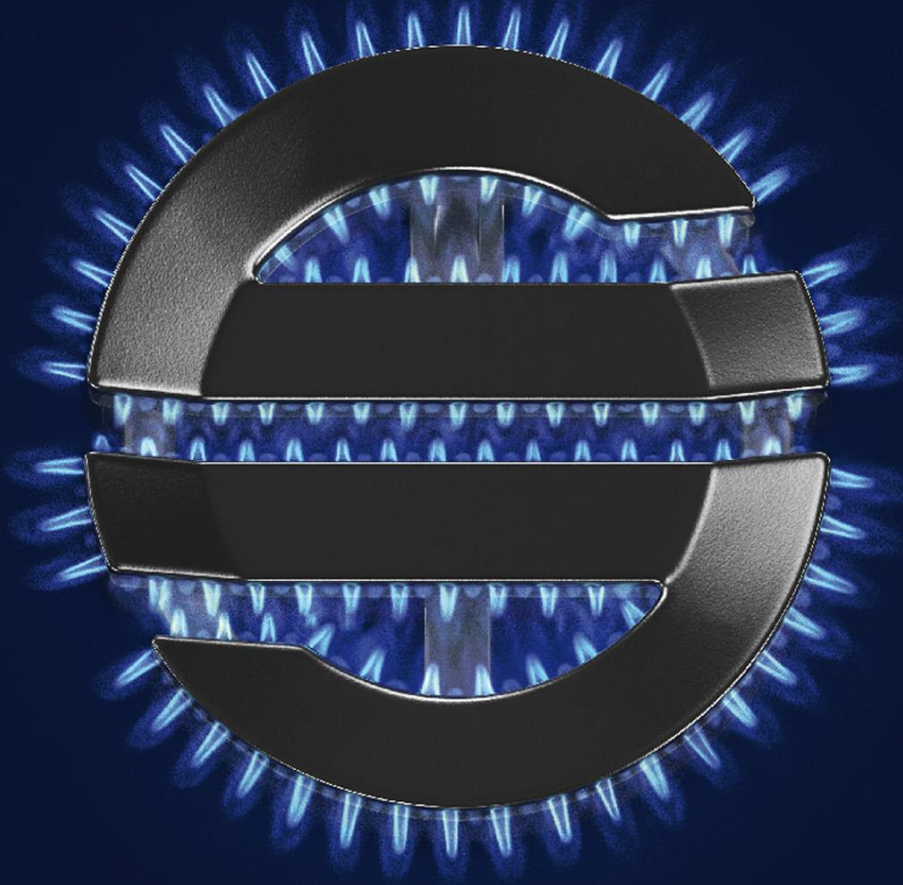


We burn for technology and safety.



PRESENTAZIONE FINANZIARIA

INDUSTRIAL DAY

Milano, Borsa Italiana - 5 settembre 2018

Indice

- I. PROFILO AZIENDALE
- II. PERFORMANCE PRIMO SEMESTRE 2018
- III. PIANO INDUSTRIALE 2018 – 2022
- IV. ACQUISIZIONE OKIDA

PROFILO AZIENDALE

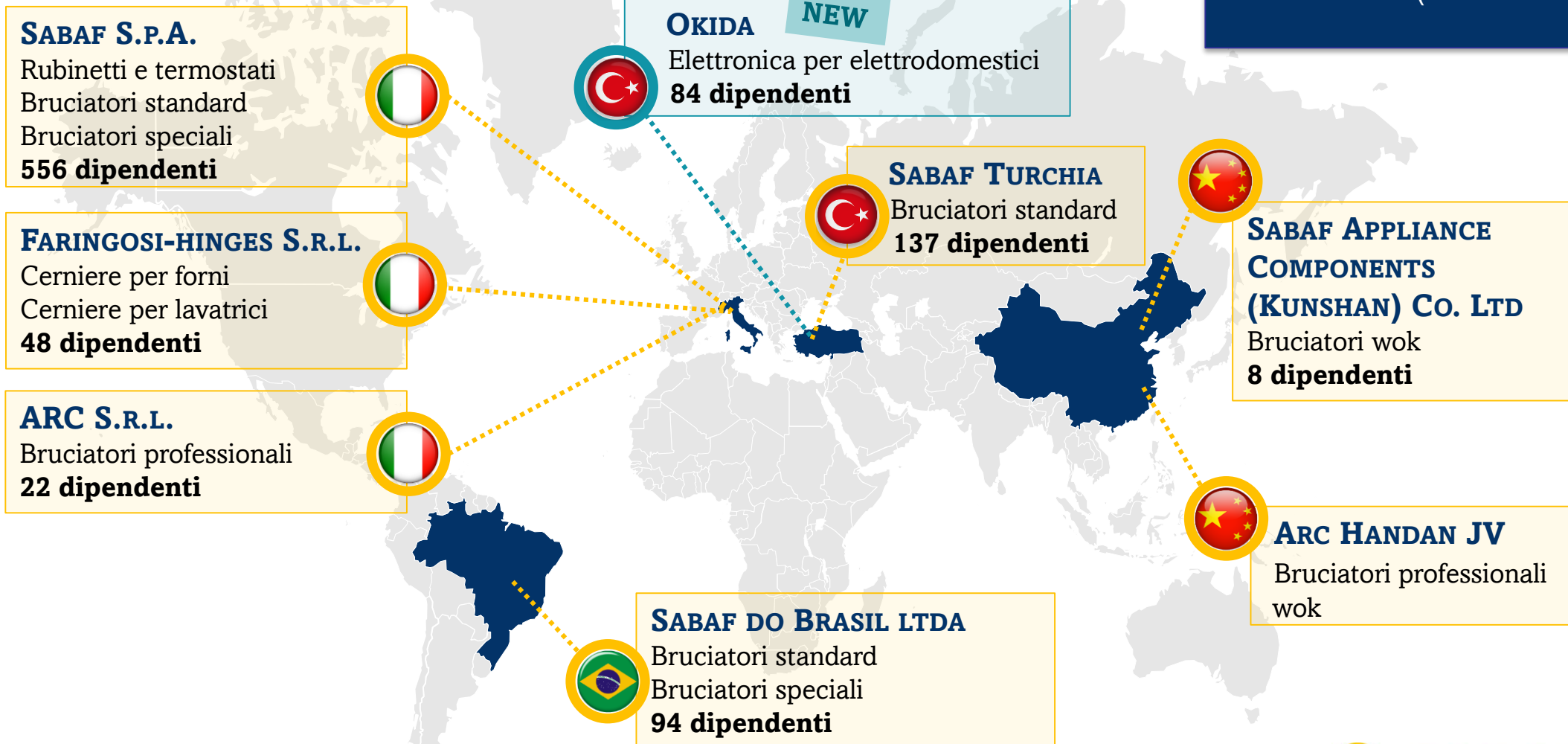
Gamma di prodotti



Footprint industriale



Dipendenti totali del Gruppo al 30.06.2018
865 (esclusa Okida)



