

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

~1.000
DIPENDENTI
AL 30/06/2023

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

845 €M
PORTAFOGLIO
ORDINI
AL 30/06/2023

360+ €M
RICA VI 2023E

ARCHITETTURE NAVALI E FACCIATE CIVILI

TALENTA: 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

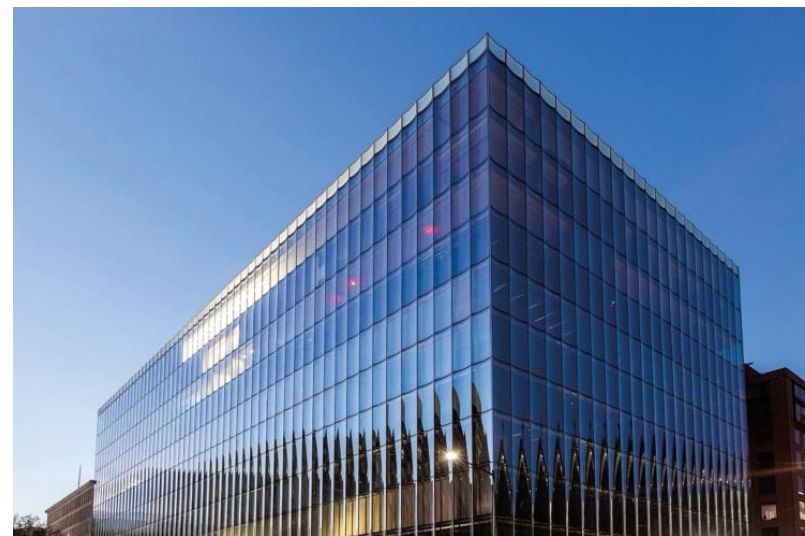
- Facciate continue e involucri vetrati per l'ingegneria civile negli **Stati Uniti** (Fabbrica)
- Sbarco in **Europa** nel 2022 (Bluesteel), con focus su UK e Svizzera
- Focus su progetti ad alto **contenuto tecnologico e di design**
- **Elevata diversificazione**: sedi corporate, commerciale, residenziale,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

TALENTA – 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*
- **MTSI** *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

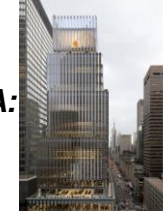
LA RINASCITA: FOCUS SU GLAZING NAVALE E CUCINE PROFESSIONALI



- 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 SOMECH 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

