# FINCANTIERI FUTURE ON BOARD Presentazione agli Investitori

www.fincantieri.com

**FINCANTIERI** 

# Agenda

- 1. Fincantieri in sintesi
- 2. Principali dati finanziari
- 3. Piano Industriale 2023-2027
  - a. Pilastri strategici e mercati
- 4. L'opportunità dell'underwater per Fincantieri
  - a. Focus sul dominio subacqueo
  - b. L'acquisizione del business Underwater Armaments Systems ("UAS") di Leonardo
- 5. Considerazioni finali e Q&A

# Un Gruppo leader globale con un'ampia presenza internazionale

 Leader nella cantieristica navale con un forte posizionamento competitivo grazie a tecnologia, innovazione e capacità di esecuzione best-in-class

 Crescita spinta dalla diversificazione organica, da una capacità produttiva di livello globale e da un'ampia base clienti

**1** € **7,7 mld** di ricavi e proventi<sup>1</sup>

€ 34,8 mld backlog totale<sup>2</sup>

18 cantieri in 3 continenti

+21.000 dipendenti 52% in Italia



Cantieri

Romania

Norvegia

Stati Uniti

Vietnam

Brasile

Italia

# Il più grande costruttore navale d'Europa con la vision di offrire servizi completi per il ciclo di vita di navi green e digitali

### Shipbuilding

#### Navi da crociera

>40% di quota di mercato

Base clienti diversificata e presenza capillare nel segmento

>120 consegne dal 1990

#### Difesa

Fornitore unico della Marina Militare italiana

Partner principale della US Navy

Partner di riferimento di marine militari di primaria importanza a livello mondiale

>140 consegne dal 1990

#### Offshore

First mover nel segmento SOV per l'energia eolica offshore

Quota di mercato >30% per il portafoglio ordini CSOV e SOV<sup>1</sup>

Leadership storica nella costruzione di OSV<sup>3</sup> per il settore Oil&Gas

#### Infrastrutture

Capacità infrastrutturali in settori correlati alla cantieristica navale

#### TECNOLOGIE DIGITALI DI RIFERIMENTO

Integrazione digitale per diventare una Digital Design Authority con competenze di Intelligenza Artificiale e Data Analytics

#### SISTEMI E COMPONENTI MARINI

Leader nella transizione ecologica verso Net Zero grazie a un know-how consolidato e a una continua attività di ricerca e sviluppo

# Una forza competitiva unica per soddisfare le esigenze dei clienti

Crociera

Leadership ed economie di scala nei 3 core business

Offshore

- Economie di scala e cross-fertilization delle competenze come fattori abilitanti per la nave digitale e Net Zero
- Navi da crociera: > 40% di market share al servizio di tutte le più grandi compagnie crocieristiche mondiali
- Difesa: partner strategico della Marina Militare italiana e della US Navy, riconosciuta leadership nella costruzione di fregate, esportatore consolidato
- Offshore & Navi Speciali: leadership attraverso VARD nella costruzione di navi che supportano la crescita dell'industria dell'energia rinnovabile



- End-to-end design authority per arrivare all'obiettivo della nave digitale e green
- Allestimento completo della nave, inclusi nuovi sistemi di propulsione e piattaforme di automazione e gestione dei dati
- Offerta a 360 gradi: "cradle to grave", "stern to bow" e "onboard-ashore"

18 cantieri in 3 continenti

Produzione globale per rispondere ai macro-trend geopolitici



- Un Gruppo in grado di affrontare le esigenze geopolitiche con un know-how globale e capacità locali
- Struttura produttiva globale in 3 continenti forte di una catena di fornitura end-to-end
- Soddisfare le esigenze dei clienti in tema di gestione delle complessità, supporto tecnico ed efficientamento dei costi

# Obiettivi finanziari 2023 superati, grazie a una trasformazione operativa, finanziaria e strategica di successo

#### Iniziative di trasformazione strategica



Innovazione, digitalizzazione e soluzioni per la transizione energetica con effetti positivi sul margine



Focus su un nuovo Piano Strategico quinquennale con KPI e obiettivi sfidanti



Solida pipeline commerciale a sostegno di un consistente backlog e una forte acquisizione di nuovi ordini, nonostante li difficile scenario macroeconomico



Effetti positivi dalla rapida crescita del mercato eolico offshore e raggiungimento del breakeven di Vard già nel 2023



Percorso coerente di deleveraging abbinato a una struttura finanziaria solida e sostenibile

#### Forte superamento della Guidance

|                           | Guidance 2023 | FY 2023          |   |
|---------------------------|---------------|------------------|---|
| Revenues                  | ~ € 7,6 mld   | € 7,7 bn         | う |
| EBITDA Margin             | ~ 5,0%        | 5,2 %<br>(+20pp) | Y |
| NFP / EBITDA <sup>1</sup> | 7,0-7,5x      | 5,7x             | Y |

#### Miglioramenti significativi in tutte le metriche

|                      | FY 2023   |                     |         |  |  |
|----------------------|-----------|---------------------|---------|--|--|
| Generazione di cassa | € 201 mln | € -672 mln nel 2022 | $\odot$ |  |  |
| Nuovi ordini         | € 6,6 mld | + 23,9% YoY         | $\odot$ |  |  |

## Focus sul deleveraging



Struttura del capitale senza scadenze imminenti, nessun covenant e un basso tasso di interesse medio



Processo di deleveraging pienamente in linea con la guidance, con potenziali upside



Il debito corrente include i Construction loans, finanziamenti del capitale circolante direttamente legati alla commessa in costruzione. con una durata inferiore ai 18 mesi. Il prestito deve essere utilizzato per finanziare (o rifinanziare) i costi sostenuti su uno specifico progetto/contratto, proporzionalmente allo stato di avanzamento dei lavori (i.e. Percentage of Completion o POC%). Tali prestiti vengono interamente rimborsati alla consegna della nave e i fondi, precedentemente stanziati dalle banche, possono essere rapidamente trasferiti a nuovi progetti (previa specifica approvazione)

#### 2023

Riduzione della PFN dal FY 2022 approssimativamente di € 260 mln, anche grazie alla consegna di 6 navi da crociera

