



**Guido Ferretti**  
*Amministratore Delegato Gruppo CALEFFI*

**FAMILY OFFICE INVESTOR DAY**  
II edizione



Milano, Sala Convegni Intesa Sanpaolo - 4 marzo 2013

# OVERVIEW CALEFFI

- ❑ Specializzata nella produzione e commercializzazione di collezioni **moda e lusso per la casa**, è tra i principali operatori del settore *Home Fashion* in Italia e in Europa
- ❑ Rappresenta una delle 3 eccellenze del «Made in Italy» **Food, Fashion e Furnishings** (ricerca nel design, maestria artigianale, innovazione tecnologica, attenzione al dettaglio e alle finiture)
- ❑ Opera a livello **internazionale** con produzione delocalizzata in 15 paesi e con una rete di distribuzione di 1.980 punti vendita in Italia e oltre 600 nel resto del mondo
- ❑ Partecipa alla più importante fiera internazionale della casa (**Maison & Objet di Parigi**)
- ❑ Dispone di un prestigioso **portafoglio** di marchi propri e in licenza



# PORTAFOGLIO CALEFFI

## BRAND



SCALDOTTO  
TRAPUNTINO DA SALOTTO

CARRARA®

*Mirabello*

BESANA

## LICENZE

roberto cavalli



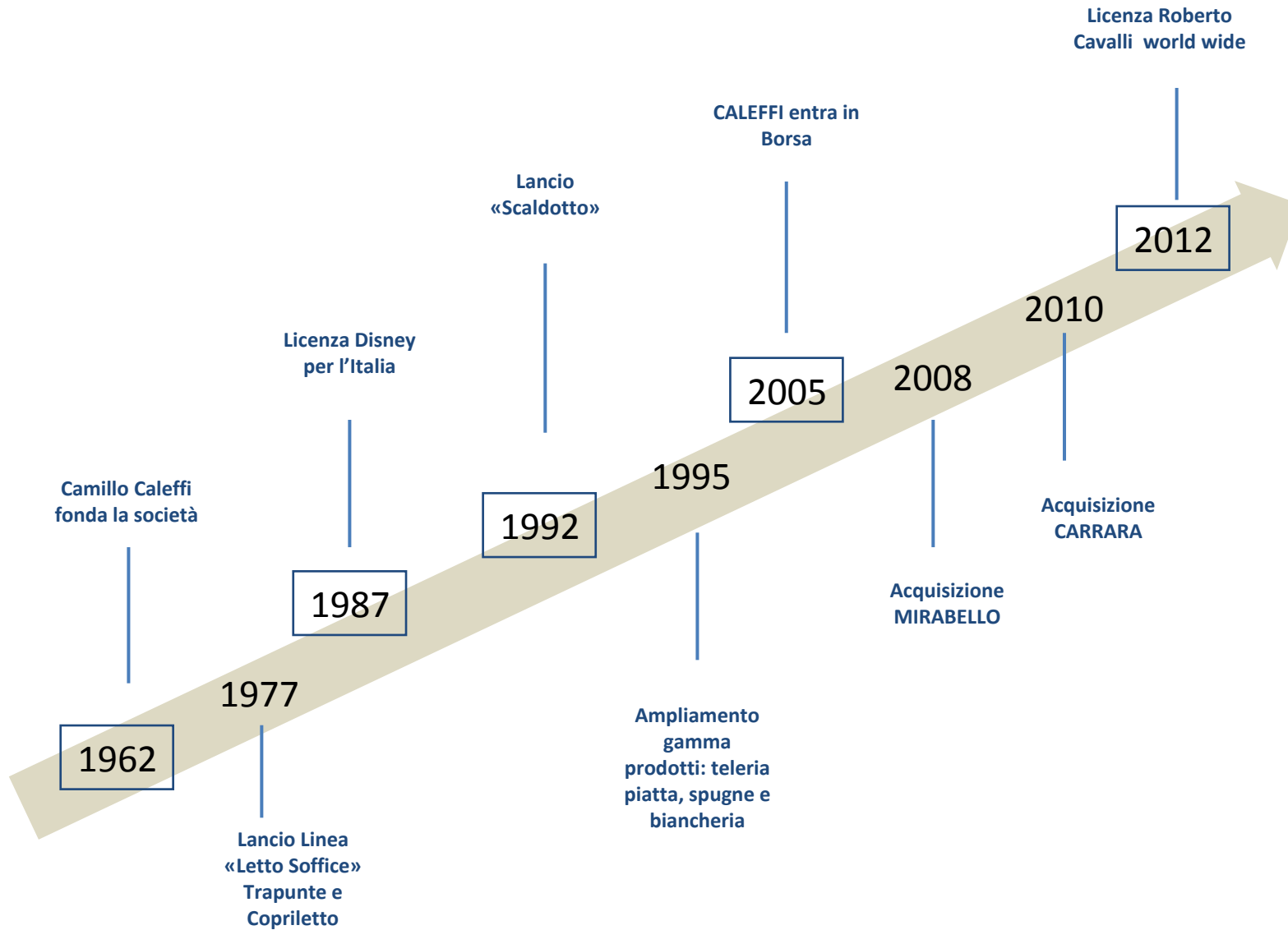
## Prodotti

---

- Trapunta e Copriletto
- Scaldotto e Piumini
- Lenzuola e Copripiumini
- Accessori per il letto
- Collezione Spugna
- Collezione Tavola e Cucina
- Homewear & Nightwear



# STORIA



# MODELLO DI BUSINESS

Il Gruppo sviluppa il proprio business attraverso un modello manageriale caratterizzato da:

- Presidio interno delle **fasi ad alto valore** e delocalizzazione delle **fasi produttive** con rigoroso *quality control* interno
- Internazionalizzazione** dei mercati;
- Rilevanti **investimenti** ed estrema attenzione all'immagine del marchio e dell'azienda
