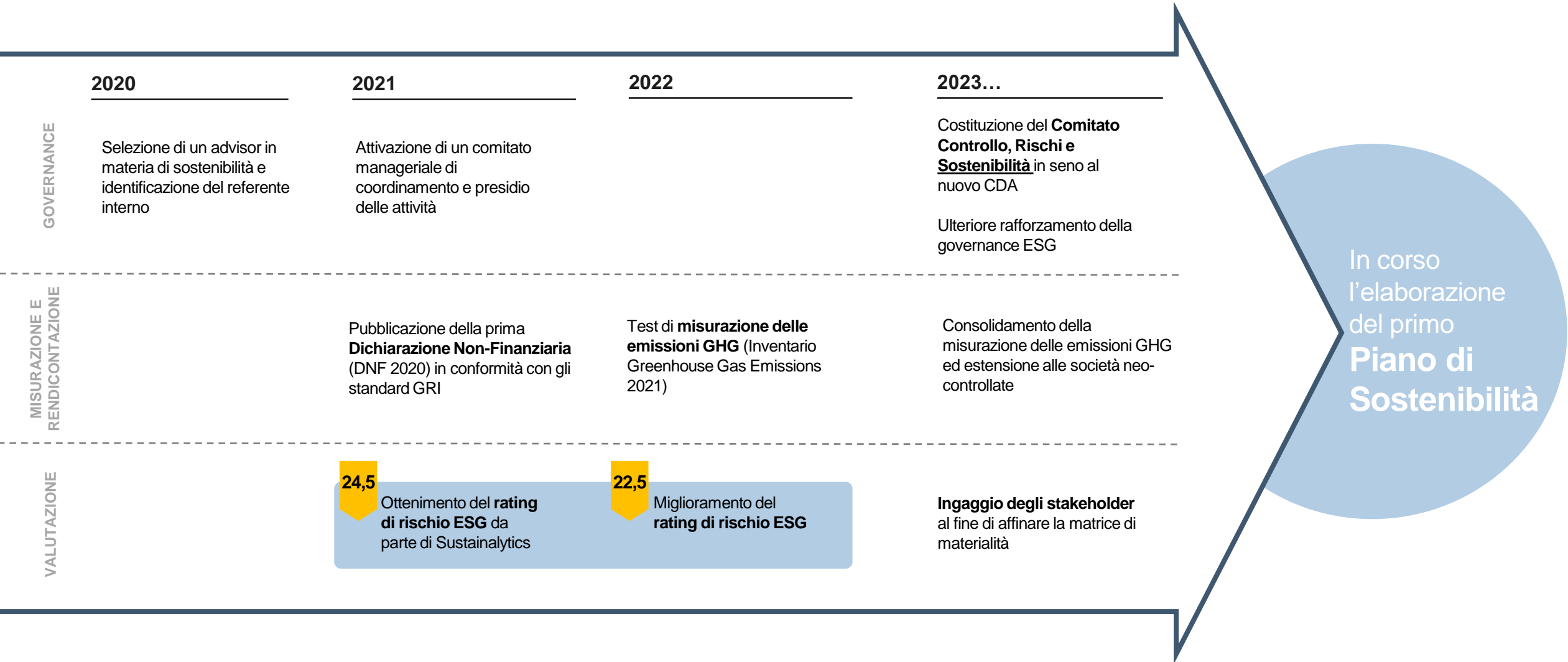
Incluso l'impatto dell'acquisizione di Ceolin (gennaio 2023)

Sì

Ritorno alla cedola nel 2024, a valere sugli utili 2023

IL PERCORSO VERSO LA SOSTENIBILITA'

UN APPROCCIO SERIO E VIA VIA SEMPRE PIU' STRUTTURATO



In corso
l'elaborazione
del primo
**Piano di
Sostenibilità**

APPENDICI

Struttura del Gruppo

Conto Economico riclassificato

Stato Patrimoniale riclassificato

Posizione Finanziaria Netta

Rendiconto Finanziario riclassificato

CONTO ECONOMICO RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di Euro</i>	31.12.2022	%	31.12.2021	%	Δ	Δ %
Ricavi da contratti con i clienti	325.616	99,0%	250.550	96,9%	75.066	30,0%
Altri ricavi e proventi	3.228	1,0%	7.930	3,1%	(4.702)	-59,3%
Totale Ricavi	328.844	100,0%	258.480	100,0%	70.364	27,2%
Acquisti, prestazione di servizi e costi diversi	(249.774)	-76,0%	(188.841)	-73,1%	(60.933)	32,3%
Costo del personale	(55.834)	-17,0%	(46.597)	-18,0%	(9.237)	19,8%
Costi Operativi	(305.608)	-92,9%	(235.438)	-91,1%	(70.170)	29,8%
Risultato Operativo Lordo (EBITDA)	23.236	7,1%	23.042	8,9%	194	0,8%
Ammortamenti e svalutazioni	(20.345)	-6,2%	(15.920)	-6,2%	(4.425)	27,8%
Risultato Operativo (EBIT)	2.891	0,9%	7.122	2,8%	(4.231)	-59,4%
Proventi (oneri) finanziari	(2.041)	-0,6%	4.081	1,6%	(6.122)	-150,0%
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	87	0,0%	82	0,0%	5	6,1%
Risultato Ante Imposte (EBT)	937	0,3%	11.285	4,4%	(10.348)	-91,7%
Imposte dell'esercizio	(1.394)	-0,4%	(507)	-0,2%	(887)	175,0%
Risultato Netto Consolidato	(457)	-0,1%	10.778	4,2%	(11.235)	-104,2%
Risultato Netto di Terzi	1.295	0,4%	2.332	0,9%	(1.037)	-44,5%
Risultato Netto di Gruppo	(1.752)	-0,5%	8.446	3,3%	(10.198)	-120,7%