#### 2024 - GUIDANCE AGGIORNATA

PFN/EBITDA target: 5.5x - 6.5x

#### 2027

PFN/EBITDA target: 2,5x – 3,5x

TTWEDITON target. 2,3% 3,3%

<sup>1.</sup> La Posizione Finanziaria Netta del Gruppo è stata allineata alle linee guida ESMA e include (i) construction loans, (ii) passività finanziarie non correnti su strumenti di copertura, (iii) passività per investimenti in opzioni valutate al fair value precedentemente escluse, ed inoltre non considera i crediti finanziari non correnti

<sup>2.</sup> Il debito corrente comprende anche la quota di debito MLT da rimborsare entro i successivi 12 mesi

# Struttura del capitale solida e sostenibile

Principali caratteristiche del debito (al 31 marzo 2024)

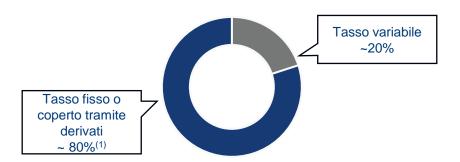


Nessuna scadenza significativa per il debito bancario di medio/lungo termine fino al 2027



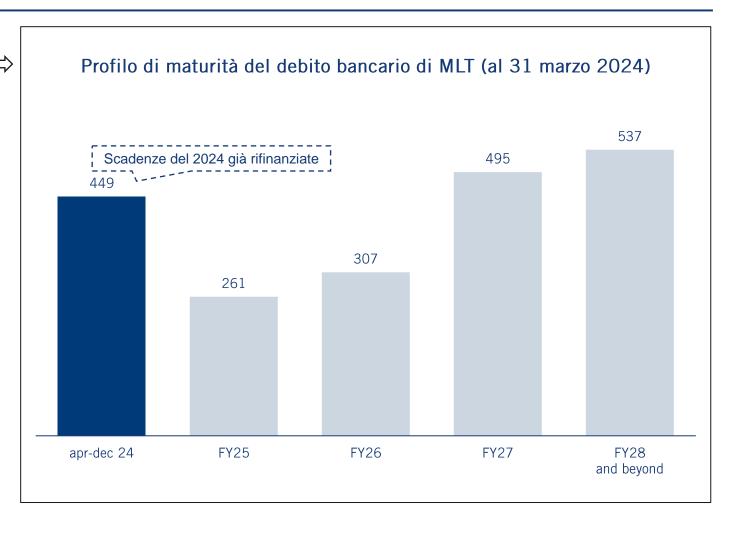
Struttura del debito senza covenant

Il debito del Gruppo su cui maturano oneri finanziari<sup>1</sup> presenta la seguente struttura:

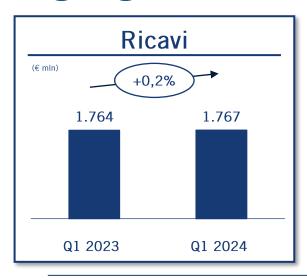


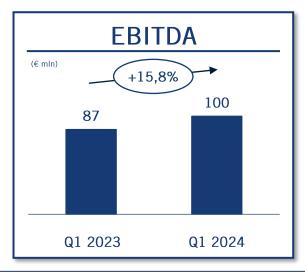
Tasso di interesse medio nell'arco del 4,3% Piano Industriale 2023-27 (da 3,5% FY23 a 4,8% FY27)
~ 46% ESG linked / Green credit line²

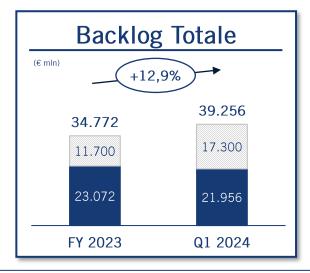


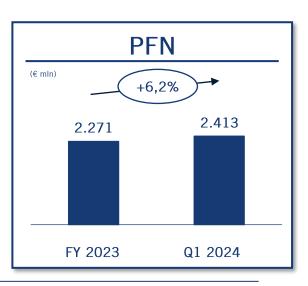


## Highlights Q1 2024









Ricavi stabili a € 1.767 mln, in linea con le aspettative

EBITDA a € 100 mln, in aumento YoY del 15,8%, EBITDA margin al 5,7%, in significativo miglioramento rispetto al 5,2% del FY 2023

PFN negativa pari a € 2.413 mln, a conferma del percorso di deleveraging in corso

4 navi consegnate, 85 navi in portafoglio con consegne previste fino al 2030 e un solido backlog a € 22,0 mld

Backlog totale a livelli record, € 39,3 miliardi, pari a 5,1x i ricavi FY 2023

Conclusa l'acquisizione di Remazel nell'ambito del rafforzamento strategico nei settori della subacquea e del marine energy (15 febbraio)



# Ricavi a circa € 10 mld nel 2027, focus sulle opportunità offerte dai macro-trend di mercato

#### Gli attuali scenari di business offrono opportunità per accelerare la crescita

#### Iniziative di crescita



#### Mercato crocieristico in ripresa dopo il Covid

Ripresa del mercato delle crociere, con passeggeri stimati intorno ai 40 milioni nel 2027<sup>1</sup>. Ordini ancora inferiori ai livelli pre-Covid



#### Mercato della difesa in un mutato contesto globale

La spesa per mezzi navali è prevista in aumento, in linea con quella globale di difesa, anche grazie crescente ruolo del settore subacqueo



#### Mercato offshore trainato dal settore eolico

La crescita del segmento eolico offshore offre prospettive promettenti per il segmento navi speciali



#### Forte spinta verso l'ESG e la decarbonizzazione

Target sfidanti di riduzione delle emissioni (-40% nel 2023, -70% nel 2050) dall'IMO2: Net Zero Fleet entro il 2050 per gli armatori<sup>3</sup>



#### Ruolo strategico del settore subacqueo

Espansione dell'economia del settore subacqueo, guidata dalla sfidante situazione geopolitica e da una crescente richiesta di tecnologie avanzate



