



PROEL

Piano industriale 2018-2022

Agenda

- **Proel SpA**
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

Proel SpA (1)



Fondata nel 1991 da Fabrizio Sorbi, Proel Spa progetta, produce e distribuisce sistemi **audio e lighting, strumenti musicali e relativi accessori.**

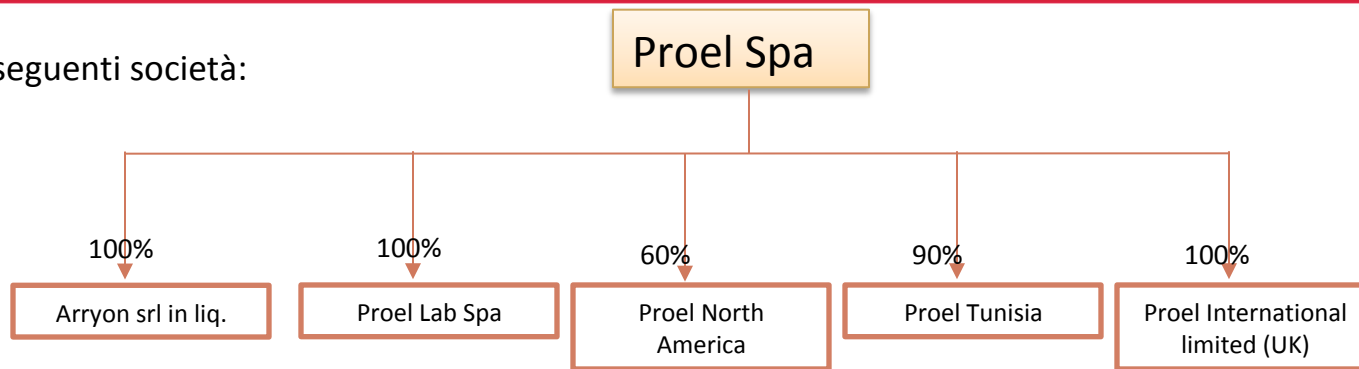
Il nostro mondo è la musica, lo spettacolo, gli eventi, le installazioni fisse.

Proel è leader in Italia ed è fortemente proiettata nel mercato globale.

Proel Spa (2)

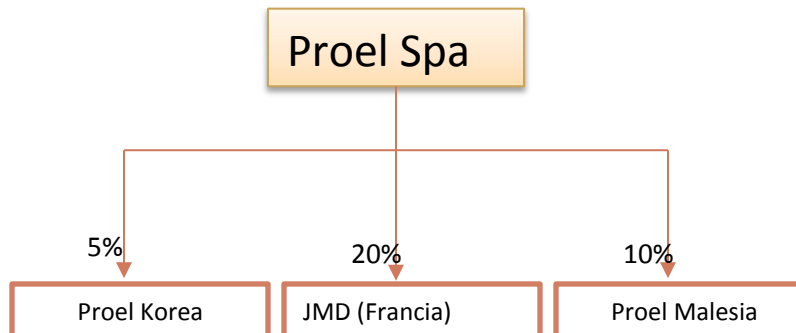
Proel spa controlla le seguenti società:

- ✓ Proel Lab spa;
- ✓ Proel UK;
- ✓ Proel NA;
- ✓ Proel Tunisia.



Proel spa partecipa inoltre:

- ✓ Proel Korea
- ✓ GMD (Francia)
- ✓ Proel Malesia



Proel SpA (3)



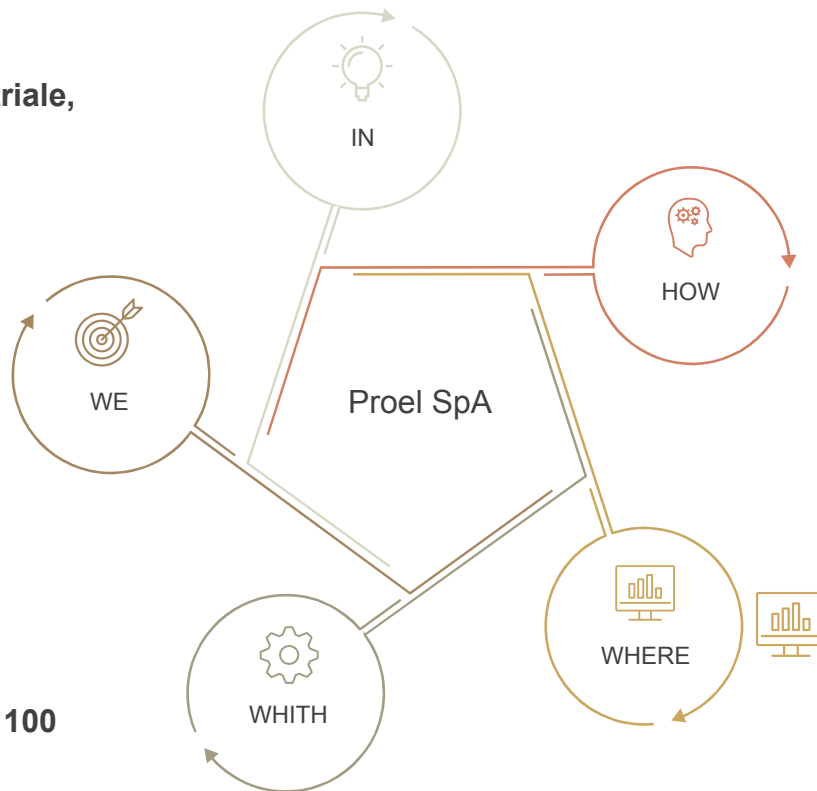
IN
1 gruppo industriale,
3 stabilimenti
produttivi