Mercato, prodotti e tecnologia



MERCATO

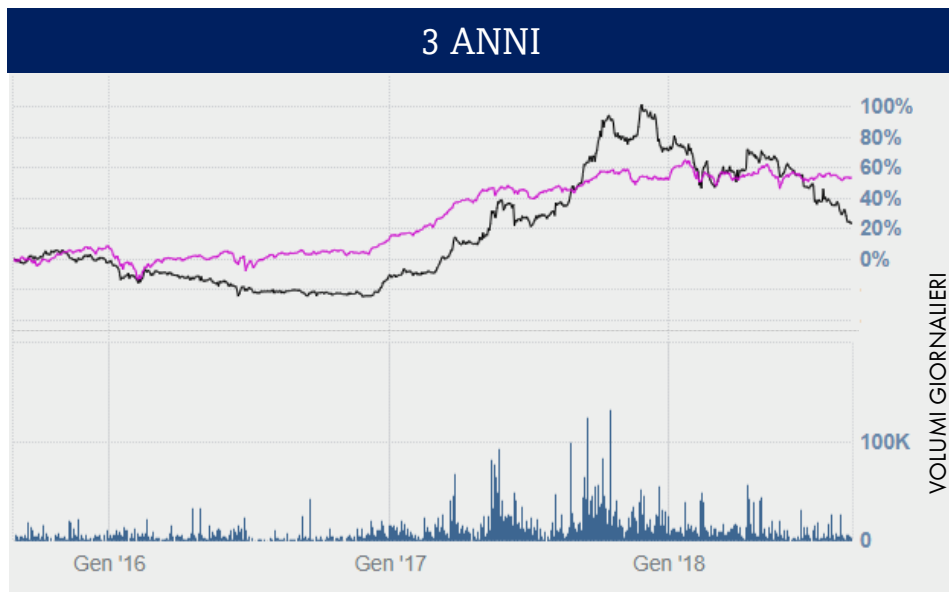
- ✓ **Leader mondiale** nella produzione di componenti per apparecchi domestici per la cottura, con oltre 300 clienti in 60 diversi Paesi. Il Gruppo in Europa ha una quota di mercato superiore al 40%, mentre la quota di mercato stimata a livello globale è pari a circa il 10%
- ✓ I primi 10 clienti del Gruppo rappresentano **meno del 50%** delle vendite totali
- ✓ Ciascuno dei principali 10 clienti del Gruppo rappresenta **meno del 10%** delle vendite totali
- ✓ **Accordi di lungo periodo e solide relazioni** con i clienti, fondate sulla fiducia reciproca, sulla cooperazione tecnica, su attività di co-engineering e sulla realizzazione di prodotti customizzati



PRODOTTI E TECNOLOGIA

- ✓ **Continua innovazione di prodotto:** più di 30 brevetti attivi
- ✓ **Know-how:** tecnologia di processo all'avanguardia – sviluppo interno di macchinari speciali, stampi ad alte prestazioni per la pressofusione robotizzata, macchine ad alta velocità e ad alta precisione non disponibili sul mercato
- ✓ **Leadership di costo e di qualità:** produzioni altamente automatizzate e bassa incidenza del costo del personale diretto, € 58 mil di investimenti (8,4% delle vendite) negli ultimi 5 anni, per rafforzare la competitività e garantire i più alti standard di qualità
- ✓ **Forte leva operativa:** grande flessibilità nella produzione di maggiori volumi, pronti per soddisfare le richieste dei clienti
- ✓ **Capitale intellettuale:** staff altamente specializzato e qualificato

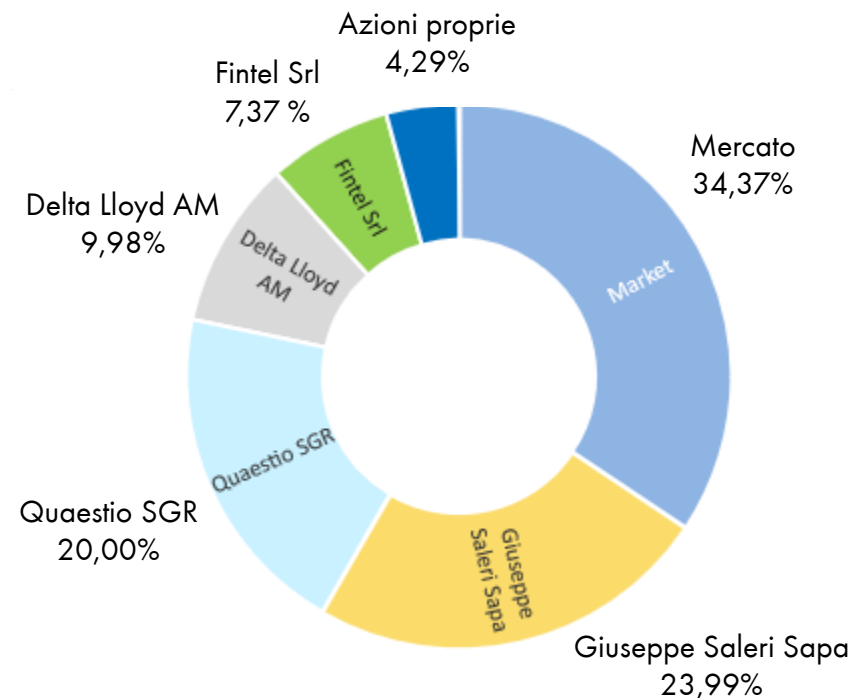
Prezzo delle azioni e principali azionisti



Sabaf vs. FTSE Italia STAR – ultimi 3 anni

Market cap: € 164 mil al 31 agosto 2018

Dividendo pagato 2018: € 0,55 per azione
(0,48 € per azione pagati nel 2017)