Ricavi FY 2023

€ 7,7 mld

Ricavi FY2027 ~ € 9,8 mld

+€ 2,1 mld

#### Focus su margini / profittabilità

**EBITDA Margin** FY2023 5.2%

EBITDA Margin FY2027 ~ 8.0%

Miglioramento di +300 bps

#### **Significativo** deleveraging

PFN/EBITDA FY2023 5.7x

PFN/EBITDA FY2027 2,5-3,5x

Rapporto PFN / EBITDA dimezzato

#### Focus su profittabilità e deleveraging











#### Sostenibilità industriale

Prima nave da crociera Net Zero entro il 2035 e leadership in ambito ESG

#### Focus sul core business

Revisione del portafoglio prodotti, massimizzazione dell'efficienza e ulteriore spinta su modernizzazione della produzione e capacità di design

#### Life-cycle management

Sviluppo di applicativi digitali e piattaforme dati passando da fornitore di Capex a Opex per ridurre il costo a vita intera delle navi per i clienti finali

#### **System Integration**

Rafforzamento di Fincantieri come integratore di sistemi complessi in tutte le aree di business

#### Disciplina finanziaria

Ottimizzazione dei processi di acquisto e di gestione della spesa

Ricavi del segmento Cruise attesi a livelli record, pari a circa € 4 mld nel 2027, Difesa e Offshore ad ulteriore supporto della crescita

- International Maritime Organization
- 3. Relativo al settore crociere

<sup>1.</sup> CLIA, State of the Cruise Industry Report, Maggio 2024

### Overview delle linea di business delle navi da crociera

Fincantieri offre un portafoglio completo di navi da crociera...

#### Prodotti

#### Luxury / Niche



 Navi da crociera progettate per crociere esclusive

#### Upper Premium



 Navi da crociera dedicate a viaggi orientati alla destinazione

#### Premium



 dedicate a un'ampia gamma di itinerari con standard e servizi di bordo elevati

#### Contemporary



 Le navi da crociera più grandi per crociere mainstream

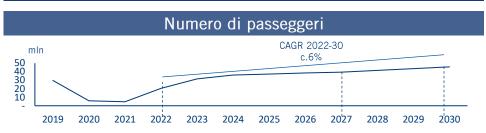
#### Mercato di riferimento / Posizionamento

• Leader globale in tutti i segmenti di mercato con il portafoglio clienti più diversificato

#### Cantieri navali<sup>2</sup>

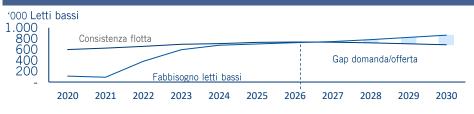
|                        | Italia                   | Romania          |  |  |
|------------------------|--------------------------|------------------|--|--|
| Monfalcone<br>Marghera | Sestri Ponente<br>Ancona | Tulcea<br>Braila |  |  |

... supportato da un mercato crocieristico in piena ripresa, con un tasso di crescita annuo dei passeggeri di circa il 6% fino al 2030



 Forte ripresa delle attività crocieristiche, con un tasso pari a circa il 6% annuo e un numero di passeggeri di circa 38 milioni entro il 2026 e 46 milioni entro il 2030

#### Evoluzione offerta e domanda di letti bassi<sup>3</sup>



- L'età media della flotta crocieristica di primo livello è compresa tra 11 e 15 anni
- Divario tra domanda e offerta di navi atteso a partire dal 2026, con una ripresa degli ordinativi per nuove navi a partire dal 2024

#### Focus sul Business Plan

Miglioramento della qualità dei ricavi

Focus sulla Sostenibilità

Migliorare la visibilità del cash flow attraverso lo stoccaggio di ordini

Stabilizzazione del Working Capital

cantieri navali dedicati alle attività di costruzione di navi da crociera. Fincantieri utilizza anche altri siti produttivi per attività di supporto alla loro costruzione (ad esempio Castellammare di Stabia, Palermo)

Cruise Lines International Association

Analisi Fincantieri

Piano Industriale 2023-2027

### Overview della linea di business Naval

#### Fincantieri produce soluzioni navali di alto livello per clienti Tier 1...

#### ratto invento per effetiti fier 1...

Portafoglio Clienti Globale

#### ... sostenendo il rinnovamento e l'espansione della flotta della Marina italiana e statunitense

#### Prodotti



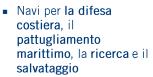
Corvette

Sottomarini

Pattugliatori

Cacciatorpediniere

 Navi multi-missione con armi anti-superficie e anti-sommergibile





 Missioni litoranee, pattugliamento del mare, ricerca e soccorso, lotta all'inquinamento e controllo della pesca



 Operazioni aeree, proiezioni di potenza aerea e operazioni a duplice uso per soccorso di emergenza

#### Cantieri navali (3) Norwegian Turkish Qatar Emiri Defence Materiel Coast Iragi Navy Naval Guard Agency Forces Bangladesh Coast US Navy US Coast Guard Armed Forces ST. Indian of Malta Peruvian Indonesia Navy Ministry of Defence Algeria

Kenya

Navv

Royal

Saudi

Navv

**UAE Navy** 

Navv

#### Marina Militare Italiana

- Fincantieri è il partner strategico della Marina Militare Italiana con più di 50 navi consegnate dal 1990
- Considerato l'attuale scenario geopolitico e il ruolo strategico dell'Italia nel Mar Mediterraneo, che la rende membro chiave della NATO, la domanda potenziale della Marina Militare Italiana è attesa in crescita nei prossimi anni.

