

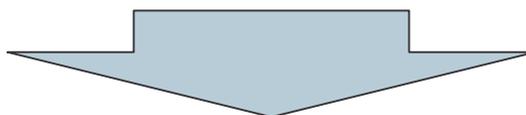


Presentazione
Assemblea degli Azionisti

Milano, 2 maggio 2006

Necessità di un sostanziale aggiornamento del piano 2005-2009

- Rispetto al piano 2005-2009 si sono verificate forti discontinuità
 - di mercato: variazione dei costi energetici, impossibilità di finalizzare accordi col partner industriale francese e con la regione sarda, crisi di alcuni mercati a valle ed acuirsi della concorrenza
 - di contesto: la reazione degli enti locali alla chiusura di Torviscosa da una lato, ma dall'altro più favorevole evoluzione delle legislazione ambientale specifica e la possibilità di riconversione parziale dei siti tramite Accordi di programma
 - di business: accelerazione di alcune opportunità tecnologiche e di mercato che vedrebbero premiato il know how specifico di Caffaro (oleochimica, biodiesel...)



Il vecchio piano non ha più i fondamentali presupposti per la sua realizzazione e va ripensato alla luce dei nuovi fatti – negativi ma anche positivi – emersi, per garantire la redditività del capitale investito ed il raggiungimento di obiettivi intermedi di miglioramento a partire dall'anno in corso.

L'andamento del 2006

- Il budget 2006 è stato predisposto per garantire, anche in un contesto mutato, una inversione di tendenza di fatturato e margini

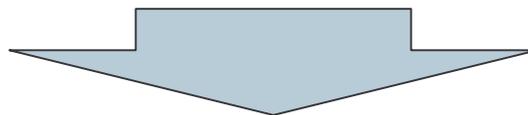
	2004	2005	2006
Fatturato	120	123	120
Mol	-14	-8	-5

- Il consuntivo del primo trimestre indica il rispetto tendenziale degli obiettivi di budget
- Sono in ogni caso necessari (ed in corso) ulteriori interventi per assicurare il loro raggiungimento anche in un contesto non ancora stabilizzato

Decisioni di fondo

Oltre che nel raggiungimento del budget, il Vertice ed il management sono attualmente impegnati nel vagliare una serie di decisioni di più lungo termine e che – date le citate discontinuità - riguardano:

- La sostenibilità del core business e le necessarie azioni di focalizzazione, tenuto conto dei cambiamenti intervenuti
- La conseguente ridefinizione della strategia prodotto/mercato
- L’assetto e la politica industriale a termine
- Le risorse finanziarie necessarie



Il nuovo piano 2006-2010 le cui linee di sviluppo sono state approvate dal CdA del 13 febbraio 2006 è in corso di elaborazione e completamento; esso verrà quanto prima sottoposto alla approvazione degli organi competenti perché molte delle azioni individuate vengano avviate da subito

Le linea guida per il piano 2006-2010

Strategia prodotto/mercato

1. Generale: riposizionamento di Caffaro come provider di prodotti a specifica e di servizio
2. Focalizzazione e rafforzamento su settori ad alta attrattività (crescita, margini) ed a buona posizione competitiva (trattamento acque e plastificanti), con effetto di traino sulle produzioni di cloroparaffine, alcolati e potassa
3. Sviluppo nei segmenti dell'energia (biodiesel) e dell'oleochimica, segmenti nei quali Snia-Caffaro possiede alcuni forti leve di successo, integrabili con strategie di alleanza

Strategia industriale

1. Consolidamento up-stream della capacità relativa al cloro-soda e rinnovo tecnologico
2. Incremento capacità di due derivati di punta dell'azienda, CPA e clorito
3. Ottimizzazione dei siti e dei processi produttivi e forte miglioramento del punto di pareggio attraverso la razionalizzazione dei costi indiretti industriali e generali