PERFORMANCE PRIMO SEMESTRE 2018

Performance

Conto economico

Valori in € x 000

	6 MESI 2018		6 MESI 2017		Δ % 18 - 17	ESERCIZIO 17		ESERCIZIO 16		Δ % 17-16
RICAVI	76.013	100,0%	77.236	100,0%	-1,6%	150.223	100,0%	130.978	100,0%	+14,7%
Acquisti di materiali	(34.556)	(45,5%)	(33.039)	(42,8%)		(59.794)	(39,8%)	(47.346)	(36,1%)	
Costi del personale	(18.273)	(24,0%)	(18.417)	(23,8%)		(35.328)	(23,5%)	(32.112)	(24,5%)	
Variazione delle rimanenze	6.472	8,5%	5.195	6,7%		2.380	1,6%	(754)	(0,6%)	
Altri costi / ricavi operativi	(14.380)	(18,9%)	(14.193)	(18,4%)		(26.526)	(17,7%)	(25.401)	(19,4%)	
Margine operativo lordo (EBITDA)	15.276	20,1%	16.782	21,7%	-9,0%	30.955	20,6%	25.365	19,4%	+22,0%
Ammortamenti	(6.303)	(8,3%)	(6.469)	(8,4%)		(12.826)	(8,5%)	(12.882)	(9,8%)	
Plus / Minusvalenze da realizzo attività non correnti	11	0,0%	7	0,0%		(12)	(0,0%)	18	0,0%	
Risultato operativo (EBIT)	8.984	11,8%	10.320	13,4%	-12,9%	18.117	12,1%	12.501	9,5%	+44,9%
Proventi e oneri finanziari	(315)	(0,4%)	(154)	(0,2%)		(590)	(0,4%)	(519)	(0,4%)	
Utili e perdite su cambi	1.072	1,4%	101	0,1%		274	0,2%	435	0,3%	
Utili e perdite da partecipazioni	-	0,0%	-	0,0%		3	0,0%	-	0,0%	
Utile ante imposte (EBT)	9.741	12,8%	10.267	13,3%	-5,1%	17.804	11,9%	12.417	9,5%	+43,4%
Imposte sul reddito	(2.412)	(3,2%)	(2.787)	(3,6%)		(2.888)	(1,9%)	(3.342)	(2,6%)	
Quota di pertinenza dei terzi	(103)	(0,1%)	(28)	(0,0%)		(81)	(0,1%)	(81)	(0,1%)	
UTILE NETTO DI PERTINENZA DEL GRUPPO	7.226	9,5%	7.452	9,6%	-3,0%	14.835	9,9%	8.994	6,9%	+64,9%

Performance

Situazione patrimoniale - finanziaria

Valori in € x 000

	6 MESI 2018	6 MESI 2017	31-dic-17	31-dic-16
Attività non correnti	92.451	93.962	93.802	94.141
<i>Rimanenze</i>	<i>38.293</i>	<i>36.046</i>	<i>32.929</i>	<i>31.484</i>
<i>Crediti Commerciali</i>	<i>49.084</i>	<i>49.113</i>	<i>42.263</i>	<i>36.842</i>
<i>Crediti per imposte</i>	<i>2.792</i>	<i>2.177</i>	<i>3.065</i>	<i>3.163</i>
<i>Altri crediti correnti</i>	<i>1.572</i>	<i>1.470</i>	<i>1.057</i>	<i>1.419</i>
<i>Debiti commerciali</i>	<i>(25.083)</i>	<i>(25.822)</i>	<i>(19.975)</i>	<i>(18.977)</i>
<i>Debiti per imposte</i>	<i>(2.353)</i>	<i>(1.760)</i>	<i>(1.095)</i>	<i>(1.190)</i>
<i>Altri debiti</i>	<i>(7.649)</i>	<i>(7.853)</i>	<i>(7.491)</i>	<i>(6.657)</i>
Capitale circolante netto	56.656	53.371	50.753	46.084
Capitale investito	149.107	147.333	144.555	140.225
Patrimonio netto	110.398	111.322	115.055	112.377
Fondi per rischi ed oneri, TFR, imposte differite	3.949	4.318	4.034	4.390
Indebitamento finanziario netto	34.760	31.693	25.466	23.458
Fonti di finanziamento	149.107	147.333	144.555	140.225

Performance

Principali indicatori economico - finanziari

	6 MESI 2018	6 MESI 2017	31-dic-17	31-dic-16
Indebitamento finanziario / Patrimonio netto	0,31	0,28	0,22	0,21
Indebitamento finanziario / Margine operativo lordo	1,14	0,94	0,82	0,92
Redditività del capitale investito (ROI)	12,1%	13,9%	12,9%	9,2%
Capitale circolante netto / Ricavi	37,3%	34,6%	33,8%	35,2%
Giorni medi di incasso	116	114	101	101
Giorni medi di pagamento	72	75	59	66
Giorni medi di giacenza	110	105	97	105