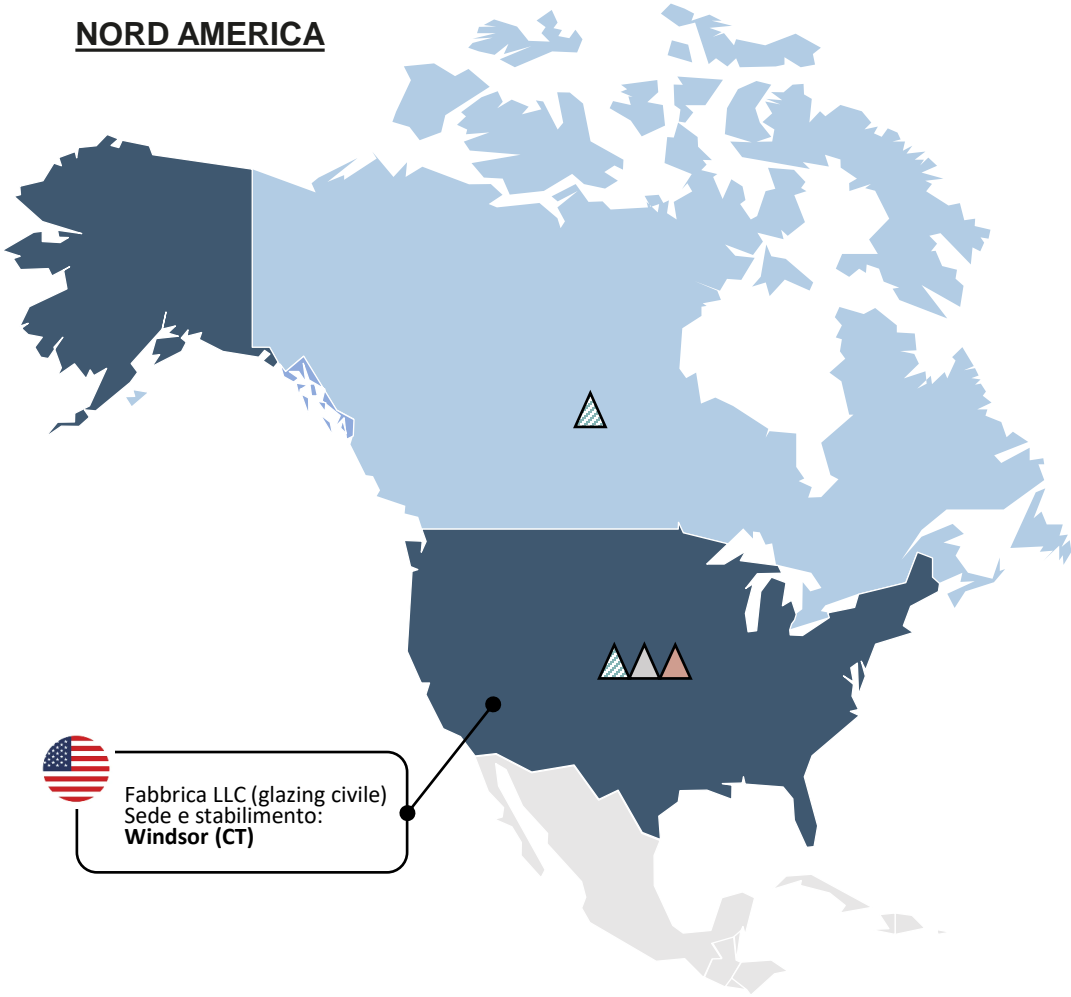
MESTIERI:
INTERIOR
PERSONALIZZATI

SEDI PRODUTTIVE E COMMERCIALI NEL MONDO

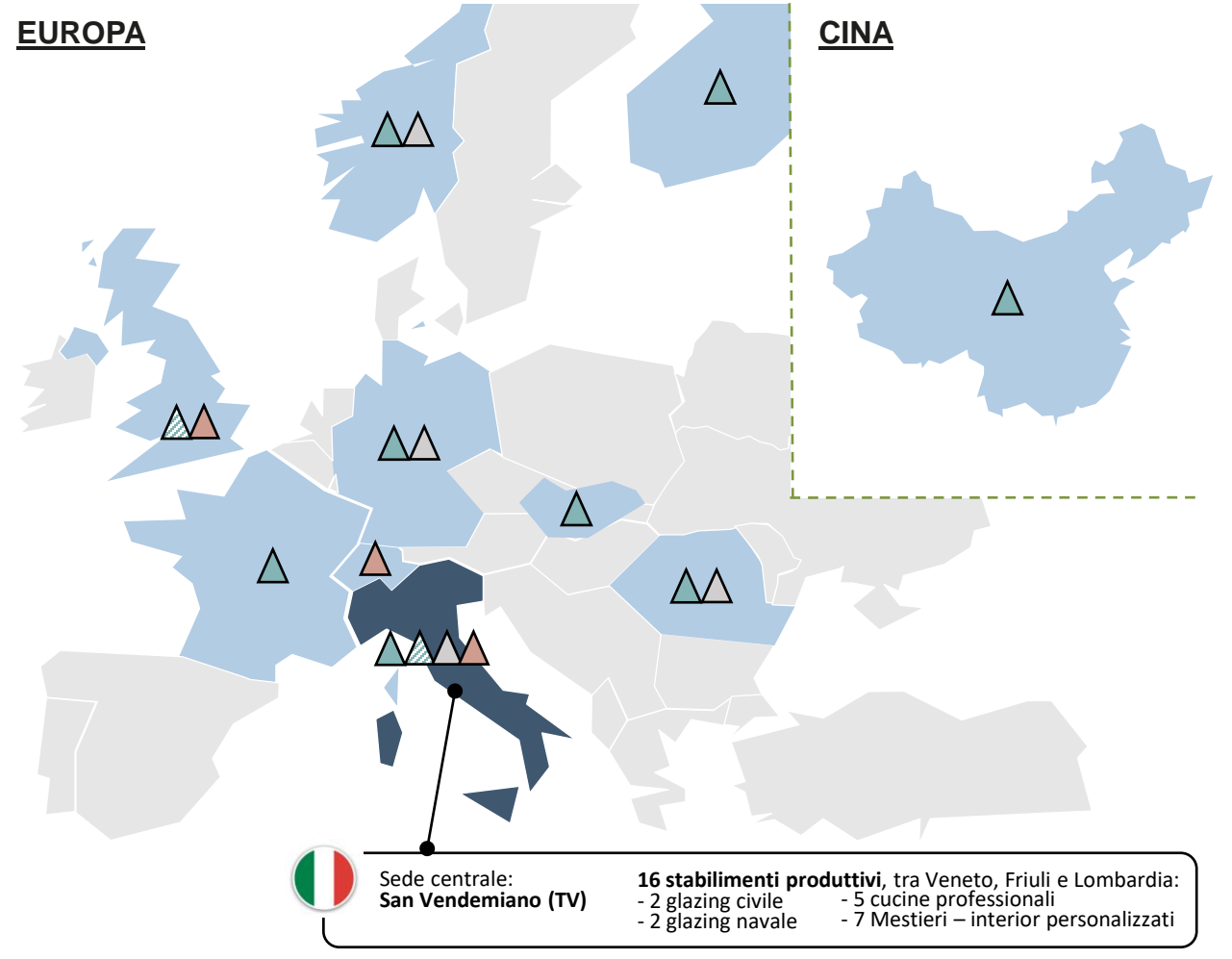


23 FILIALI, 17 IMPIANTI PRODUTTIVI, 12 PAESI, 3 CONTINENTI

NORD AMERICA



EUROPA



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

▲ Architetture navali & Facciate civili

▲ Cucine professionali

▲ Mestieri: Interior personalizzati

PRINCIPALI DATI FINANZIARI

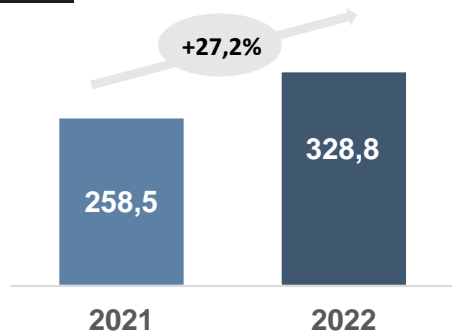


FORTE CRESCITA DEI RICAVI, AUMENTO DELL'EBITDA E MINOR DEBITO ATTESI NEL FY 2023

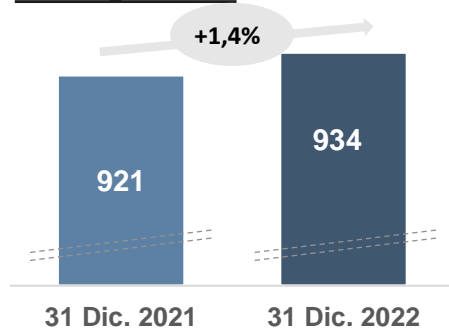
RISULTATI FY 2022

€m

Ricavi

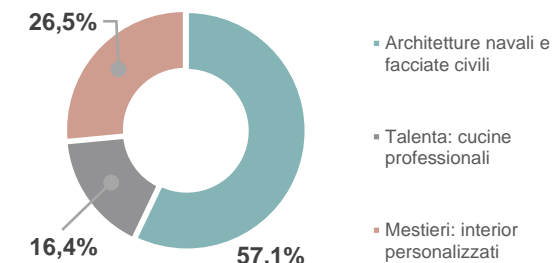
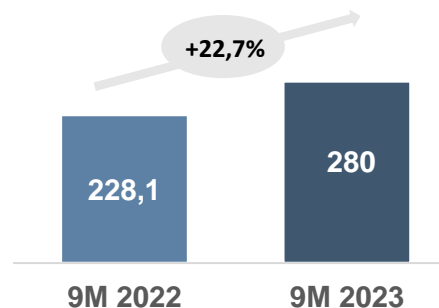


Portafoglio ordini

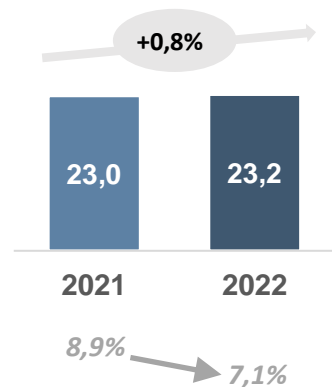


RICAVI 9M 2023

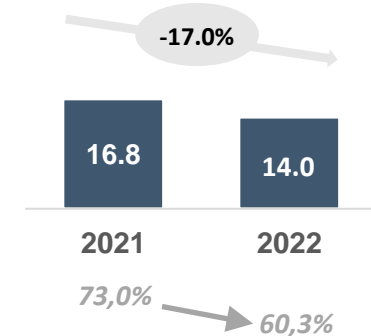
€m



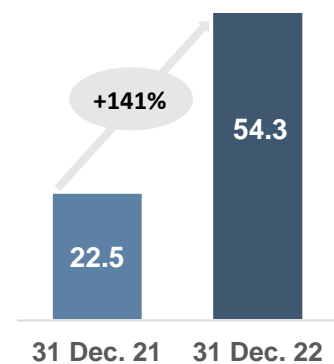
EBITDA e margine EBITDA



Flusso di cassa operativo e Cash Conversion rate



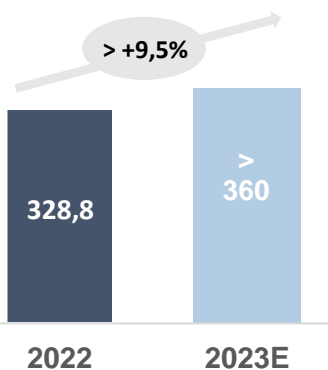
Posizione Finanziaria Netta ex-IFRS16



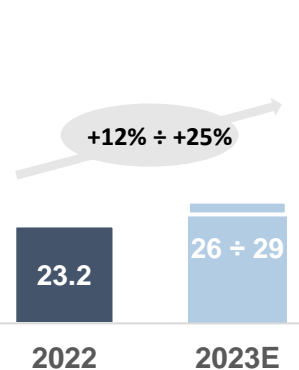
GUIDANCE FY 2023 AGGIORNATE (Settembre 2023)

€m

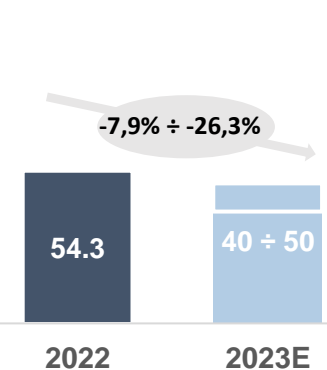
Ricavi



EBITDA



PFN ex-IFRS 16

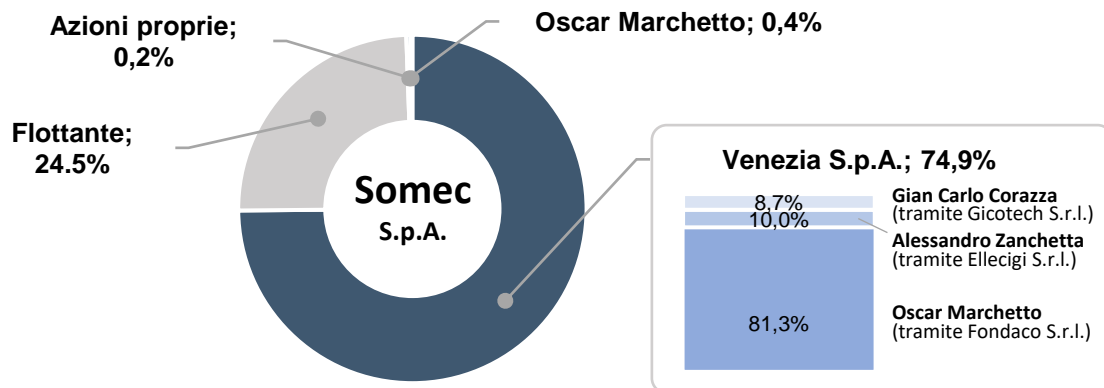


AZIONARIATO E GOVERNANCE



LA VISIONE STRATEGICA DELL'IMPRENDITORE 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, Amministratore Delegato