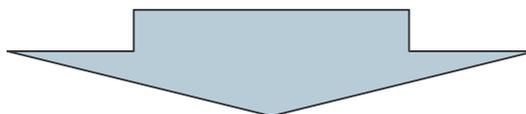
Segue: Le linea guida per il piano 2006-2010

Politica degli investimenti

1. Crescente copertura attraverso miglioramenti gestionali di cassa (gestione margini, gestione circolante, condivisione di costi)
2. Selettività basata su credibili incrementi di valore (l'investimento viene effettuato se produce un vantaggio competitivo sostenibile nel tempo e/o una tangibile generazione di cassa)

Obiettivi economico-finanziari

Si tende ad un fatturato oscillante, entro l'orizzonte di piano, tra i 250 ed i 350 milioni di €, in relazione alla velocità di sviluppo dei nuovi business ed alla conclusione di accordi mirati alla crescita esterna, con una redditività operativa (MOL) compresa tra l'8% ed il 10%.



In ogni caso il futuro dell'azienda non potrà basarsi esclusivamente su una strategia di puro mantenimento dell'esistente e sull'eccellenza dell'esecuzione.

Nuovi business/valutazioni in corso

Sono state individuate alcune linee di sviluppo coerenti con la strategia prodotto/mercato dell'azienda, che verranno considerate come elementi integranti del piano 2006-2010, dopo le opportune verifiche (in corso); esse riguardano:

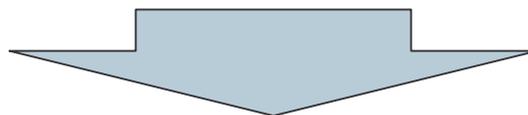
- 1) L'oleochimica (chimica dei derivati degli oli di origine vegetale), resa attrattiva da
 - alcuni importanti macrofattori di mercato (aumento costo del petrolio, utilizzo di materie rinnovabili, processi industriali a basso impatto ambientale)
 - una posizione di vantaggio di Caffaro (competenze tecnologiche proprietarie, infrastrutture industriali e logistiche disponibili nel polo di Torviscosa)
 - un modello di business basato su alleanze commerciali ed industriali con produttori e trasformatori di materie prime e sulla condivisione degli investimenti necessari

- 2) Fuel cells. L'iniziativa prevede la produzione di energia "pulita" a partire da idrogeno (sottoprodotto dell'elettrolisi del clorato a Brescia e del Cloro-Soda a Torviscosa)

Prossimi passi

In queste settimane il Management sta :

- definendo lo sviluppo delle grandezze economico-finanziarie del nuovo piano industriale e la loro compatibilità con i vincoli di cassa dell'azienda/del gruppo attuali e prospettici
- verificandone la fattibilità anche attraverso la valutazione congiunta con partners e stakeholders potenziali
- definendo una piano articolato e dettagliato di azioni che ne guidino e controllino la corretta attuazione



Entro 10-12 settimane il piano dettagliato 2006-2010 verrà discusso e presentato agli organi aziendali competenti

Azioni a breve

- È stato varato di recente un nuovo organo di controllo che ha anche il compito di mettere a punto più efficaci strumenti di governo operativo
- È allo studio un assetto operativo e societario che consenta la conduzione delle attività operative aziendali e quelle di natura straordinaria senza pregiudizio per la forte focalizzazione necessaria; si tratterà di gestire:
 - Un piano industriale “al riparo” da logiche non caratteristiche, per realizzare la piena continuità e la creazione di valore tramite lo sviluppo di nuovi business
 - Un piano di bonifica, gestito con logica di business, e nell’ambito di una opportuna strategia di alleanze che consenta anche di allentare il vincolo finanziario e di creare valore a termine
 - Una piano immobiliare-finanziario, con l’obiettivo di valorizzare al meglio il patrimonio immobiliare non più impegnato da attività produttive e di predisporre, attraverso una graduale monetizzazione, la disponibilità di mezzi per sostenere il piano industriale ed il piano di bonifica.