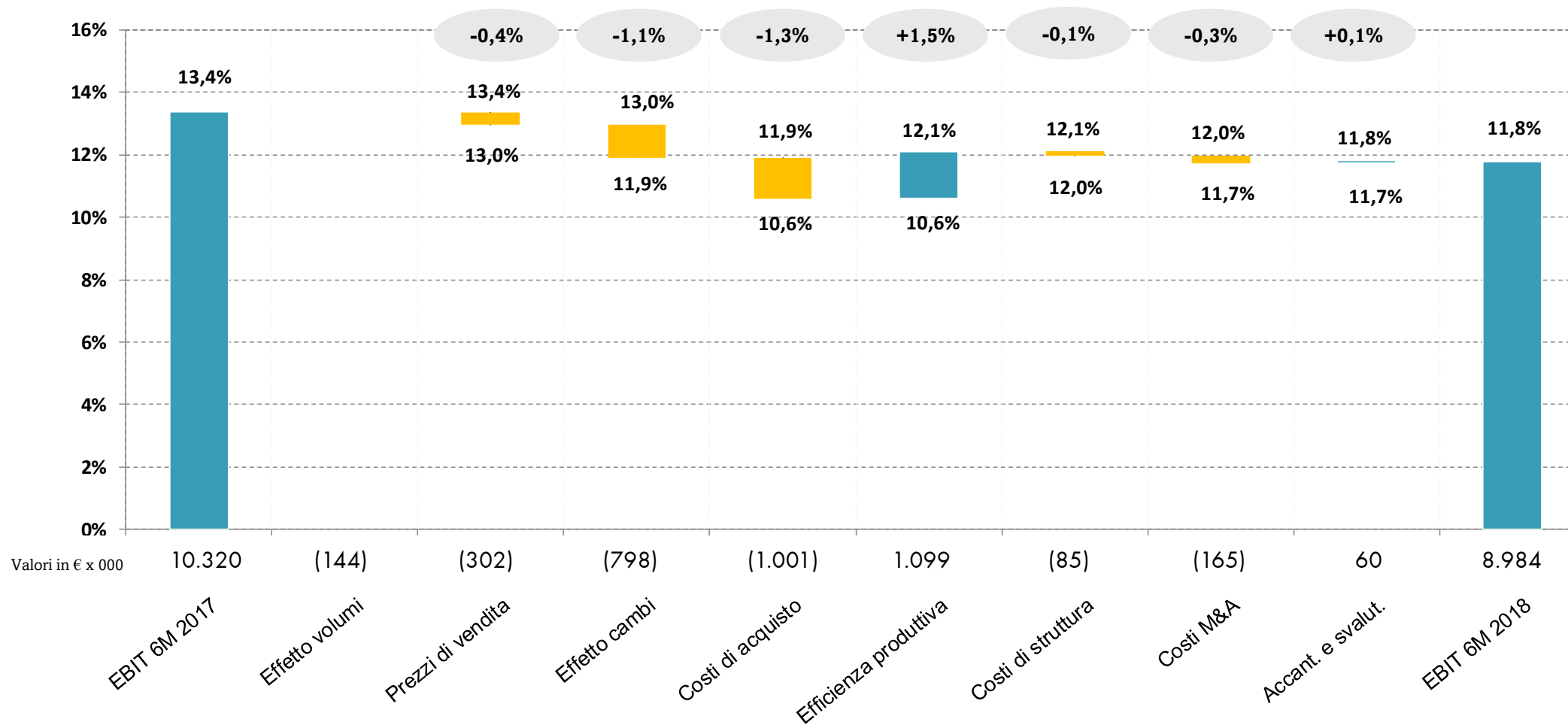
Performance

Rendiconto finanziario

Valori in € x 000	6 MESI 2018	6 MESI 2017	31-dic-17	31-dic-16
Disponibilità liquide di inizio esercizio	11.533	12.143	12.143	3.991
Utile dell'esercizio	7.329	7.452	14.916	9.075
Ammortamenti	6.303	6.469	12.826	12.853
Rettifiche alle voci di costo e di ricavo	2.633	2.931	3.252	3.735
Variazione del capitale circolante netto				
- Variazione delle rimanenze	(5.364)	(4.562)	(1.445)	416
- Variazione dei crediti commerciali	(6.821)	(12.271)	(5.421)	5.107
- Variazione dei debiti commerciali	5.108	6.845	998	(1.286)
	(7.077)	(9.988)	(5.868)	4.237
Altre variazioni generate dall'attività operativa	(1.472)	(329)	(2.347)	(3.969)
Flussi finanziari generati dall'attività operativa	7.716	6.535	22.779	25.931
Investimenti	(6.632)	(7.036)	(13.944)	(11.762)
Free Cash Flow	1.084	(501)	8.835	14.169
Flussi finanziari assorbiti dall'attività finanziaria	5.023	1.500	978	4.249
Acquisto azioni proprie	(2.086)	(937)	(2.110)	(1.676)
Dividendi	(6.071)	(5.384)	(5.384)	(5.467)
Acquisizione A.R.C.			-	(2.614)
Differenze cambio da traduzione	(2.279)	(1.233)	(2.929)	(509)
Flussi finanziari netti dell'esercizio	(4.329)	(6.555)	(610)	8.152
Disponibilità liquide di fine esercizio	7.204	5.588	11.533	12.143
Indebitamento finanziario corrente	17.631	19.452	17.363	14.947
Indebitamento finanziario non corrente	24.333	18.022	19.703	20.654
Indebitamento finanziario netto	34.760	31.886	25.533	23.458

Performance

EBIT bridge 6M 2017 – 6M 2018

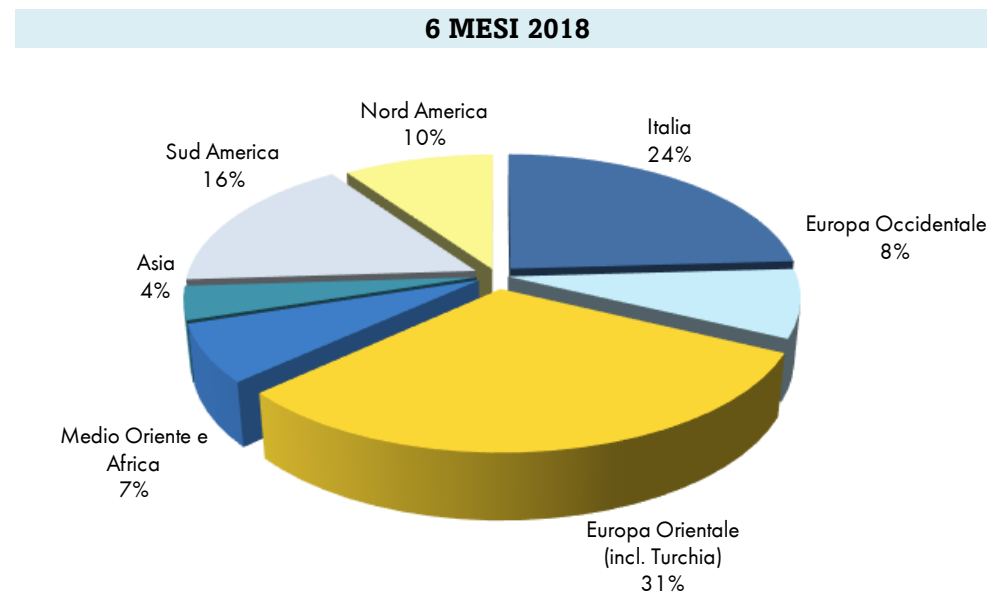


Performance

Ricavi di vendita per area geografica

Valori in € x 000	6 MESI 2018	6 MESI 2017	
Italia	18.308	20.978	-12,7%
Europa Occidentale	6.119	6.012	+1,8%
Europa Orientale (incl. Turchia)	23.632	21.071	+12,2%
Medio Oriente e Africa	5.188	6.410	-19,1%
Asia	2.994	5.013	-40,3%
Sud America	12.400	11.540	+7,4%
Nord America	7.372	6.212	+18,7%
Totale	76.013	77.236	-+1,6%