- 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, Amministratore Delegato e 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, Amministratore Delegato

- 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



Flavio Chiari, CEO Mestieri

- Classe 1965, in Somec dal giugno 2023 come responsabile della divisione Mestieri
- Laureato in Ingegneria Chimica, presso l'università "La Sapienza" di Roma
- Precedenti esperienze in Exa Group (2022), Site Impianti (2020-2021), Permasteelisa (2015-2019), Techint (2007-2015) e Technip Italy (1992-2007)



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)

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**

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**

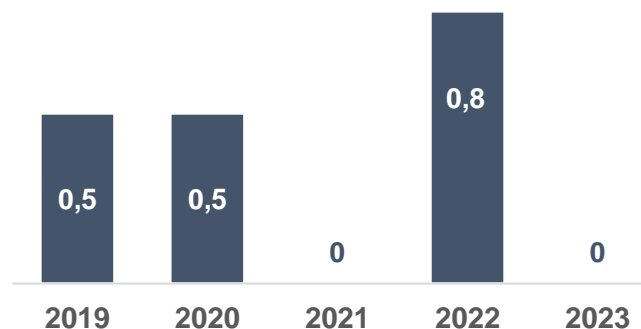
Prossimo obiettivo: l'ammissione al segmento STAR
previo soddisfacimento di tutti i requisiti previsti

ANDAMENTO DEL TITOLO



STORIA DEI DIVIDENDI

€ per azione



Capitale Sociale: **6.900.000 €m**
 Numero azioni ord.: **6.900.000**
 Azioni speciali / voto maggiorato: **no**
 Azioni proprie: **11.934**

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

Specialist: **Intermonte Sim**
 Copertura analisti: **- Intermonte Sim,**
- Kepler Cheuvreux
- Stifel

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»

Disclaimer e Nota Metodologica

Il presente documento è stato redatto da SOMEK S.p.A. (la "Società") esclusivamente ai fini della presentazione dei risultati del primo semestre dell'esercizio 2023 e delle previsioni riguardanti la chiusura dell'esercizio stesso 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 relativi al 1° semestre 2022**, dell'ammontare rispettivamente pari a 1,9 e 1,4 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.*

I TEMI IN AGENDA



Un semestre caratterizzato da **ricavi in forte crescita (+26%)**, **nuovi ordini per 111 €m** e una marginalità in miglioramento (**Ebitda +7,4%**), benché nuovamente penalizzata dall'**ulteriore e generalizzato aumento dei costi di produzione**

Gestione finanziaria impattata dai maggiori volumi di business e dall'allungamento, non imputabile al Gruppo, dei tempi di consegna di talune commesse navali:
Posizione Finanziaria Netta ante-IFRS16 a 70,4 €m

Riviste le guidance FY 2023, pur a fronte di un 2H previsto in miglioramento: ricavi ben oltre quota 360 €m, con Ebitda compreso tra 26 e 29 €m e Posizione Finanziaria Netta ante-IFRS16 tra 40 e 50 €m



Alessandro Zanchetta
Co-CEO e Group CFO

Confermata la bontà delle scelte strategiche intraprese negli anni da Somec e dei driver di sviluppo su cui stiamo puntando: **crescita esterna, diversificazione, alto di gamma e sostenibilità**

Grandi soddisfazioni, attuali e prospettive, dallo **sviluppo di Mestieri**



Oscar Marchetto
Presidente e Co-CEO

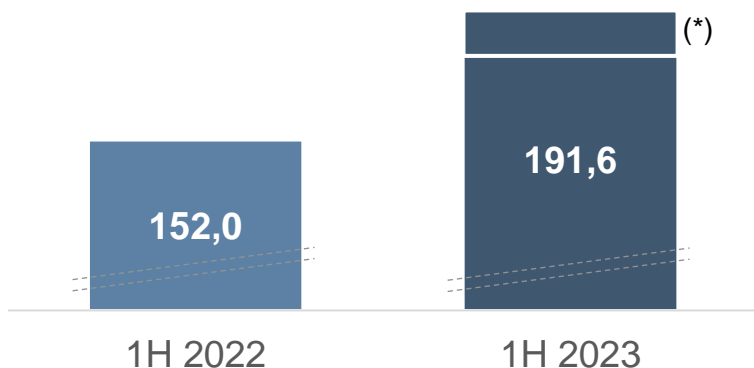
RICAVI



PROSEGUE LA FORTE CRESCITA, DOPO IL +27% REALIZZATO NEL FY 2022

TOTALE RICAVI

€m - IAS/IFRS



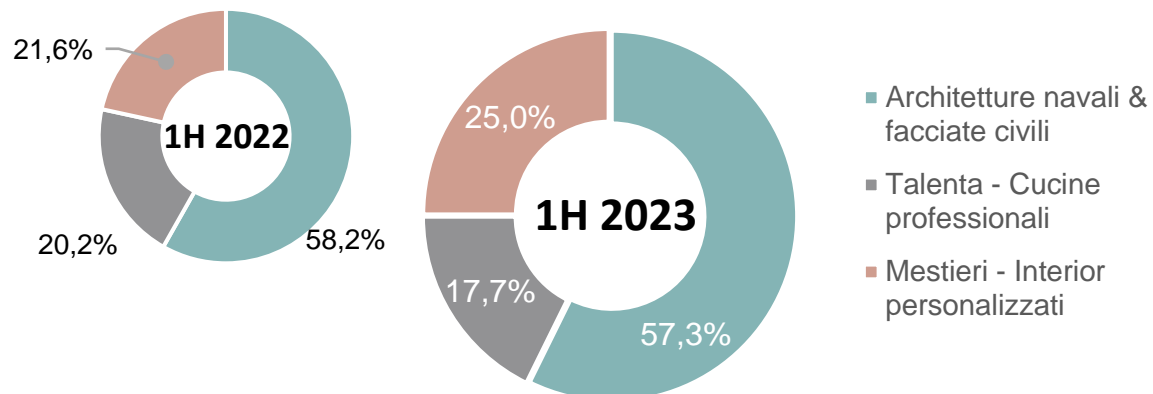
Crescita tot. 1H 2023:
+26,0%

Crescita organica:
+16,9%

(*) Acquisizioni:
+9,1%

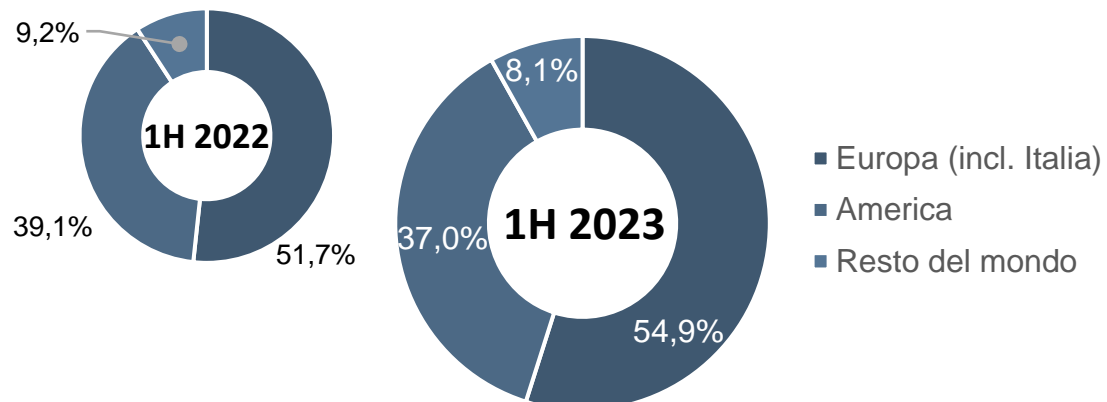
RICAVI PER DIVISIONE

€m - IAS/IFRS



RICAVI PER AREA GEOGRAFICA

€m - IAS/IFRS



- **Crescita organica: contributo di 25,7 €m** derivante da:
 - avanzamento delle commesse navali e civili
 - forte incremento delle attività di refitting
- **Acquisizioni: contributo di 13,9 €m** legato a:
 - Budri e Lamp Arredo, entrate nel perimetro nel 2H 2022
 - Gino Ceolin, consolidata dal 1° gennaio 2023
- **Effetto cambi favorevole** e pari a +1,8%