WE
86 dipendenti



WITH
Clienti in oltre 100
paesi



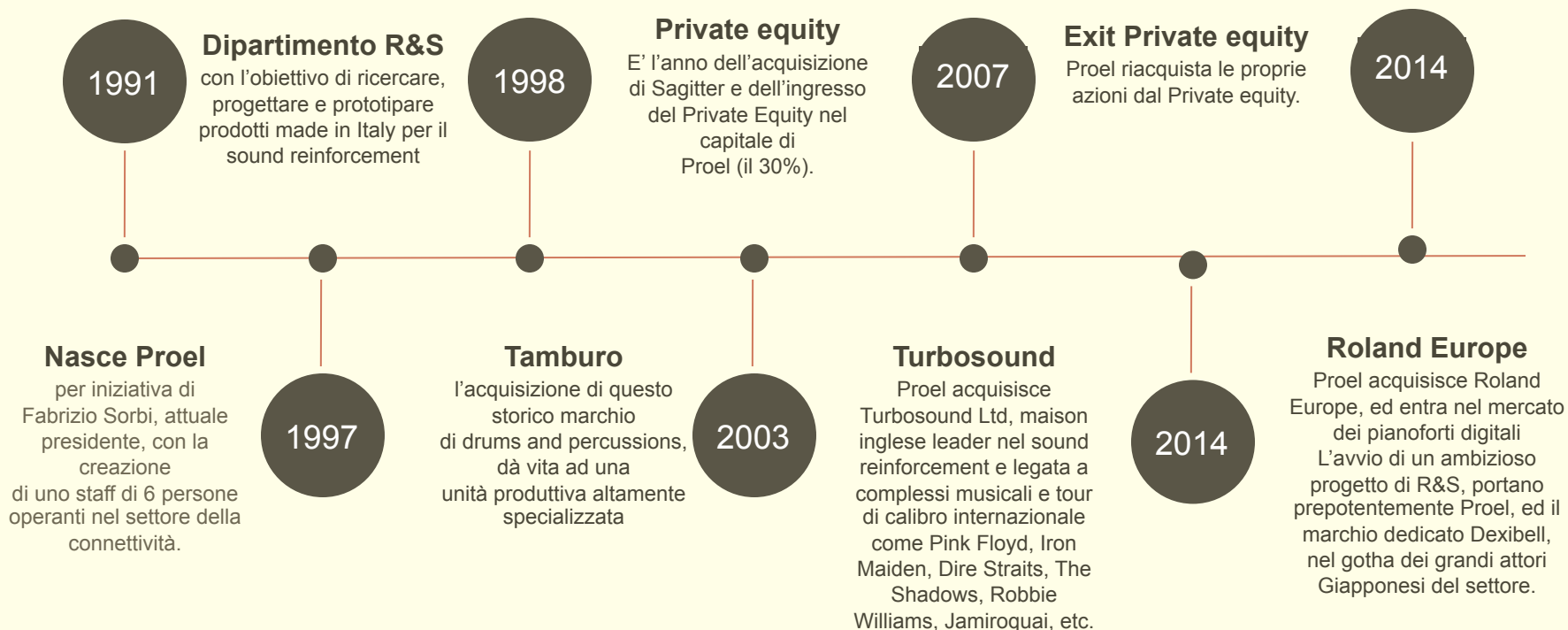
HOW
9 Business Unit e
oltre 7.000 prodotti

WHERE
5 consociate estere,
140 distributori, 627
dealer, 14 agenti

Agenda

- Proel SpA
- **La nostra storia**
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