Valori in € x 000	12 MESI 2017	12 MESI 2016	
Italia	36.523	36.365	+0,4%
Europa Occidentale	11.678	8.553	+36,5%
Europa Orientale (incl. Turchia)	42.824	34.123	+25,5%
Medio Oriente e Africa	13.009	11.698	+11,2%
Asia	10.516	8.088	+30,0%
Sud America	22.938	20.847	+10,0%
Nord America	12.735	11.304	+12,7%
Totale	150.223	130.978	+14,7%

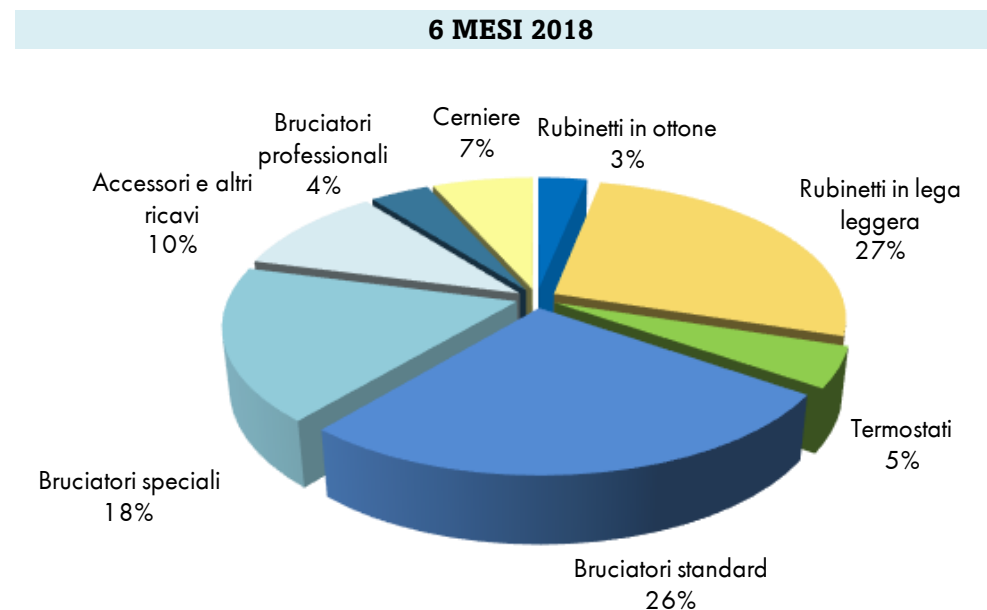


Performance

Ricavi di vendita per linea di prodotto

Valori in € x 000	6 MESI 2018	6 MESI 2017	
Rubinetti in ottone	2.439	3.586	-32,0%
Rubinetti in lega leggera	20.293	20.390	-0,5%
Termostati	3.579	4.056	-11,8%
Bruciatori standard	20.175	21.011	-4,0%
Bruciatori speciali	13.610	13.920	-2,2%
Accessori e altri ricavi	7.878	7.558	+4,2%
Bruciatori professionali	2.977	2.401	+24,0%
Cerniere	5.062	4.314	+17,3%
Totale	76.013	77.236	-1,6%

Valori in € x 000	12 MESI 2017	12 MESI 2016	
Rubinetti in ottone	5.991	9.007	-33,5%
Rubinetti in lega leggera	39.351	32.393	+21,5%
Termostati	7.376	7.699	-4,2%
Bruciatori standard	41.070	37.338	+10,0%
Bruciatori speciali	27.184	21.215	+28,1%
Accessori e altri ricavi	15.267	12.613	+21,0%
Bruciatori professionali *	5.079	2.289	+121,9%
Cerniere	8.905	8.424	+5,7%
Totale	150.223	130.978	+14,7%



* I ricavi di vendita relativi ai bruciatori professionali sono stati consolidati a partire dal 01.07.2016

Performance

Prevedibile evoluzione



PREVEDIBILE EVOLUZIONE

- ✓ Anche nei mesi di luglio e di agosto l'andamento della domanda appare differenziato nei vari mercati in cui il Gruppo opera. Si conferma una fase di debolezza in Italia, mentre da Medio Oriente e Asia giungono incoraggianti segnali di recupero. Nord America e Sud America confermano il progresso già registrato nella prima parte dell'anno.
- ✓ Nonostante la visibilità sul secondo semestre sia ancora parziale, a parità di area di consolidamento – escluso pertanto il contributo atteso dall'acquisizione di Okida - per l'intero 2018 il Gruppo si attende di raggiungere vendite in linea rispetto al 2017 e una redditività operativa (EBITDA %) di circa il 20% (la precedente previsione indicava ricavi in aumento tra il 3% e il 5% rispetto al 2017 e una redditività operativa in linea con il 2017).
- ✓ Tali ipotesi considerano uno scenario macroeconomico non influenzato da eventi imprevedibili. Qualora la situazione economica subisca, invece, significative variazioni i valori consuntivi potrebbero discostarsi dai dati previsionali.

PIANO INDUSTRIALE 2018 - 2022

Piano industriale 2018 - 2022

Punti chiave 1/2

CRESCITA

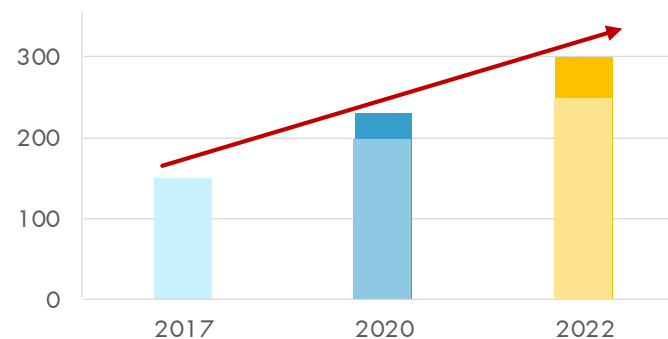
RICAVI

Crescita del fatturato prevista
tra il 65% ed il 100%
(nel 2022 rispetto al 2017)