#### Stati Uniti

Prosegue il programma delle fregate "Constellation" per la US Navy

#### Medio Oriente & Asia

 Contratti aggiudicati in Indonesia, Arabia Saudita, UAE e Qatar

Portaerei

12

## Crescita della spesa navale globale

I budget per la difesa e per le flotte navali sono aumentati nel 2023 e sono attesi in crescita anche per gli anni a seguire

~\$ 150 mld Destinati alla spesa navale Il **budget per la difesa** è cresciuto a livello globale del 10% nel 2023, raggiungendo i **2,42 bilioni** di dollari, con circa il **6,2%** (~ \$ 150 mld) destinati alle **flotte navali** 

Outlook positivo per i budget della difesa Prospettive di aumento dei budget per la difesa: le tensioni geopolitiche globali hanno un impatto sui livelli della spesa militare dei diversi paesi che è prevista in crescita fino al 2027 con un tasso medio annuo pari al 2,6%

Tensioni geopolitiche in corso

Le tensioni geopolitiche in corso potrebbero richiedere ulteriori investimenti in Medio Oriente e nel Sud-Est asiatico per la protezione del dominio marittimo

EU Defence Framework Aumento dell'interesse degli Stati membri per la creazione di un **framework europeo** volto a superare la **frammentazione** dell'industria della difesa

Crescente importanza del dominio subacqueo

Crescente importanza del dominio subacqueo per garantire la sicurezza delle infrastrutture sottomarine

#### 2023-2027 Programmi acquisibili per un valore massimo di € 20 mld

€ mld

20,1

3,6

Unità ausiliarie

9,2

Piccole e medie unità di superficie¹

7,3

Grandi unità di superficie¹

#### Fincantieri potrà consolidare la sua posizione di leadership nel segmento della difesa

- L'expertise di Fincantieri nella costruzione di fregate, corvette e sottomarini è consolidata e riconosciuta:
  - FREMM italiane, US Navy
     Constellation-class e le corvette per il Ministero della Difesa del Qatar
- Il vantaggio competitivo di Fincantieri è rafforzato da:
  - ✓ Capacità produttiva locale
  - ✓ Riduzione e utilizzo di catene di approvvigionamento locali
  - ✓ Adattamento al nuovo paradigma geopolitico e alle esigenze dei clienti
  - Esperienza consolidata come prime contractor e nell'integrazione di soluzioni operative
  - ✓ Contratti aggiuntivi di gestione e manutenzione concordati con i clienti dopo la consegna della nave

Piano Industriale 2023-2027 **FINCANTIERI** 

# Overview della linea di business Offshore & Navi Speciali

#### Prodotti OSV<sup>4</sup>

#### **AHTS**



Ancoraggio e spostamento di unità di perforazione e produzione offshore

#### PSV



Trasporto di merci/persone da/verso piattaforme e impianti offshore

#### SOV



Navi per il servizio eolico per parchi eolici offshore

#### NAVI SPECIALI



Navi da sollevamento pesante, GPL, rompighiaccio, ricerca

#### TRAGHETTI



Traghetti a doppia alimentazione, alimentati a GNL con propulsione ibrida gas-elettrica

#### **CSOV**



Commissioning Service Operation Vessels per parchi eolici offshore

#### NAVI POSACAVI



Posizionamento ad alta precisione di cavi, aratri subacquei per impieghi pesanti

#### OSCV



Navi altamente complesse che eseguono operazioni e manutenzione sottomarina

#### OPV



Pattugliatori offshore

#### Crescenti opportunità per OSV trainate dall'aumento della domanda di eolico offshore

- Domanda di eolico offshore: capacità totale installata attesa in crescita da 67 GW a 267 GW entro il 2030 a livello globale<sup>1</sup>
- Orderbook: al 31 marzo 2024, la flotta di SOV e CSOV è costituita da 43 unità, mentre il portafoglio ordini mondiale, a fine marzo 2024 ammonta a 56 unità, escludendo i mezzi di armatori cinesi, tutte ordinate dal 2020 in poi. La guota di Fincantieri rappresenta circa un terzo del mercato<sup>2</sup>
- Sostenibilità: il sostegno governativo alla transizione verde, la semplificazione dell'iter autorizzativo per nuovi parchi eolici, il rallentamento dell'inflazione suggeriscono un'accelerazione degli investimenti a partire dal 2028, con un raddoppio di GW installati in media per anno
- Domanda di nuove costruzioni: oltre 200 navi stimate entro il 2030, a sostegno della domanda di nuove costruzioni nel periodo 2024-2027<sup>3</sup>
- Progresso tecnologico: l'offerta innovativa di VARD comprende sistemi di propulsione predisposti per l'utilizzo di carburanti alternativi e sistemi di automazione
- Presenza globale: cantieri in Norvegia (Brattvaag), Brasile (Promar), Vietnam (Vũng Tàu), e Romania (Tulcea, Brăila)

### Portafoglio clienti



















5. Il cliente di VARD è Windward Offshore, un consorzio attualmente in fase di costituzione e guidato dal ramo offshore di ASSC, SeaRenergy Group, in Germania

Prysmian















- Produttore di navi complesse per le industrie Oil&Gas e delle energie rinnovabili, nonché di navi robotizzate per operazioni marittime
- Leader di mercato nella costruzione di SOV / CSOV
- Diversificazione nei segmenti navi posacavi, pattugliatori d'altura (OPV), eolico offshore, traghetti e pesca
- Capacità di innovazione con navi a doppia alimentazione e ibride

- 4COffshore, Global Market Overview Q4 2023
- Fonte: Database 4COffshore Service Vessels (dati a fine marzo 2024); analisi Fincantieri
- Edda Wind Presentation, Pareto Securities' 26th annual Power & Renewable Energy Conference, Gennaio 2024
  - AHTS = Rimorchiatori per la movimentazione delle ancore, PSV = Navi per il rifornimento di piattaforme, OSCV = Navi da costruzione sottomarine offshore, SOV = Service Operation Vessel, CSOV = Commissioning Service Operation Vessel

Piano Industriale 2023-2027

Previsti circa € 10 mld di ricavi nel 2027, escluso l'apporto delle iniziative strategiche di M&A

|               | Risultati raggiunti  |                    | Nuova<br>guidance | Piano industriale              |           |           |
|---------------|----------------------|--------------------|-------------------|--------------------------------|-----------|-----------|
|               | FY 2019 <sup>1</sup> | FY 2022            | FY 2023           | FY 2024                        | FY 2025   | FY 2027   |
| Ricavi (€)    | 5,8 mld              | 7,4 mld            | 7,7 mld           | ~ 8,0 mld 🗸                    | ~ 8,8 mld | ~ 9,8 mld |
| EBITDA Margin | 5,5%                 | 3,0%2              | 5,2%              | ~ 6,0% 🗸                       | ~ 7,0%    | ~ 8,0%    |
| PFN/EBITDA    | 5,5x                 | 11,5x <sup>2</sup> | 5,7x              | 5,5-6,5x <sup>3</sup> <b>\</b> | 4,5-5,5x  | 2,5-3,5x  |