RACCOLTA ORDINI



111 €M DI NUOVE COMMESSE NEL SEMESTRE, SINERGIE TRA FABBRICA E MESTIERI USA

ARCHITETTURE NAVALI E
FACCIATE CIVILI



Edificio a destinazione commerciale a Boston

- Oggetto: progettazione, ingegnerizzazione e produzione di oltre 22,000 mq di facciate continue
- Assegnataria: Fabbrica

32 \$m



Edificio di 34 piani a destinazione uffici a New York

- Oggetto: progettazione, produzione e installazione di oltre 12.000 mq di facciate continue
- Assegnataria: Fabbrica

23 \$m



Edificio di 13 piani a destinazione residenziale a Londra

- Oggetto: progettazione, produzione e installazione di facciate a cellule e altri componenti
- Assegnataria: Bluesteel

10,5 £m



Sede di una nota multinazionale a New York

- Oggetto: fornitura di elementi di arredo e finiture di pregio
- Assegnataria: Fabbrica, in collaborazione con Mestieri USA

14 \$m



Progetto architettonico nel Design District di Miami

- Oggetto: elementi decorativi della nuova facciata
- Assegnataria: Fabbrica, in collaborazione con Mestieri USA

MESTIERI -
INTERIOR PERSONALIZZATI



Nuove navi da crociera superlusso

- 4 contratti (di cui 2 in opzione) siglati con Chantiers de L'Atlantique
- Assegnataria: TSI

13,8 €m



Refitting di 3 navi da crociera

- Oggetto: modifiche strutturali a una nave Silversea e due Crystal Cruises
- Assegnataria: TSI

7,2 €m

TALENTA – CUCINE PROFESSIONALI



Nuove navi da crociera di lusso Four Seasons

- Oggetto: 3 contratti (di cui 2 in opzione) siglati con Fincantieri relativi alle aree catering
- Assegnataria: OXIN

13,7 €m

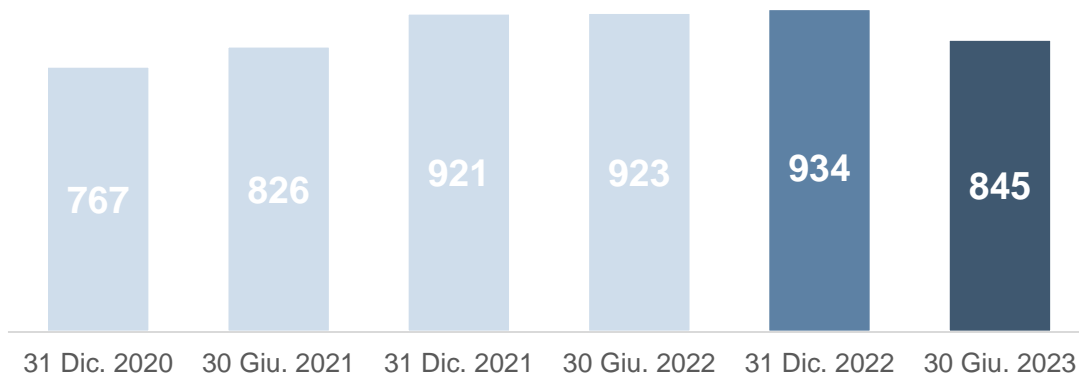
PORTAFOGLIO ORDINI



CONTRAZIONE LEGATA ALLA FASE CONGIUNTURALE DEL SETTORE CROCIERISTICO

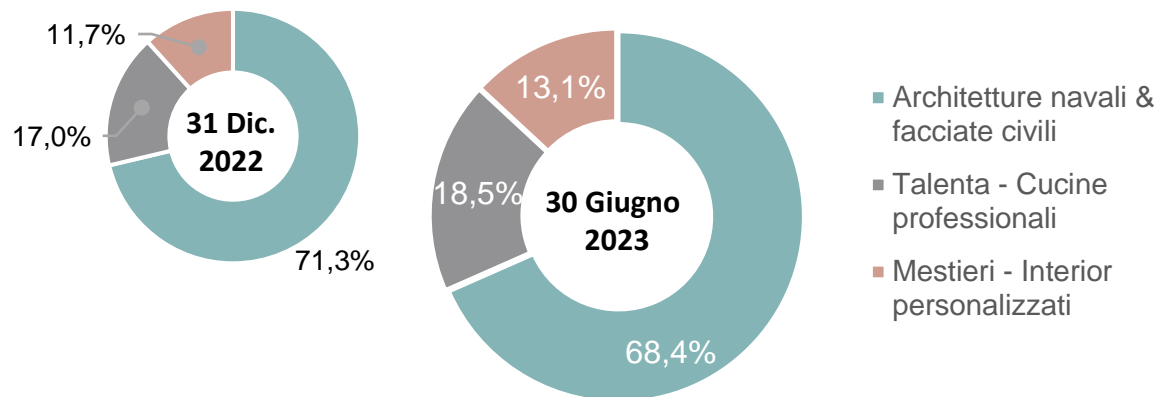
EVOLUZIONE SEMESTRALE DEL PORTAFOGLIO ORDINI

€m



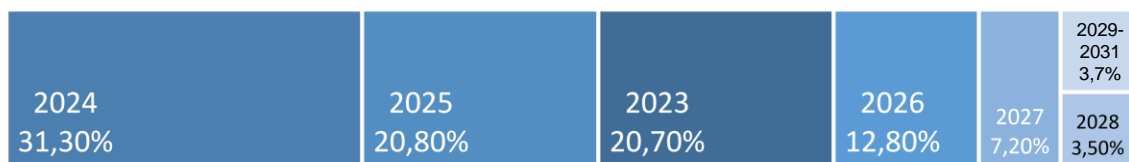
PORTAFOGLIO ORDINI PER DIVISIONE

€m



ORIZZONTE TEMPORALE DEL PORTAFOGLIO ORDINI

% sul totale



CONCENTRAZIONE DEL PORTAFOGLIO ORDINI PER ARMATORI

% sul tot.