**MARGINE OPERATIVO
LORDO (EBITDA)**

- **ORGANICA**: tasso di crescita annuale composto (CAGR) tra il 4% ed il 6% (€ 180 – 200 mil di ricavi entro il 2022)
- **PER LINEE ESTERNE** (€ 70 – 100 mil di ricavi entro il 2022)

- € 200 - 230 mil entro il 2020
- € 250 - 300 mil entro il 2022



- **> 20%** dei ricavi

Piano industriale 2018 - 2022

Punti chiave 2/2

Investimenti

- Crescita organica: € **80 - 90 mil** di investimenti in 5 anni (pari a circa l' 8% annuo delle vendite)
- Crescita per linee esterne: fino ad € **140 mil** di investimenti in 5 anni

Dividendi previsti

- € **30 - 40 mil** in 5 anni (tra € 6 e 8 mil l'anno)
- Minor payout rispetto ai precedenti esercizi, per supportare la crescita futura

Finanziati con

- Flussi finanziari operativi: € **130 - 150 mil** in 5 anni
- Debito finanziario: fino a € **120 mil** nel 2022

Leva finanziaria

- Posizione finanziaria netta/ EBITDA: **inferiore a 2,0**

Crescita organica

Sviluppo dei mercati - Europa & Turchia

EUROPA (Turchia esclusa)



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ Consolidamento della leadership di mercato, al fine di rafforzare la propria presenza e le relazioni commerciali
 - Contratti pluriennali sottoscritti recentemente con alcuni dei maggiori player del mercato europeo. Questi accordi consentiranno una crescita significativa, oltre che una buona visibilità di medio periodo
 - Previsto un incremento della quota di mercato

TURCHIA



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ Sulla base dei successi degli anni precedenti, incremento della produzione locale. Ampliamento della gamma dei prodotti realizzati localmente
- ✓ Previsto un incremento dei volumi degli attuali clienti
- ✓ Nuovi contratti con nuovi clienti per rubinetti e cerniere

Crescita organica

Sviluppo dei mercati - Brasile

BRASILE



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ Ingresso nella fascia media di mercato e nel settore delle cucine:
 - Progetto bruciatori grandi volumi / “low cost”
 - Progetto bruciatori speciali
- ✓ Rafforzamento delle relazioni commerciali con i maggiori Gruppi internazionali, anche attraverso attività di co-engineering e di sviluppo di prodotti customizzati
- ✓ Crescita sul mercato attraverso gli attuali clienti

Crescita organica

Sviluppo dei mercati – Nord America

NORD AMERICA



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ Prevista una crescita annua a doppia cifra
 - Accordi a lungo termine e progetti speciali con gli attuali clienti, leader del mercato locale
 - Subsistemi e componenti customizzati
 - Prodotti professionali per clienti posizionati nell'alto di gamma domestico
- ✓ Piano per operare attraverso uno stabilimento produttivo in Nord America



FATTORI DI RISCHIO

- ✓ Tasso di cambio
- ✓ Dazi e altre politiche protezionistiche USA

Crescita organica

Sviluppo dei mercati - India

INDIA



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ L'India è considerata un mercato ad alto potenziale, in cui il Gruppo Sabaf è solo all'inizio del proprio sviluppo. Attualmente solo il 30% della popolazione indiana utilizza il gas quale fonte di cottura, la parte restante utilizza ancora biomasse
- ✓ Prevista una crescita annua a doppia cifra
- ✓ Espansione della base clienti attraverso:
 - Accordi con i maggiori player del mercato locale
 - Sviluppo di bruciatori e rubinetti specifici per il mercato indiano, al fine di rispondere alle esigenze locali (ad esempio, bruciatori Serie 4)
 - In crescita la domanda di sicurezza e qualità

Crescita organica

Sviluppo dei mercati- Cina

CINA



2018-2022 FATTORI DI CRESCITA

- ✓ Avvio delle forniture ad alcuni dei principali leader globali del mercato
- ✓ Sviluppo di nuove relazioni di mercato con grandi produttori cinesi
- ✓ Progetti con «newcomers» ad alto potenziale
- ✓ Valutazione di partnership locali
- ✓ Arc Handan JV per i bruciatori wok

Crescita organica

Prodotti



FATTORI DI CRESCITA

- ✓ **Investimenti annuali in R&S:** 3% delle vendite (in linea con il trend storico)
- ✓ Maggiore attenzione alle **esigenze di mercato specifiche** e **customizzazione**, al fine di incrementare la fidelizzazione dei clienti
- ✓ Focus su:
 - **Bruciatori speciali:** alte performance e efficienza di combustione
 - **Bruciatori “Easy to clean”**
 - Rubinetti **ad alta precisione nella regolazione della fiamma**
 - Soluzioni di **“Cottura assistita avanzata”**
 - **Bruciatori professionali:** utilizzo anche per l’alta gamma domestica
- ✓ Nuovi concept e nuovi prodotti, ad uno stadio avanzato di sviluppo, ancora confidenziali e non divulgabili

Crescita organica

Processi e footprint industriale



MIGLIORAMENTO DI PROCESSO

- ✓ Processi tecnologici all'**avanguardia**, basati sull'automazione e sulla robotizzazione di tutte le fasi di produzione
- ✓ Miglioramento della **velocità di lavorazione e assemblaggio**, grazie all'utilizzo di macchine ad **alta efficienza produttiva**
- ✓ Maggiore **efficienza** e riduzione degli scarti
- ✓ Ulteriore **interconnessione** degli impianti di produzione con il sistema gestionale SAP (Industria 4.0)
- ✓ **Lean** manufacturing



FOOTPRINT INDUSTRIALE

- ✓ Incremento della **produzione** locale in **Turchia**
- ✓ Si sta pianificando di operare attraverso uno **stabilimento produttivo in Nord America**
- ✓ In corso di valutazione la possibilità di operare attraverso uno **stabilimento produttivo in India**

Crescita per linee esterne

Possibili settori di investimento

CRESCITA PER LINEE ESTERNE

Volta ad una maggiore **diversificazione del portafoglio** prodotti per consentire al Gruppo di entrare in **mercati** differenti, rispetto a quello tradizionale della cottura a gas.