Contributo di Remazel e UAS al Gruppo (addizionale rispetto al Piano)

| Ricavi Remazel (€)            | 0,11 mld | 0,12 mld | 0,14 mld |
|-------------------------------|----------|----------|----------|
| Ricavi UAS (€)                | 0,19 mld | 0,24 mld | 0,28 mld |
| EBITDA % Remazel EBITDA % UAS | ~ 15,0%  | ~ 13,0%  | ~ 13,0%  |
|                               | ~ 22,0%  | ~ 21,0%  | ~ 21,0%  |

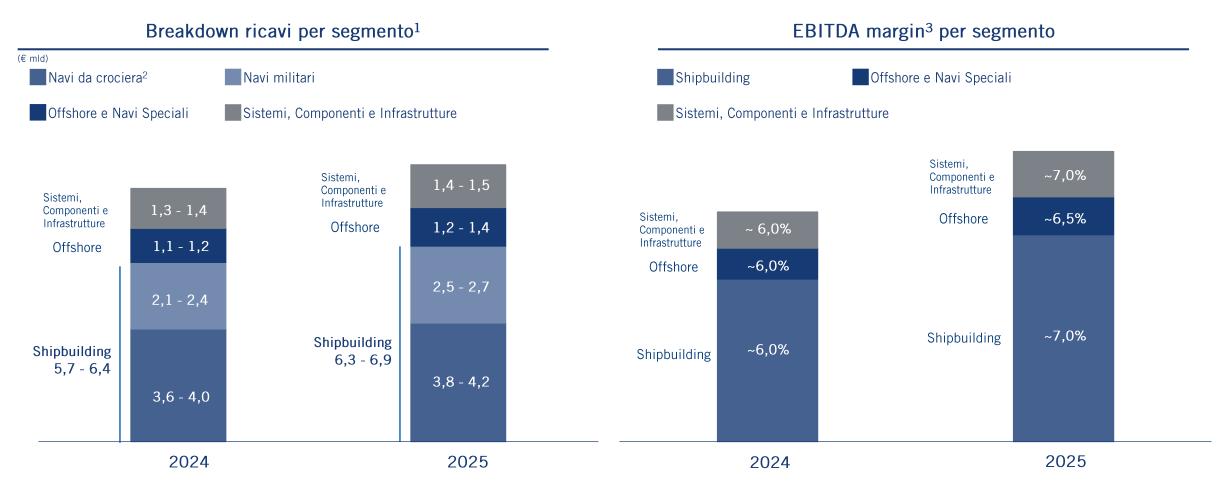
- Margini più elevati porteranno all'utile netto nel 2025 e ad una significativa riduzione della leva finanziaria PFN/EBITDA a 2,5-3,5x nel 2027
- Ricavi del business Cruise fino a circa € 4 mld nel 2027 e crescita guidata principalmente dalla Difesa e dall'Offshore
- Il Piano Industriale 2023-2027 sottostante alla guidance fornita alla comunità finanziaria è relativo a Fincantieri stand-alone e non recepisce gli effetti delle acquisizioni di Remazel e di UAS né della relativa operazione di aumento di capitale e ulteriori ricapitalizzazioni dell'Emittente

<sup>..</sup> I numeri del FY 2019 sono esposti al solo scopo di fornire un benchmark della performance pre-COVID

<sup>2.</sup> Come risultato della revisione una tantum di un progetto

<sup>3.</sup> Migliorato rispetto alla precedente guidance pari a 6,0-7,0x

# Dati prospettici 2024 e 2025



<sup>1.</sup> I dati esposti sono al lordo delle elisioni intra settore

<sup>2.</sup> i segnala i Ricavi e proventi del segmento Navi da crociera includono i Ricavi e proventi del segmento Ship Interiors

<sup>3.</sup> L'EBITDA Margin è un Indicatore Alternativo di Performance (IAP), pari al rapporto tra l'EBITDA e i Ricavi e proventi, come descritti all'interno delle Definizioni, non identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non deve essere considerata una misura alternativa a 16 quelle fornite dagli schemi di bilancio del Gruppo per la valutazione della situazione patrimoniale e finanziaria consolidata dell'Emittente

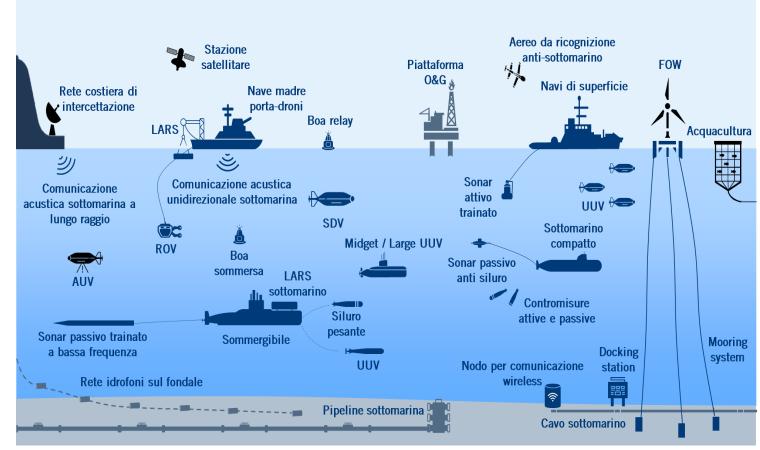
# L'OPPORTUNITÀ DELL'UNDERWATER PER FINCANTIERI

# L'UW è un ecosistema complesso con molteplici tecnologie coinvolte, con l'UW non convenzionale che ne rappresenta una quota rilevante