■ Armatore A ■ B ■ C ■ D ■ E ■ Altri = Backlog non relativo ad armatori

- Decremento di 89 €m interamente imputabile alla **divisione Architetture navali & facciate civili (-88 €m), impattata dal segmento navale**
- **Nuovi ordini navali attesi tra la fine del 2023 e l'inizio del 2024**, grazie al forte recupero di passeggeri e redditività attualmente in corso che permetterà agli armatori di riavviare gli investimenti
- 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-annuali

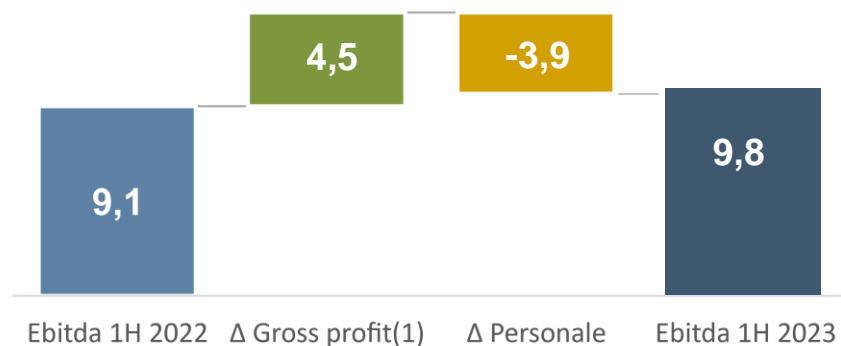
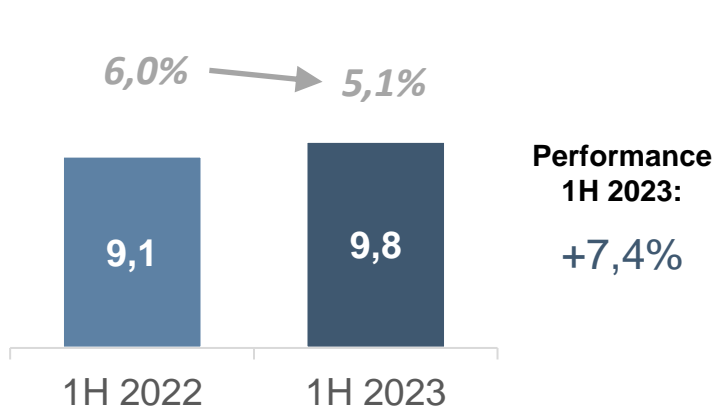
REDDITIVITA' OPERATIVA

EBITDA IN MIGLIORAMENTO YOY, PREVISTA ACCELERAZIONE NEL 2H



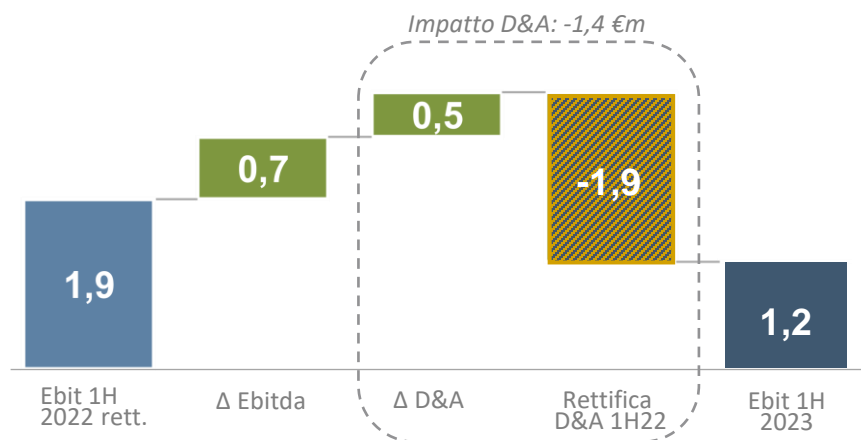
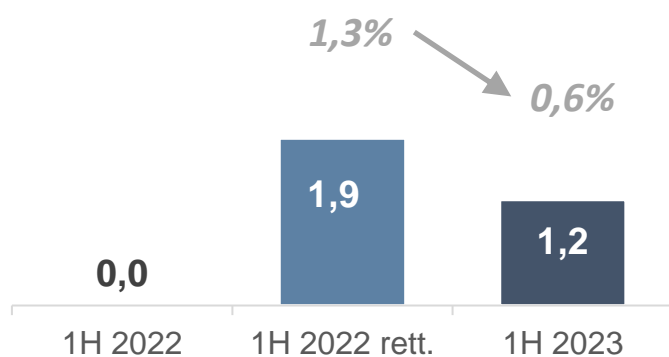
EBITDA E MARGINE EBITDA DI GRUPPO

€m



EBIT E MARGINE EBIT GRUPPO

€m



- **Ebitda +0,7 €m** vs. 1H 2022, che era stato influenzato dalla revisione della marginalità a vita intera delle commesse in corso
- **Redditività dei ricavi in calo di 0,9 p.p.** a causa di:
 - ulteriore e generalizzato aumento dei costi di produzione
 - avanzamento di commesse acquisite in passato, a marginalità nel frattempo ridottasi
 - costi legati al potenziamento di Mestieri
 - perdite emerse su commesse storiche di Bluesteel
- D&A in aumento di 1,4 €m se rettificate per la svalutazione straordinaria di crediti nel 1H 2022

(1) Definito come differenza tra ricavi, costi di acquisto beni e servizi e costi diversi

▨ Svalutazione straordinaria di crediti commerciali relativi a due clienti esteri (1H 2022)

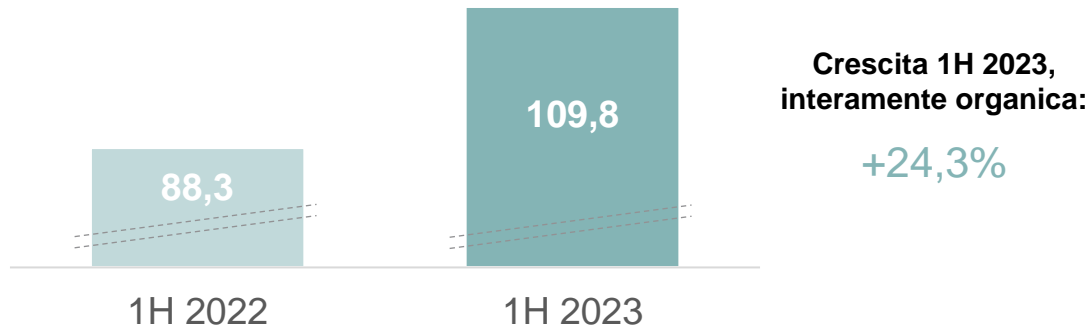
ARCHITETTURE NAVALI E FACCIATE CIVILI



REDDITIVITA' ANCORA COMPRESSA DAGLI EFFETTI DELL'INFLAZIONE SUL NEW BUILDING NAVALE

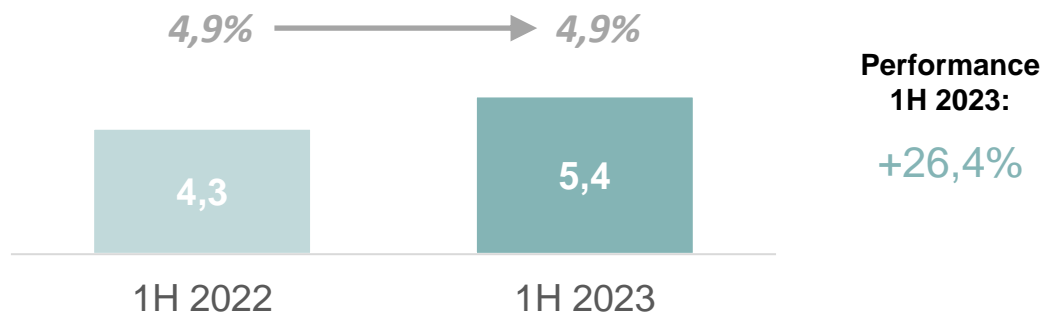
RICAVI DELLA DIVISIONE

€m



EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- **Segmento navale:**

- avanzamento in linea con le attese delle commesse in corso, nonostante ritardi e dilazioni dei cantieri, non imputabili a Somec
- +60% le attività di refitting

- **Segmento civile:**

- buon andamento del business negli Stati Uniti
- al momento nessun effetto significativo dal temuto rallentamento del comparto immobiliare americano, innescato all'aumento dei tassi di interesse

- **Contributo positivo dal business civile US e dal refitting,** notoriamente ad elevata marginalità

- **Ulteriore riduzione della marginalità delle commesse navali più storiche,** a sua volta riconducibile ai fenomeni inflattivi che hanno influenzato il costo dei fattori produttivi, dalle materie prime al lavoro