COMPONENTISTICA PER
ELETTRODOMESTICI

RISCALDAMENTO

ELETTRONICA

COTTURA PROFESSIONALE

Crescita per linee esterne

Profilo delle aziende target

Parametri delle aziende target

FATTURATO

Fino a € **70 mil**

EBITDA

Maggiore del 10%. Risultati consolidati negli anni
Non verranno considerate imprese “da ristrutturare”

AZIONARIATO

Preferenza per l’acquisto diretto da **Imprenditori**

MULTIPLO EBITDA

Non diluitivo

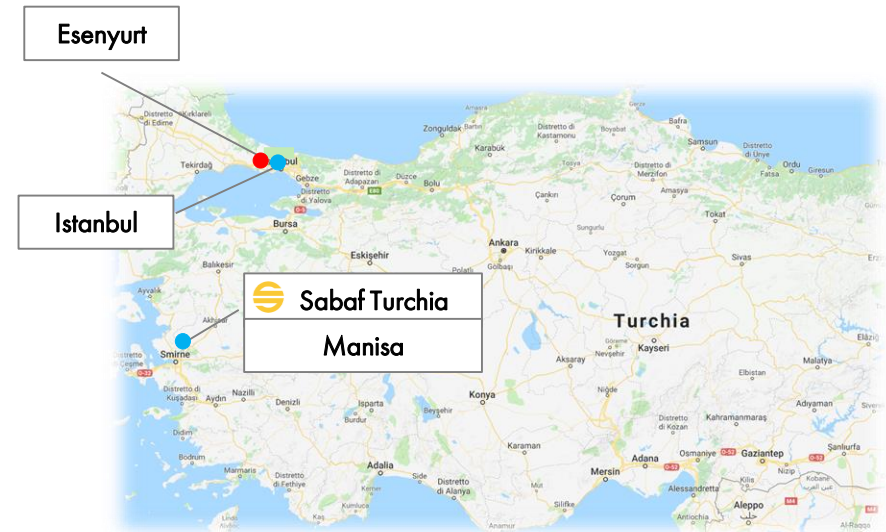
TEAM M&A

Dedicato allo sviluppo dei **contatti**, alla creazione di un **Data Base interno**, allo svolgimento di analisi, alla valutazione delle **opportunità** e alla gestione delle **negoziazioni**

ACQUISIZIONE OKIDA

Informazioni generali

- **Okida Elektronik Sanayi Limited Şirket («Okida»)** è stata fondata a Istanbul nel 1987 dall'Ing. Gurol Oktug ed era controllata al 100% dalla famiglia Oktug.
- **Leader in Turchia** nella progettazione, produzione e vendita di schede elettroniche di controllo, timer, unità di visualizzazione e di alimentazione per forni, cappe da cucina, aspirapolvere, frigoriferi e congelatori.
 - Okida opera mediante uno stabilimento produttivo sito a Esenyurt, nella zona europea di **Istanbul**.
 - **84 dipendenti** al 31.12.2017, di cui 10 in R&D. Il Direttore Generale di Okida è il fondatore Gürol Oktug.
- Okida ha un **portafoglio clienti** ben diversificato costituito da circa **30 clienti**, aventi buona reputazione sia in Turchia che all'estero e con i quali sono in essere relazioni commerciali di lunga durata.