STATO PATRIMONIALE RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di Euro</i>	31.12.2022	31.12.2021
Immobilizzazioni immateriali	59.517	47.681
<i>di cui Avviamenti</i>	36.699	27.417
Immobilizzazioni materiali	20.893	14.135
Attività per diritti d'uso	27.387	25.544
Partecipazioni in società collegate	351	213
Attività finanziarie non correnti	233	323
Altre attività e passività non correnti	(5.138)	(3.002)
Benefici ai dipendenti	(5.130)	(4.256)
Capitale immobilizzato netto	98.113	80.638
Crediti commerciali	84.152	75.860
Rimanenze di magazzino e acconti	26.213	13.756
Lavori in corso su ordinazione e anticipi da clienti	27.285	22.329
Passività per lavori in corso su ordinazione ed anticipi da clienti	(43.215)	(35.224)
Debiti commerciali	(79.324)	(53.427)
Fondi per rischi e oneri diversi	(1.322)	(1.283)
Altre attività e passività correnti	6.828	2.893
Capitale di esercizio netto	20.617	24.904
Capitale investito netto	118.730	105.542
Patrimonio netto del Gruppo	(31.993)	(47.268)
Patrimonio netto dei Terzi	(4.817)	(10.066)
Posizione finanziaria netta	(81.920)	(48.208)
Fonti di finanziamento	(118.730)	(105.542)

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA



<i>In migliaia di euro</i>	31.12.2022	31.12.2021	Δ
A. Cassa	71	142	(71)
B. Conti correnti e depositi postali	54.273	47.503	6.770
C. Liquidità (A+B)	54.344	47.645	6.699
D. Crediti finanziari correnti	4.608	389	4.219
E. Debiti bancari correnti	(27.756)	(17.393)	(10.363)
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	(14.881)	(13.612)	(1.269)
G. Altre passività finanziarie correnti	(740)	(2.062)	1.322
H. Posizione finanziaria corrente (E+F+G)	(43.377)	(33.067)	(10.310)
I. Posizione finanziaria corrente netta (C+D+H)	15.575	14.967	608
J. Crediti finanziari non correnti	2.383	-	2.383
K. Debiti bancari non correnti	(61.094)	(34.936)	(26.158)
L. Obbligazioni emesse	-	-	-
M. Altre passività finanziarie non correnti	(11.129)	(2.517)	(8.612)
N. Posizione finanziaria non corrente (J+K+L+M)	(69.840)	(37.453)	(32.387)
O. Posizione finanziaria netta (I+N) ante effetto IFRS 16	(54.265)	(22.486)	(31.779)
P. Effetto IFRS 16 - Lease	(27.655)	(25.722)	(1.933)
Debiti finanziari per leasing - quota corrente	(4.757)	(3.917)	(840)
Debiti finanziari per leasing - quota non corrente	(22.898)	(21.805)	(1.093)
Q. Posizione finanziaria netta (O+P Effetto IFRS 16)	(81.920)	(48.208)	(33.712)

RENDICONTO FINANZIARIO RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di euro</i>	31.12.2022	31.12.2021
Flussi di cassa dall'attività operativa	13.967	16.819
Flussi di cassa dall'attività di investimento	(13.681)	(5.032)
Free Cash Flow	286	11.787
Flussi di cassa dall'attività di finanziamento	5.204	(7.627)
Flusso monetario del periodo	5.490	4.160
Disponibilità liquide all'inizio del periodo	47.645	41.843
Effetto delta cambi su disponibilità liquide	1.209	1.642
Disponibilità liquide alla fine del periodo	54.344	47.645

PROSSIMI EVENTI

12 maggio 2023

Midcap Annual Conference

organizzata da TP ICAP | Midcap Partners
Parigi, Pavillon Gabriel

8 giugno 2023

Roadshow

organizzato da Stifel

26/27 giugno 2023

Mid&Small virtual conference

organizzata da Virgilio IR

26 settembre 2023

CDA per l'approvazione dei risultati 1H 2023

San Vendemiano

[SOMECGRUPPO.COM](https://www.somecgruppo.com)

CONTATTI PER GLI INVESTITORI



Andrea Moretti
Investor Relations Manager

Via Palù, 30 - 31020 San Vendemiano
Treviso, Italia

+39 0438 471 1998
investorrelations@somecgroup.com

SOMEC
GRUPPO