- Emersione di perdite legate ad alcune commesse di Bluesteel

TALENTA – CUCINE PROFESSIONALI

MODERATO PROGRESSO GRAZIE AL BUSINESS CROCIERISTICO



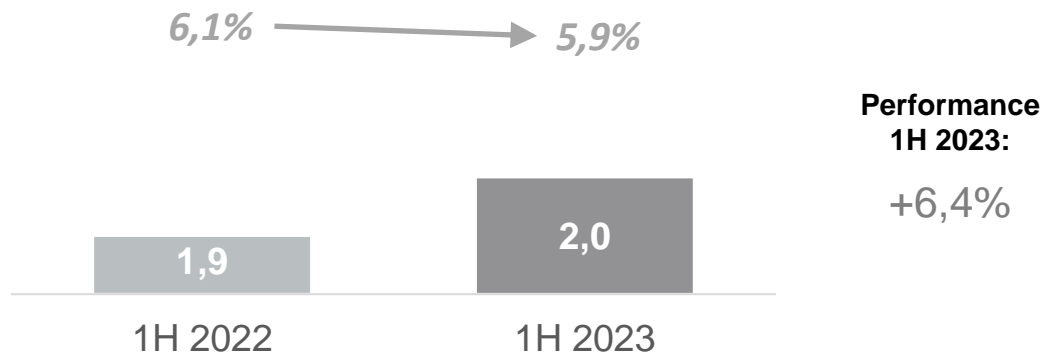
RICAVI DELLA DIVISIONE

€m



EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- Crescita di ricavi ed Ebitda legata all'**avanzamento delle commesse navali di Oxin**
- **Deboli volumi di vendita per le altre società** appartenenti alla divisione, in particolare nel Q1
- **Significativi investimenti in marketing** (i.e. partecipazione a fiere di settore) finalizzati al rilancio commerciale già a partire dal 2H
- **Costi legati al potenziamento della struttura commerciale negli USA**

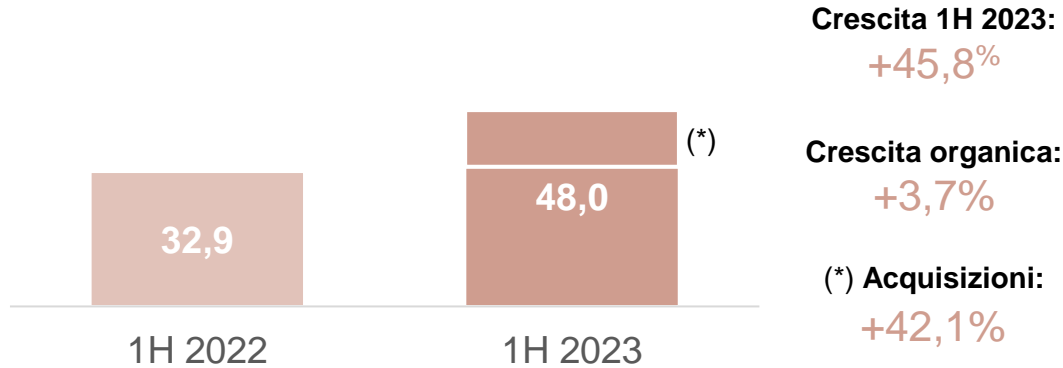
MESTIERI – INTERIOR PERSONALIZZATI

IN LINEA CON L'OBIETTIVO DI RICAVI FY 2023 PROSSIMI AI 100 €M



RICAVI DELLA DIVISIONE

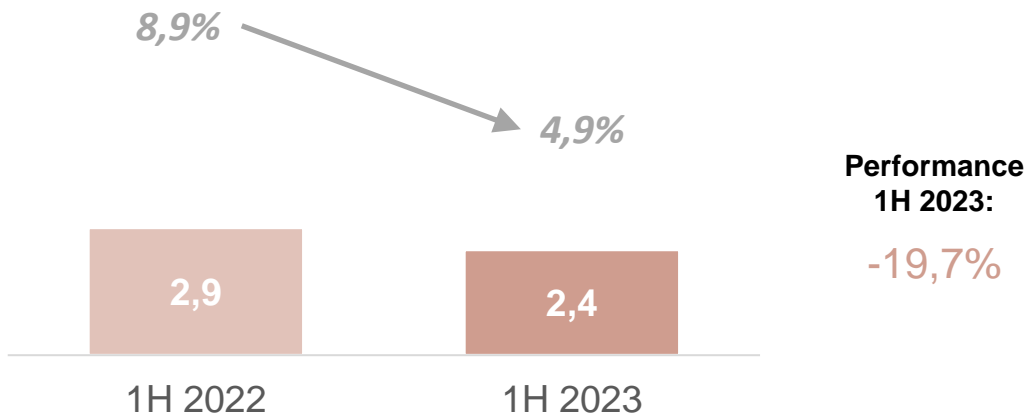
€m



- **Crescita organica positiva nonostante la diversa tempistica delle commesse di refitting rispetto all'1H 2022**
- Ricavi 1H 2022 sospinti dai 14 €m relativi al restyling completo di una nave da crociera
- **Contributo delle neoacquisite** Budri (marmo), Lamp Arredo e Gino Ceolin (lavorazioni metalliche) per totali **13,9 €m**

EBITDA E MARGINE EBITDA DELLA DIVISIONE

€m



- Minor redditività semestrale da imputare a:
 - **costi di potenziamento** della capofila italiana Mestieri S.r.l. e della consociata americana Mestieri USA, che genereranno ricavi significativi solo dal 2H 2022
 - base di comparazione molto sfidante per via della commessa relativa al refitting della nave da crociera
- **Contributo delle acquisizioni** pari a **0,2 €m**

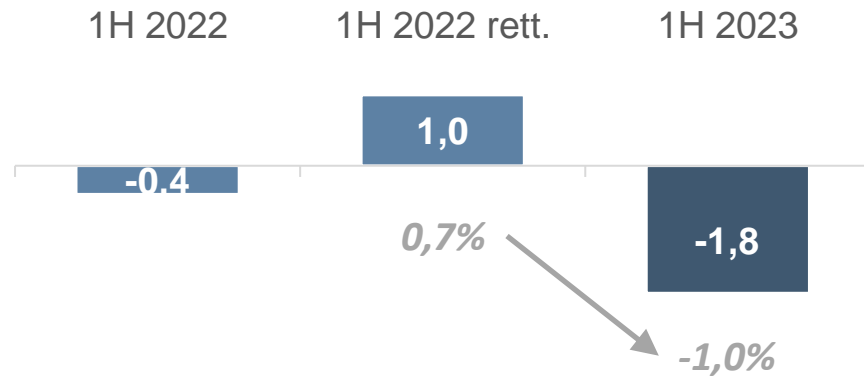
REDDITIVITA' NETTA E GENERAZIONE DI CASSA



L'IMPATTO DELLA CONGIUNTURA SU GESTIONE FINANZIARIA E CAPITALE CIRCOLANTE

RISULTATO NETTO CONS. E MARGINE NETTO

€m



GENERAZIONE (ASSORBIMENTO) DI CASSA

€m



- **Peggioramento di 2,9 €m** rispetto al risultato netto consolidato del 1H 2022, quest'ultimo depurato dalla svalutazione straordinaria di crediti commerciali relativi a due clienti esteri
- Risultato netto del semestre impattato da **oneri finanziari netti per 2,4 €m** (0 nel 1H 2022), legati a:
 - aumento dell'indebitamento lordo
 - aumento del costo della componente di breve termine dell'indebitamento

- **Assorbimento di cassa a livello di gestione operativa a causa della dinamica del circolante**, impattata da:
 - aumento del volume di business a commessa, che richiede investimenti iniziali in scorte
 - incremento dei Lavori in corso su ordinazione (+17,3 €m) legato all'allungamento, non imputabile al Gruppo, dei tempi di consegna di talune commesse
 - contrazione degli anticipi ricevuti a stato d'avanzamento dai clienti del business navale (-4 €m)
 - maggiori costi legati a digitalizzazione, marketing e rafforzamento delle strutture commerciali