Portafoglio prodotti

TIMER FORNI



CONTROLLO FORNI



CONTROLLO ASPIRAPOLVERI



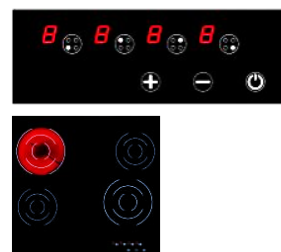
CONTROLLO CAPPE



CONTROLLO FRIGORIFERI



CONTROLLO PIANI COTTURA

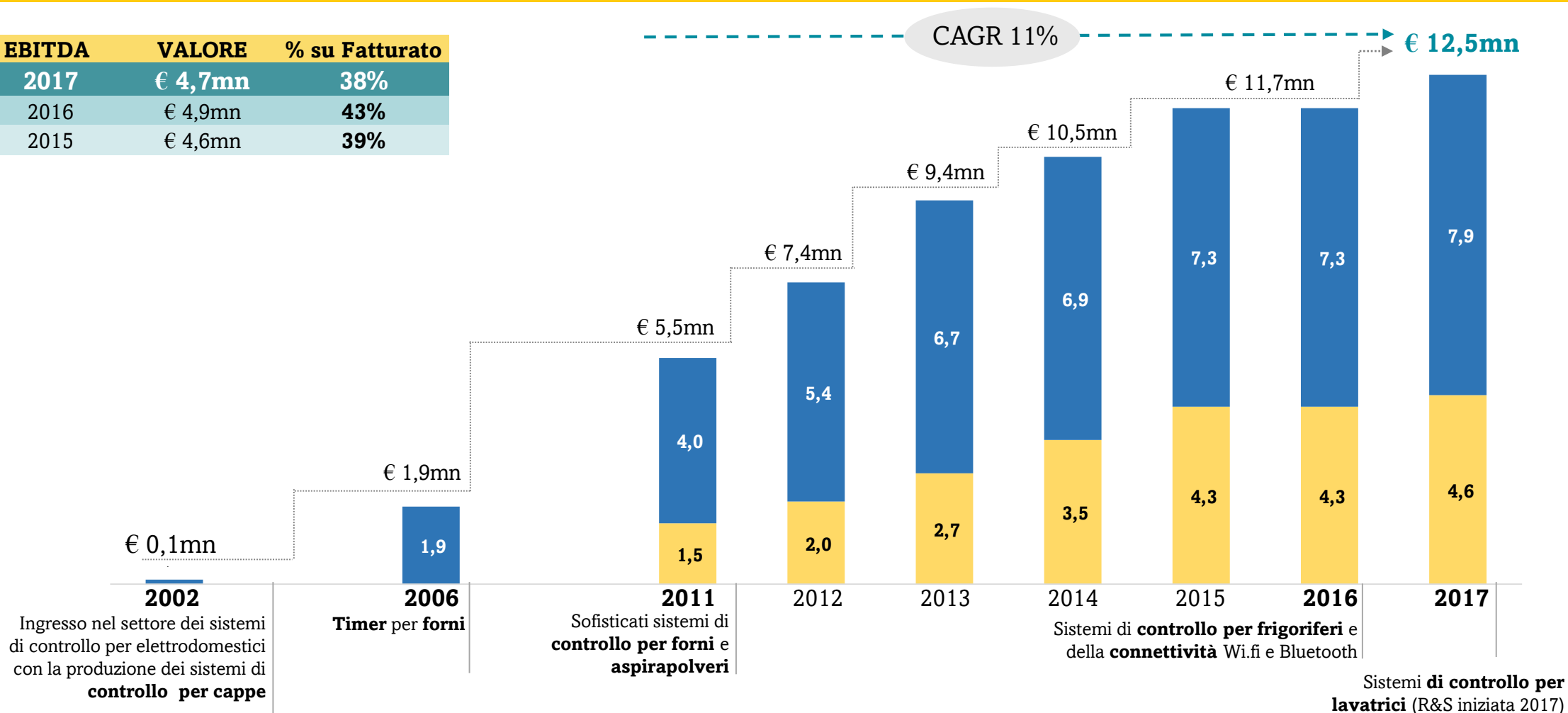


ACCESSORI / ALTRI PRODOTTI



Fatturato 1/2

EBITDA	VALORE	% su Fatturato
2017	€ 4,7mn	38%
2016	€ 4,9mn	43%
2015	€ 4,6mn	39%



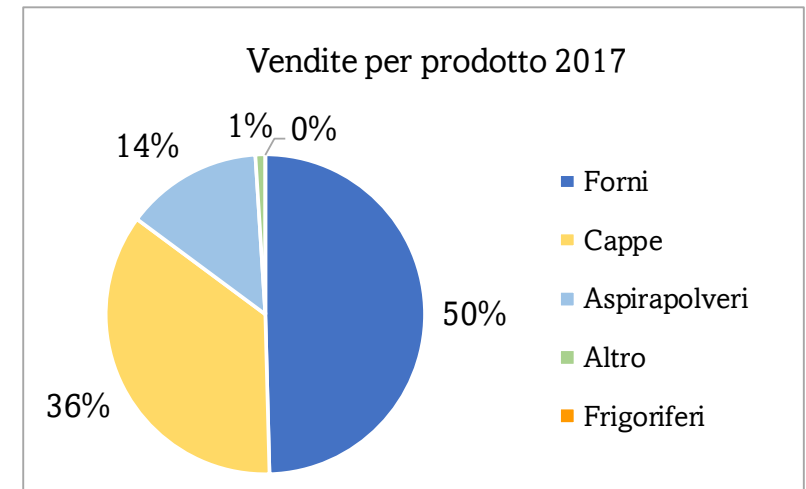
■ Mercato domestico ■ Esportazioni

Fatturato 2/2

- Le **vendite estere** rappresentano circa il 37% del fatturato nel 2017, in aumento rispetto al 27% del 2011. I maggiori mercati esteri includono l'**Europa** (20% delle vendite) seguita dal **Medio Oriente** (15% delle vendite), dalla **Russia** e dal **Sud America** (circa il 3% delle vendite).

Oltre alle esportazioni dirette, una parte consistente dei prodotti venduti a clienti domestici (circa il 60% delle vendite in Turchia) è applicata a elettrodomestici che vengono a loro volta esportati.

- Il **segmento** dei **forni** è quello che genera maggiori ricavi: circa il 50% delle vendite totali, di cui l'80% relativo ai timer ed il 20% ai sistemi di controllo (50% con pulsanti e 50% touch).
- In aggiunta a quanto sopra, Okida sta entrando nel settore dei sistemi di controllo per **frigoriferi**.
- I **listini di vendita** di Okida sono tutti denominati in valuta forte (Euro/Dollaro).



Strategia e punti di forza

STRATEGIA

Okida non opera nel mercato della produzione di massa con margini bassi, si rivolge invece ai **produttori di elettrodomestici di media dimensione**, sia in Turchia che all'estero, proponendosi come fornitore di prodotti di qualità, capace di garantire tempi di consegna brevi e soluzioni customizzate a prezzi competitivi.

PUNTI DI FORZA

- Percorso di **crescita costante** e **redditività** stabilmente su livelli di **eccellenza**.
- La Turchia costituisce un importantissimo **distretto industriale** per la produzione di elettrodomestici.
- Le vendite di Okida a clienti basati in Turchia sono poi in larga parte destinate a prodotti finiti indirizzati ai **mercati esteri**.
- Possibili forti **sinergie commerciali**, grazie alla capillare presenza di Sabaf presso i principali produttori di elettrodomestici a livello mondiale.
- Per Sabaf l'acquisizione di Okida rappresenta il primo passo per l'ingresso nel **mercato della componentistica elettronica** per elettrodomestici, diluendo la dipendenza di Sabaf dalla cottura a gas.

Operazione di acquisizione

Acquisizione del **100%** del capitale sociale di Okida:

- 30% Sabaf S.p.A.
- 70% Sabaf Beyaz Eşya Parçaları (Sabaf Turchia)

Signing: 16 luglio 2018

Closing: 4 settembre 2018

Preliminary Enterprise Value: Euro 23,8 milioni (USD 26,9 milioni) = 5,05 x EBITDA 2017

Okida ha riportato una **posizione finanziaria netta positiva** di Euro 2,6 milioni (USD 3,1 milioni) al 31 dicembre 2017

Prezzo di acquisizione: meccanismo di aggiustamento in funzione dell'EBITDA 2018, della posizione finanziaria netta e del capitale circolante netto alla data del closing

L'acquisizione è stata interamente finanziata attraverso un **finanziamento bancario** di durata pari a 72 mesi

Impegno di Gürol Oktug a ricoprire il ruolo di **Direttore Generale** per almeno un anno

DISCLAIMER

Alcune informazioni incluse in questo documento sono previsionali e soggette a importanti rischi e incertezze che potrebbero determinare risultati effettivi significativamente diversi.

Sabaf opera nell'industria degli elettrodomestici, con particolare riferimento al settore della cottura a gas. Le prospettive sono basate prevalentemente sull'interpretazione di quelli che la società considera i fattori economici chiave che condizionano questo settore. Le indicazioni previsionali si basano su importanti variabili, inclusi: i molti fattori interrelati che influenzano la fiducia dei consumatori e la domanda globale di beni durevoli; le condizioni economiche generali nei mercati del gruppo; le azioni dei concorrenti; i prezzi delle commodities, i tassi di interesse e i tassi di cambio; l'instabilità politica e civile; altri rischi ed incertezze.

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Gianluca Beschi dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154-bis del Testo Unico della Finanza che l'informativa contabile contenuta in questa presentazione finanziaria corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

**Per ulteriori informazioni, si prega di contattare
Gianluca Beschi - +39.030.6843236
gianluca.beschi@sabaf.it**