- Politica di sviluppo di accordi di licenza con **Brand di valore**
- Ricorso a **strumenti di management strutturati** quali pianificazione strategica, sistemi di *budgeting* e *profit sharing*
- Valorizzazione degli «**Intangible Asset**»: brand, reputazione, creatività, know-how e qualità delle relazioni con i propri stakeholder

Il *business model* del Gruppo Caleffi è caratterizzato da una struttura snella e flessibile, vincente rispetto ai tradizionali *competitors* del settore.

# KEY FACT 2012

## Contesto MK

L'economia reale in Europa ha mostrato negli ultimi mesi del 2012 segnali di ulteriore indebolimento dell'attività produttiva con conseguenti aumenti del tasso di disoccupazione, in particolare quella giovanile.

I principali indicatori macroeconomici hanno registrato andamenti in peggioramento progressivo in tutti i Paesi della zona Euro, per la prima volta da anni anche in Germania, ma in modo particolare Italia, Spagna e Grecia.

In questo quadro di difficoltà l'azienda ha proceduto ad una rilevante riorganizzazione, volta a recuperare efficienza e marginalità in attesa della auspicata ripresa dei consumi.

## Action plan

- Riorganizzazione società controllate  
*fusione Mirabello-Carrara (fatturato pari a Euro 15 milioni)*
  
- Investimenti in energie rinnovabili  
*impianto fotovoltaico (1MW) – IV Conto Energia*
  
- Taglio costi di struttura  
*personale/sedi secondarie/attività e linee non strategiche  
(benefici 2013 per circa Euro 2 milioni)*



# STRATEGIE DI SVILUPPO

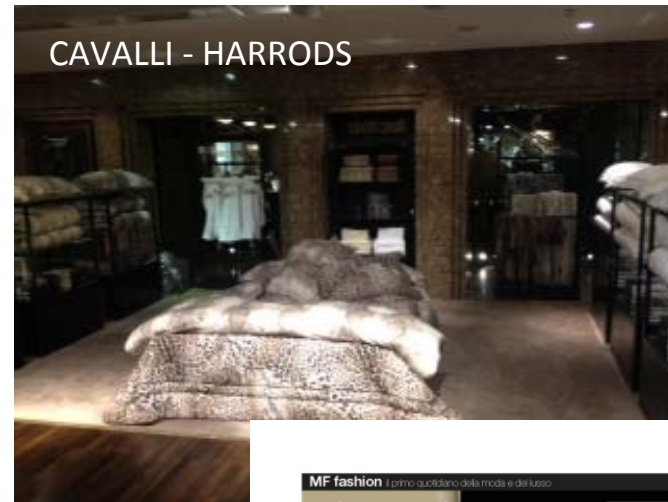
- ❑ ESTERO ↔ LUSO
- ❑ NEGOZI PROPRI
- ❑ CLUB CALEFFI