# Forte spinta di crescita del dominio subacqueo che richiede...

- Il Mar Mediterraneo è sempre più a rischio sicurezza essendo crocevia tra tre continenti
- La vertiginosa crescita della connettività dati sottomarina, dell'eolico off-shore, degli interconnettori energetici sottomarini e dei flussi di petrolio e gas nel bacino stanno spingendo le Nazioni a perfezionare le contromisure di sicurezza
- Il dominio subacqueo sta assumendo importanza strategica per la sicurezza nazionale delle infrastrutture critiche sottomarine, questione sollevata anche a livello di Unione Europea
- L'Italia presenta competenze subacquee frammentate tra pochi grandi operatori e una rete di PMI
- Chiara necessità di consolidare le competenze
- Le forze navali europee dovranno intraprendere un percorso volto a condividere le competenze e le capacità di sviluppare e costruire i propri prodotti strategici
- Il consolidamento a livello europeo non è atteso nel breve periodo
- L'obiettivo è quello di rafforzare la ricerca e l'innovazione per il dominio subacqueo, puntando alla sua sicurezza e promuovendo le opportunità industriali ed economiche

... un ampio spettro di tecnologie subacquee necessarie per gestire il futuro ambiente sottomarino



Note: AUV = Autonomous Underwater Vehicles; ROV = Remotely Operated Vehicles. LARS = Launch and Recovery Systems. Fonte: Fincantieri, ricerca documentale, interviste a esperti, analisi BCG

## Fincantieri è ben posizionata per diventare leader nell'underwater

Trend di mercato e spinta all'innovazione tecnologica



Infrastrutture subacquee di comunicazione ed energetiche sempre più rilevanti ma poco protette da minacce esterne



Crescente tensione geopolitica, con il Mar Mediterraneo e il Mar Rosso sempre più minacciati essendo crocevia di tre continenti



Innovazione tecnologica come fattore chiave per sviluppare prodotti e sistemi adeguati alle complessità intrinseche del dominio subacqueo

Cogliere un' importante opportunità in un mercato che crescerà in modo significativo nei prossimi anni



La lunga tradizione di Fincantieri nel settore dei sottomarini consente di giocare un ruolo chiave in questo settore in continua evoluzione

La lunga storia di Fincantieri nel settore subacqueo, che ha prodotto finora circa 180 sommergibili





L'offerta subacquea di Fincantieri oggi: Orchestratore di soluzioni complete





Sottomarini

Inclusi sottomarini convenzionali e minisommergibili



Effettori UW

Inclusi siluri e contromisure



Sonar UW

Per la mappatura, la navigazione subacquea e il rilevamento di oggetti



Soluzioni UW non convenzionali

Ad esempio, droni e sistemi integrati

Ampliamento dell'offerta di Fincantieri nel dominio underwater, da fornitore di sommergibili a fornitore di soluzioni complesse, definendo la direzione strategica per il settore

### Gettate le fondamenta nella dimensione subacquea

2023

Fincantieri ha accelerato nel suo percorso di rafforzamento del proprio posizionamento nella subacquea, agendo da aggregatore e catalizzatore in ambito sia civile sia militare

Gennaio -Giugno Aggiudicata la costruzione del terzo sommergibile di nuova generazione per la Marina Militare Italiana nell'ambito del programma U212 Near
Future Submarine, guidato da OCCAR, l'organizzazione internazionale di cooperazione per gli armamenti, per garantire adeguate capacità di
sorveglianza e di controllo degli spazi subacquei (31 maggio)

Luglio -Novembre

- Firmato un MoU con C.A.B.I. Cattaneo, azienda italiana leader nella progettazione, sviluppo e fornitura di mezzi subacquei per le Forze Speciali della Marina Militare, per la valutazione della cooperazione commerciale e industriale nell'ambito dei veicoli subacquei e della relativa integrazione con unità maggiori (3 agosto)
- Siglato un MoU con Leonardo per definire iniziative e sviluppi legati a sistemi, inclusi droni subacquei, di protezione delle infrastrutture critiche sottomarine (27 ottobre)

Dicembre

- Istituito il «Polo Nazionale della dimensione Subacquea» (PNdS) per la dimensione sottomarina, con il primo lotto di finanziamenti già stanziati.
   La struttura, alla quale partecipano anche Fincantieri e Leonardo, sarà l'incubatore delle tecnologie per la sicurezza del dominio sottomarino con le sue infrastrutture critiche, che vanno dalle dorsali dei dati ai gasdotti
- Firmato un MoU con WSense, azienda deep tech specializzata in sistemi di monitoraggio e comunicazione subacquei, per avviare una collaborazione nel settore dell'Underwater Internet of Things (UIoT), al fine di sviluppare progetti congiunti riguardanti le comunicazioni subacquee in ambito sia militare sia civile (21 dicembre)
- Siglato l'accordo per l'acquisizione di Remazel S.p.A., leader globale specializzato nella progettazione e fornitura di top-side equipment altamente customizzati e ad alta complessità nel campo del deep-water offshore, per il rafforzamento strategico nei settori ad alto valore aggiunto della subacquea e del marine energy (27 dicembre)

2024

- Conclusa l'acquisizione di Remazel Engineering S.p.A. da Advanced Technology Industrial Group S.A. (15 febbraio)
- Firmato un MoU con Saipem con l'obiettivo di valutare opportunità di collaborazione nella robotica sottomarina in ottica di sorveglianza e controllo delle infrastrutture critiche subacquee (19 marzo)

# L'offerta di prodotti e il profilo finanziario della linea di business UAS si integrano pienamente la strategia di Fincantieri nell'underwater

#### Descrizione del business

Whitehead Alenia Sistemi Subacquei S.p.A. («WASS») è una società specializzata nello sviluppo e nella costruzione di sistemi di difesa sottomarini, in particolare siluri e sonar. Nel 2016 la società è stata incorporata in Leonardo, diventando una linea di business denominata «Underwater Armaments Systems» (business «UAS»):

- L'offerta di prodotti chiave comprende: siluri, contromisure ASW<sup>1</sup>, sonar, servizi e assistenza
- Specializzata nella costruzione di sistemi di difesa sottomarina
- Leader mondiale nei siluri leggeri e pesanti ad alta tecnologia
- Rinomato player nel dominio underwater con diverse Marine Militari come clienti
- Sede in due siti in Italia, Livorno e Pozzuoli, nei quali lavorano circa 445 persone