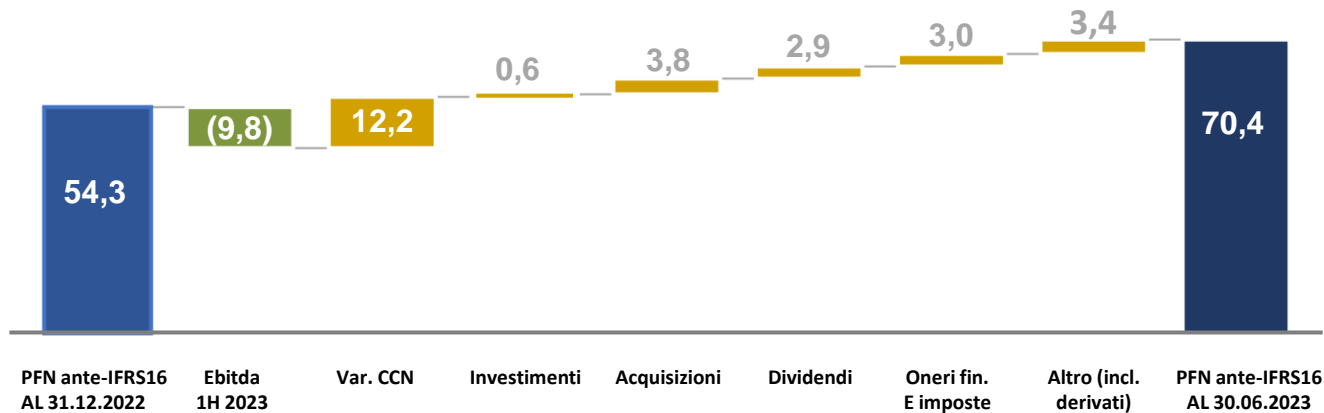
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

IN PEGGIORAMENTO ALLA LUCE DELLA DINAMICA DEL CIRCOLANTE



EVOLUZIONE DELLA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA ANTE-IFRS16

€m

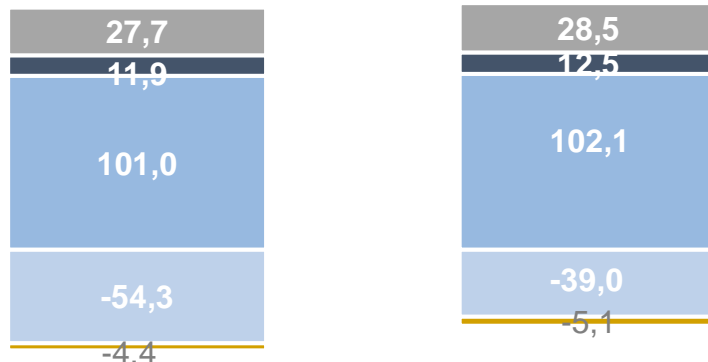


COMPOSIZIONE DELLA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

€m

31 Dic. 2022

30 Giu. 2023



- Passività IFRS16
- Altro (es. derivati attivi)
- Debiti per acquisizioni
- Debiti finanziari(1)
- Liquidità netta

- Flusso di cassa della gestione operativa negativo per 8 €m (slide 11)
- **Impatto dell'acquisizione di Gino Ceolin pari a 3,8 €m**, comprensivo di:
 - esborso per l'acquisto della partecipazione
 - valorizzazione delle clausole di earn-out e di put and call
 - indebitamento netto delle neo-controllata
- **Capex per soli 0,6 €m**, alla luce della mancata capitalizzazione degli investimenti in digital transformation
- **2,9 €m** erogati alle minoranze di Fabbrica sotto forma di **dividendo** (2 €m nel 1H 2022)

(1) Al netto dei crediti finanziari, prevalentemente relativi alle attività di factoring

LA STRATEGIA PER IL 2H



AL VIA NUOVE E PIÙ INCISIVE AZIONI MANAGERIALI VOLTE AL RECUPERO DELLA MARGINALITÀ

IL CONTESTO

- **Tassi di interesse in rapida crescita**, con effetti generalizzati sull'economia
- **Inflazione ancora elevata**, evidente su tutti i fattori produttivi: materie prime, servizi, costo del lavoro
- **Tendenza da parte di committenti e clienti finali a posticipare il completamento delle commesse navali**, in attesa di condizioni di fornitura più propizie



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
- **Rafforzamento del project management** per reagire con efficacia e tempestività ai cambiamenti imprevisti che riguardano le commesse

Cucine professionali

- **Incremento dello sforzo commerciale** relativamente al comparto civile, in particolare nel mercato americano

Mestieri – Interior personalizzati

- **Entrata a regime di Mestieri S.r.l. e Mestieri USA**

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



RIVISTE LE GUIDANCE, ATTESI RISULTATI COMUNQUE IN CRESCITA RISPETTO AL FY 2022

	<u>RISULTATI FY 2022</u>		<u>GUIDANCE (marzo 2023)</u>	
● Ricavi	328,8 €m	➔	360+ €m	➔
● Ebitda	23,2 €m	➔	30+ €m	➔
● Posizione finanziaria netta (ante IFRS 16)	54,3 €m	➔	<40 €m	➔
● Dividendo	No	➔	Sì	➔

NUOVE GUIDANCE FY 2023

Ben superiori a 360 €m
Confermati ricavi prossimi ai 100 €m per Mestieri

Compreso tra 26 e 29 €m

Compresa tra 40 e 50 €m

Sì

I TEMI IN AGENDA



Un semestre caratterizzato da **ricavi in forte crescita (+26%)**, nuovi ordini per **111 €m** e una marginalità in miglioramento (**Ebitda +7,4%**), benché nuovamente penalizzata dall'**ulteriore e generalizzato aumento dei costi di produzione**

Gestione finanziaria impattata dai maggiori volumi di business e dall'allungamento, non imputabile al Gruppo, dei tempi di consegna di talune commesse navali:
Posizione Finanziaria Netta ante-IFRS16 a 70,4 €m

Riviste le guidance FY 2023, pur a fronte di un 2H previsto in miglioramento: ricavi ben oltre quota 360 €m, con Ebitda compreso tra 26 e 29 €m e Posizione Finanziaria Netta ante-IFRS16 tra 40 e 50 €m



Alessandro Zanchetta
Co-CEO e Group CFO

Confermata la bontà delle scelte strategiche intraprese negli anni da Somec e dei driver di sviluppo su cui stiamo puntando: **crescita esterna, diversificazione, alto di gamma e sostenibilità**

Grandi soddisfazioni, attuali e prospettiche, dallo **sviluppo di Mestieri**



Oscar Marchetto
Presidente e Co-CEO

I PILASTRI DELLA CRESCITA

RESTA IMMUTATO IL POTENZIALE DI SVILUPPO DI MEDIO E LUNGO PERIODO



MEGATREND

EFFETTI SUL MERCATO

EFFETTI SU SOMEK



- Tempo libero
- Lusso
- Sostenibilità

- Reshoring

- Nuove tendenze di consumo dei cibi
- Sostenibilità

- Lusso / aumento del numero di ricchi e ultraricchi nel mondo

- Espansione delle flotte di navi da crociera
- Ingresso di nuovi operatori sul segmento lusso
- Rinnovamento e upgrade delle navi esistenti
- Espulsione dal mercato di operatori minori, non più competitivi
- Normative ambientali sempre più stringenti
- Spinta all'innovazione
- Preferenza per produttori e installatori locali, capaci di garantire qualità e servizio

- Aumento dei volumi
- Spinta all'innovazione

- Espansione e rinnovo di catene di hotel e negozi di alta gamma
- Sempre più residenze di lusso e superyacht