# ESTERO / LUSO

- ❑ Harrods Londra
- ❑ Galeries Lafayette Parigi
- ❑ Galeries Lafayette Dubai
- ❑ El Corte Ingles Marbella
- ❑ El Corte Ingles Madrid/Lisbona
- ❑ Corner Cina: Pechino-Shanghai
- ❑ Cavalli Cafè (Beirut, Delhi, Kuwait , Qatar e St. Tropez)
- ❑ Cavalli Club (Dubai e Miami)
- ❑ Cavalli Hotel (Dubai 2014)
- ❑ Apertura Outlet all'Estero: Parndorf (Austria) – Bratislava – Parigi (La Vallée) - Olanda

*Strategia Lusso Italia: Rinascente Roma*





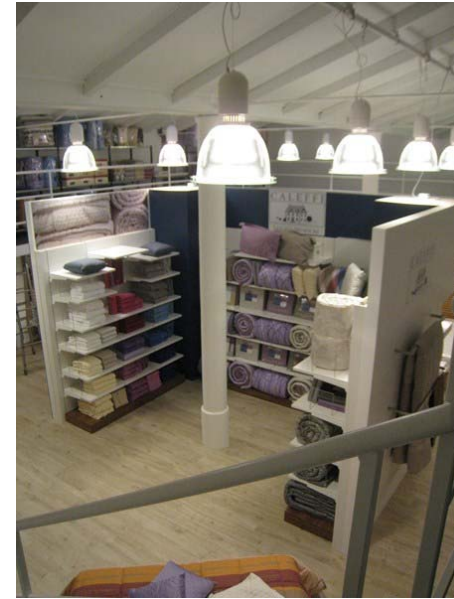
# NEGOZI PROPRI

- ❑ **Flagship Store Milano**  
Via Turati
- ❑ **Outlet Castelromano**  
Roma
- ❑ **Full Price Retail – Perle di Faenza**  
Faenza
- ❑ **Outlet Barberino del Mugello**



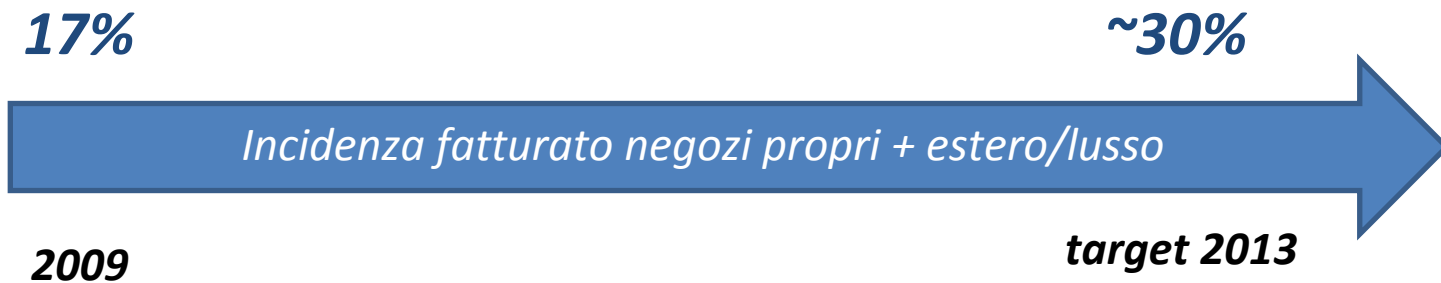
# CLUB CALEFFI

## Realizzazione di Corners Caleffi presso 10 Retailer



# TARGET 2013

Fatturato	~ Euro 54 milioni
Incidenza fatturato negozi propri + estero/lusso	~30%
EBITDA margin	~ 6%





# Investor Relations TEAM

---



CALEFFI  
Emanuela Gazza – IRM  
Tel: +39 0375 7881  
[gazza@caleffionline.it](mailto:gazza@caleffionline.it)  
[www.caleffispa.it](http://www.caleffispa.it)



IR TOP - *IR Consulting*  
Luca Macario – Maria Antonietta Pireddu  
Tel: +39 02 45473883/4  
[www.irtop.com](http://www.irtop.com)  
[info@irtop.com](mailto:info@irtop.com)