#### Highlights finanziari 2023<sup>2</sup>

€ 456 mln

Backlog

€ 165 mln Ricavi

€ **35,1 mln** EBITDA 21,2% EBITDA margin

#### Considerazioni strategiche



Rafforzare l'esposizione nel mercato della Difesa, in crescita, e in particolare nel segmento dei sottomarini, altamente competitivo



Consolidare il rapporto con la Marina Militare Italiana e penetrare in nuovi mercati esteri sfruttando la portata internazionale del business «UAS»



Integrare siluri e contromisure di alta qualità sulle navi di superficie e sui sottomarini di Fincantieri, beneficiando di un portafoglio di prodotti subacquei altamente complementare



Consolidare le capacità chiave nell'ecosistema subacqueo, in particolare per quanto riguarda i sistemi di controllo elettroacustici ed elettronici



Sviluppare una gamma completa di sistemi e soluzioni subacquee non convenzionali, in ambito sia militare sia civile

## L'acquisizione di UAS in sintesi

# Termini chiave dell'operazione

- Corrispettivo per l'acquisizione pari a € 300 milioni come componente fissa relativa all'Enterprise Value, soggetto ad usuali meccanismi di aggiustamento prezzo, oltre a un massimo di € 115 milioni come componente variabile al ricorrere di determinati presupposti di crescita legati all'andamento di UAS nel 2024, per un Enterprise Value totale pari a un massimo di € 415 milioni
- Si prevede che l'acquisizione, soggetta all'approvazione normativa e alle consuete condizioni di chiusura, sia finalizzata ad inizio 2025
- L'acquisizione rafforza fin da subito l'EBITDA margin del Gruppo, che passa dal 5,2% standalone al 5,5% pro-forma 2023

# Razionale strategico

- Accelerazione e rafforzamento del ruolo di leader di Fincantieri come aggregatore tecnologico nei settori della difesa subacquea e navale, in linea con la sua strategia e con gli accordi industriali già in essere
- UAS è il principale operatore in Italia e player di riferimento in tutte le principali linee di prodotto nel settore subacqueo, specializzato nella costruzione di sistemi di difesa subacquea, in particolare siluri, contromisure e sonar
- Portafoglio prodotti altamente complementare nel settore subacqueo, dalla difesa alla sicurezza delle infrastrutture subacquee tramite soluzioni innovative, oltre a nuovi prodotti nel settore civile
- Competenze sinergiche, in particolare nell'elettronica, per sviluppare soluzioni subacquee non convenzionali

# Modalità di finanziamento

- L'Emittente prevede di finanziare l'Acquisizione UAS con i proventi netti dell'Aumento di Capitale e, per la restante parte, con liquidità e linee di credito disponibili
- L'aumento di capitale sarà garantito dall'impegno irrevocabile di sottoscrizione pro-quota dell'azionista di controllo CDP Equity per un ammontare di € 287 milioni e, per l'importo residuo, dalla garanzia di sottoscrizione da parte di un consorzio di collocamento costituito da primarie istituzioni finanziarie²
- I sottoscrittori riceveranno gratuitamente warrant che daranno diritto a sottoscrivere nuove azioni Fincantieri rivenienti da una seconda tranche di aumento di capitale di importo complessivo pari a un massimo di € 100 milioni

# CONSIDERAZIONI FINALI

# Fincantieri presenta una Investment Story con un posizionamento unico con solida Top Line e profittabilità in crescita nell'arco del Piano

#### **Key Investment Highlights**

- Leader globale nella cantieristica navale con tecnologia altamente differenziata e integrazione verticale in-house per guidare una sovraperformance futura
  - Fare leva su un'interessante crescita a lungo termine in tutte le sue linee di business

# **FINCANTIERI**

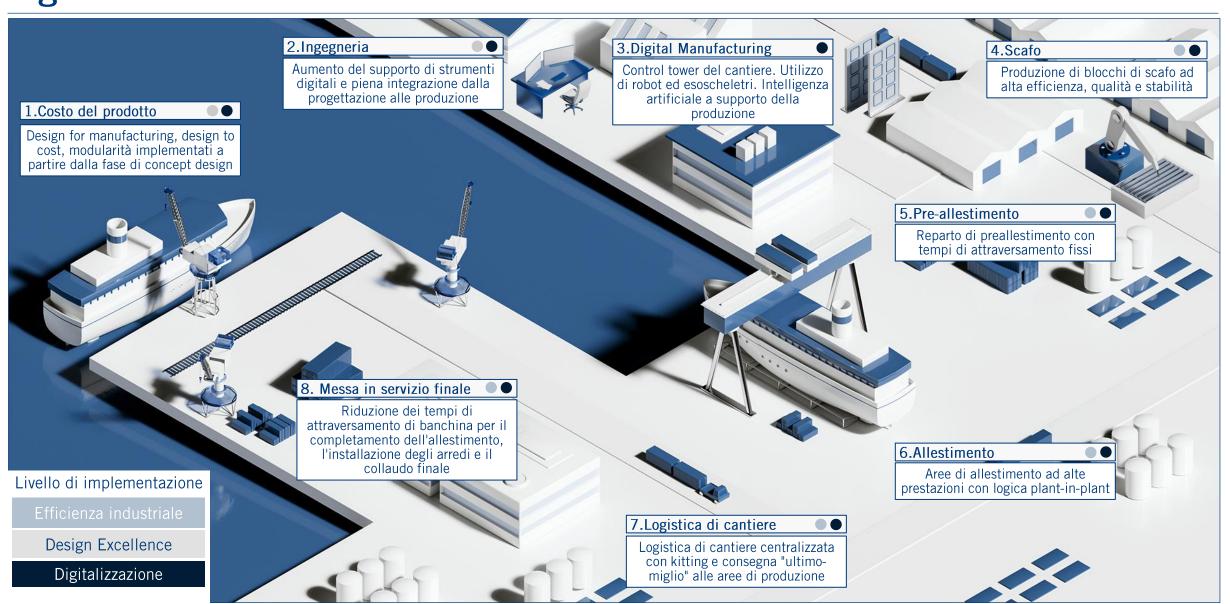
- 3 Maggiore qualità dei ricavi e focus sulle iniziative di efficienza nel segmento Cruise
- Chiare iniziative strategiche per garantire crescita, miglioramento dei margini e riduzione della leva finanziaria attraverso un diverso mix di prodotti tra Cruise, Difesa e Off-shore
- Potenziali upside del nuovo business subacqueo, non inclusi nell'attuale Piano Industriale
- (6) Team di gestione esperto impegnato a raggiungere gli obiettivi del piano aziendale