- Nuovi ordini navali
- Aumento strutturale del refitting
- Maggiore strategicità e potere contrattuale
- Forte aumento degli ordini di facciate civili negli USA
- Aumento della quota di mercato a discapito dei produttori su larga scala

- Nuovi ordini navali
- Espansione commerciale nel segmento civile



MESTIERI



PROSEGUE RAPIDAMENTE IL PERCORSO DI SVILUPPO DELINEATO



- **Rafforzamento manageriale**

Flavio Chiari nominato CEO di Mestieri S.r.l. e responsabile della Divisione

Vanta un'esperienza trentennale in società del settore ingegneria e costruzioni, tra cui Technip Italy, Techint, Permasteelisa, Site Impianti Industriali ed EXA Group, general contractor attivo nelle realizzazioni per i settori del retail e dell'hotellerie di lusso

- **Costruzione del brand**

Avviato un articolato **piano strategico di brand identity e adv**, veicolando i valori di marca al pubblico di riferimento:

- luglio – dicembre 2023: campagna stampa e digitale «**Io sono Mestieri**»
- luglio – agosto 2023: campagna social, raggiunti 1,2 milioni di utenti



- **Ricerca di sinergie commerciali e integrazione amministrativa**

Ottenute **le prime commesse da parte delle società capofila**, a beneficio delle controllate operative:

- Maggio 2023: progetti a NY e Miami assegnati a Mestieri USA, tramite Fabbrica
- Agosto 2023: hotel a Venezia e boutique in Europa e Medio Oriente per Lamp Arredo e Gino Ceolin, tramite Mestieri Srl



- **Monitoraggio di nuove opportunità di crescita esterna**

Ricca **pipeline di possibili target**, storicamente attive nella lavorazione del **legno**, del **bronzo** e del **vetro artistico** per progetti di prestigio
Opportunità da valutare con il consueto approccio disciplinato alla leva finanziaria

- **Conto Economico 1H 2023**
riclassificato
- **Stato Patrimoniale al 30 giugno 2023**
riclassificato
- **Posizione Finanziaria Netta al 30 giugno 2023**
- **Rendiconto Finanziario 1H 2023**
riclassificato

CONTO ECONOMICO 1H 2023 RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di Euro</i>	Semestre al 30.06.2023	%	Semestre al 30.06.2022	%	Δ	Δ %
Ricavi da contratti con i clienti	190.146	99,2%	150.575	99,1%	39.571	26,3%
Altri ricavi e proventi	1.442	0,8%	1.427	0,9%	15	1,1%
Totale Ricavi	191.588	100,0%	152.002	100,0%	39.586	26,0%
Acquisti, prestazione di servizi e costi diversi	(150.257)	-78,4%	(115.211)	-75,8%	(35.046)	30,4%
Costo del personale	(31.543)	-16,5%	(27.681)	-18,2%	(3.862)	14,0%
Costi Operativi	(181.800)	-94,9%	(142.892)	-94,0%	(38.908)	27,2%
Risultato Operativo Lordo (EBITDA)	9.788	5,1%	9.110	6,0%	678	7,4%
Ammortamenti e svalutazioni	(8.607)	-4,5%	(9.091)	-6,0%	484	-5,3%
Risultato Operativo (EBIT)	1.181	0,6%	19	0,0%	1.162	6115,8%
Proventi (oneri) finanziari	(2.367)	-1,2%	5	0,0%	(2.372)	-47440,0%
Quota di pertinenza del risultato di società collegate	46	0,0%	44	0,0%	2	4,5%
Risultato Ante Imposte (EBT)	(1.140)	-0,6%	68	0,0%	(1.208)	-1776,5%
Imposte sul reddito	(699)	-0,4%	(418)	-0,3%	(281)	67,2%
Risultato Netto Consolidato	(1.839)	-1,0%	(350)	-0,2%	(1.489)	425,4%
Risultato Netto di Terzi	467	0,2%	(165)	-0,1%	632	-383,0%
Risultato Netto di Gruppo	(2.306)	-1,2%	(185)	-0,1%	(2.121)	1146,5%

STATO PATRIMONIALE AL 30/06/2023 RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di Euro</i>	30.06.2023	31.12.2022
Immobilizzazioni immateriali	58.761	59.517
<i>di cui Avviamenti</i>	37.951	36.699
Immobilizzazioni materiali	19.791	20.893
Attività per diritti d'uso	28.297	27.387
Partecipazioni in società collegate	301	351
Attività finanziarie non correnti	231	233
Altre attività e passività non correnti	(3.647)	(5.138)
Benefici ai dipendenti	(5.625)	(5.130)
Capitale immobilizzato netto	98.109	98.113
Crediti commerciali	83.817	84.152
Rimanenze di magazzino e acconti	27.550	26.213
Lavori in corso su ordinazione	44.558	27.285
Passività per lavori in corso su ordinazione ed anticipi da clienti	(39.181)	(43.215)
Debiti commerciali	(84.196)	(79.324)
Fondi per rischi e oneri diversi	(1.309)	(1.322)
Altre attività e passività correnti	1.571	6.828
Capitale di esercizio netto	32.810	20.617
Capitale investito netto	130.919	118.730
Patrimonio netto del Gruppo	(29.676)	(31.993)
Patrimonio netto dei Terzi	(2.283)	(4.817)
Posizione finanziaria netta	(98.960)	(81.920)
Fonti di finanziamento	(130.919)	(118.730)

POSIZIONE FINANZIARIA NETTA AL 30/06/2023



<i>In migliaia di Euro</i>	30.06.2023	31.12.2022	Δ
A. Cassa	52	71	(19)
B. Conti correnti e depositi postali	38.990	54.273	(15.283)
C. Liquidità (A+B)	39.042	54.344	(15.302)
D. Crediti finanziari correnti	5.139	4.608	531
E. Debiti bancari correnti	(22.659)	(27.756)	5.097
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	(19.118)	(14.881)	(4.237)
G. Altre passività finanziarie correnti	(2.833)	(740)	(2.093)
H. Posizione finanziaria corrente (E+F+G)	(44.610)	(43.377)	(1.233)
I. Posizione finanziaria corrente netta (C+D+H)	(429)	15.575	(16.004)
J. Crediti finanziari non correnti	2.575	2.383	192
K. Debiti bancari non correnti	(62.828)	(61.094)	(1.734)
L. Obbligazioni emesse	-	-	-
M. Altre passività finanziarie non correnti	(9.749)	(11.129)	1.380
N. Posizione finanziaria non corrente (J+K+L+M)	(70.002)	(69.840)	(162)
O. Posizione finanziaria netta (I+N) ante effetto IFRS 16	(70.431)	(54.265)	(16.166)
P. Effetto IFRS 16 - Lease	(28.529)	(27.655)	(874)
Debiti finanziari per leasing - quota corrente	(5.102)	(4.757)	(345)
Debiti finanziari per leasing - quota non corrente	(23.427)	(22.898)	(529)
Q. Posizione finanziaria netta (O+P Effetto IFRS 16)	(98.960)	(81.920)	(17.040)

RENDICONTO FINANZIARIO 1H 2023 RICLASSIFICATO



<i>In migliaia di Euro</i>	Semestre al 30.06.2023	Semestre al 30.06.2022
Flussi di cassa dall'attività operativa	(7.953)	16.514
Flussi di cassa dall'attività di investimento	(1.931)	(4.451)
Free Cash Flow	(9.884)	12.063
Flussi di cassa dall'attività di finanziamento	(4.955)	2.507
Effetto delta cambi su disponibilità liquide	(463)	1.818
Flusso monetario del periodo	(15.302)	16.388
Disponibilità liquide all'inizio del periodo	54.344	47.645
Disponibilità liquide alla fine del periodo	39.042	64.033

PROSSIMI EVENTI

15 novembre 2023
Virtual Roadshow
organizzato da Stifel

22 novembre 2023
Mid&Small in Milan, IR Conference
organizzata da Virgilio IR
Milano, Palazzo Mezzanotte

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