Q&A

www.fincantieri.com

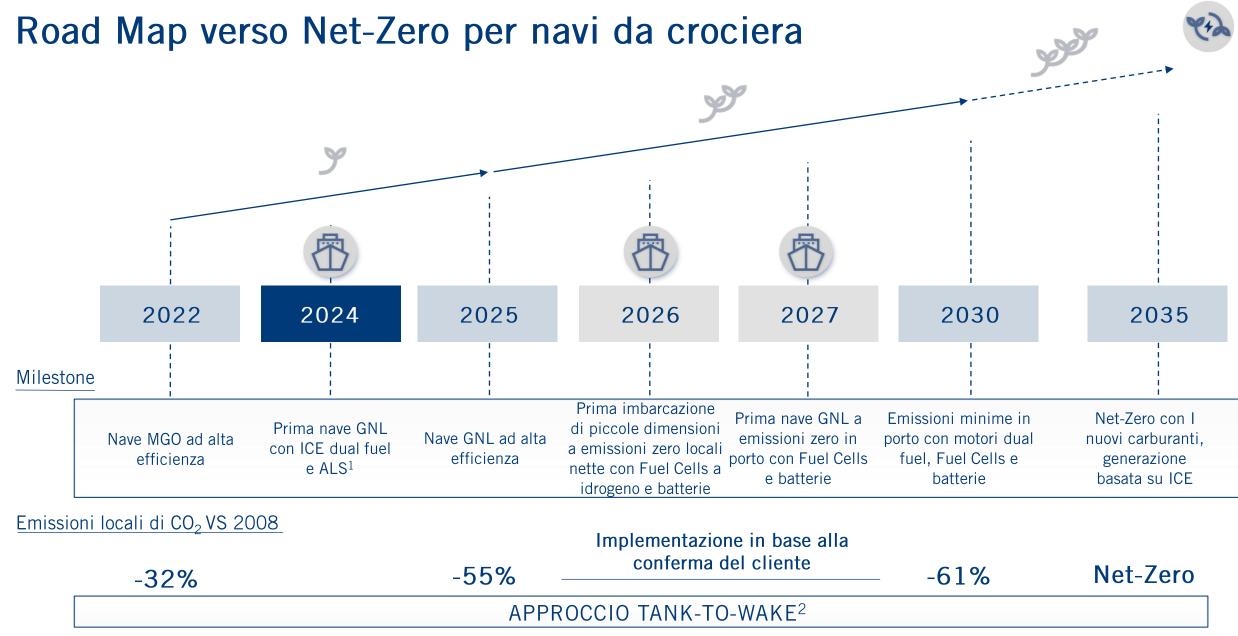
FINCANTIERI

# Digitalizzazione dei cantieri: il cantiere del futuro



**Appendix** 

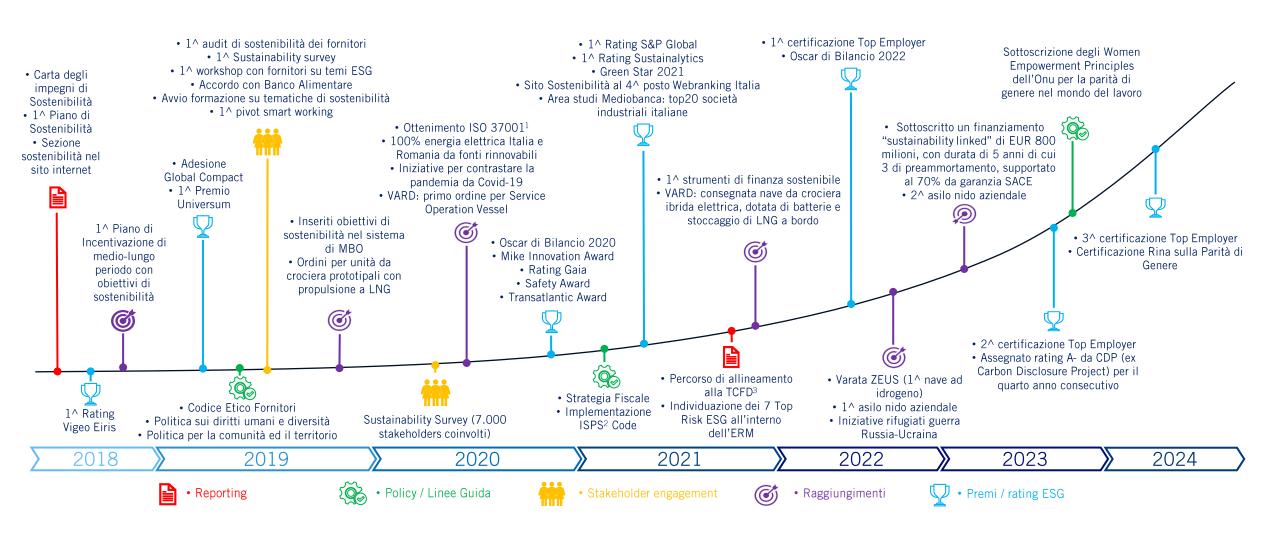




Riduzione delle emissioni sulla base del "selected standard profile": 63% in navigazione, 37% in porto e rispetto alla base di riferimento di Fincantieri 1. ICE: motore a combustione interna; ALS: Air Lubrication System

Appendix

### Storia della Sostenibilità in Fincantieri



L. Certificazione che aiuta a prevenire, individuare e gestire situazioni di corruzione da parte dell'organizzazione, del suo personale e dei suoi soci in affair

<sup>2.</sup> International Ship and Port Facility Security, un insieme di norme per migliorare la sicurezza delle navi e degli impianti portuali

<sup>3.</sup> Task Force on Climate-related Financial Disclosures, costituita nel 2015 con il compito di elaborare un framework per le società sulla rendicontazione finanziaria dei rischi legati al cambiamento climatico