La nostra storia



Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- **La nostra visione**
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

La nostra Visione



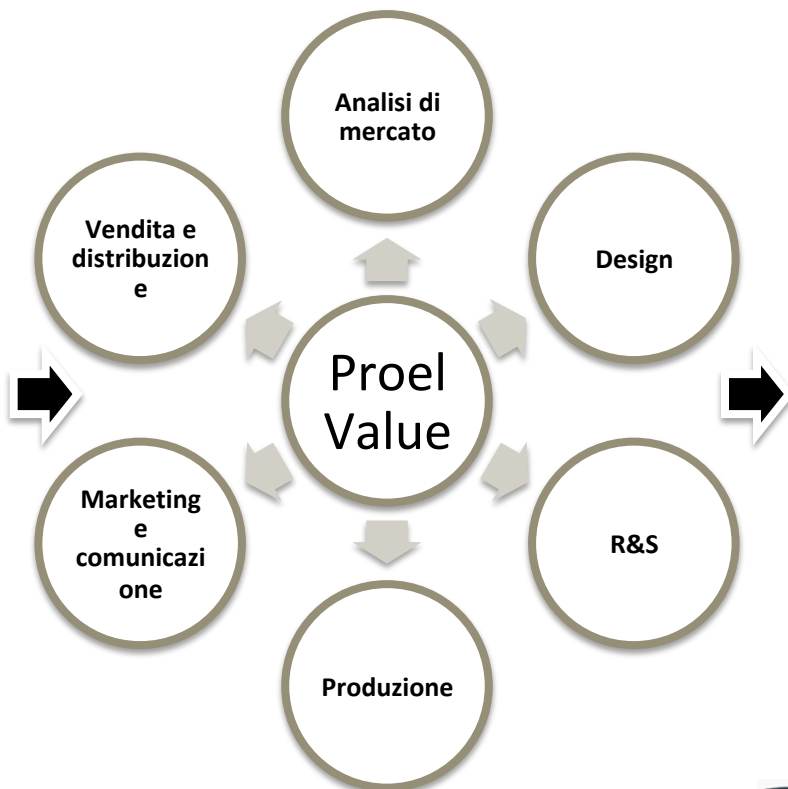
La nostra visione è rendere disponibili a tutti le **migliori tecnologie audio, lighting e i migliori strumenti musicali**, con un innovativo design Made in Italy e con il miglior rapporto prezzo – qualità disponibile sul mercato.

Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- **Il nostro modello di business**
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

Il nostro Modello di business

Creiamo valore aggiunto per i nostri clienti attraverso il controllo totale di tutta la filiera produttiva e distributiva.



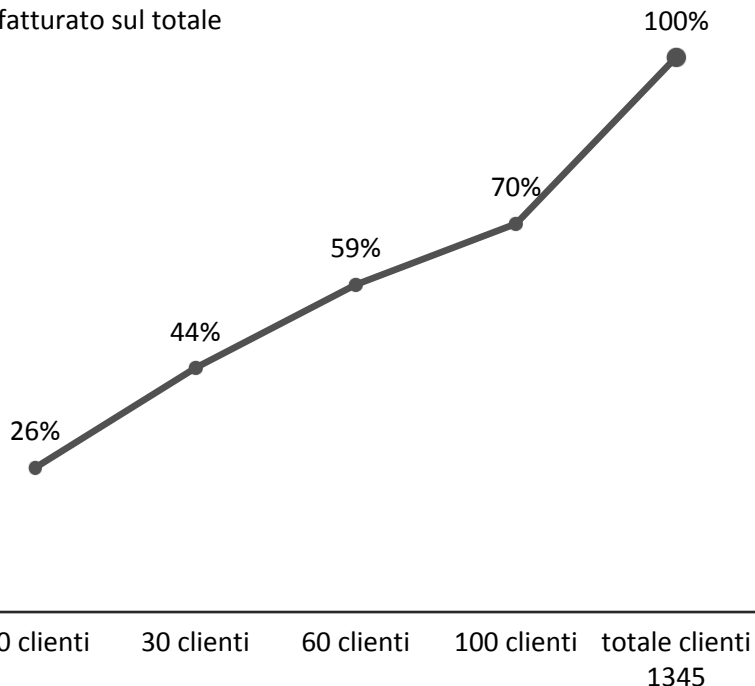
Il nostro modello è supportato da una Supply Chain Integrata e da un avanzato sistema IT (SAP) che implementa tutti i processi

Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- **I nostri risultati**
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

I nostri risultati (6)

ABC Clienti (2017)
% fatturato sul totale



Proel esporta in oltre 100 paesi. I principali mercati esteri sono i seguenti:

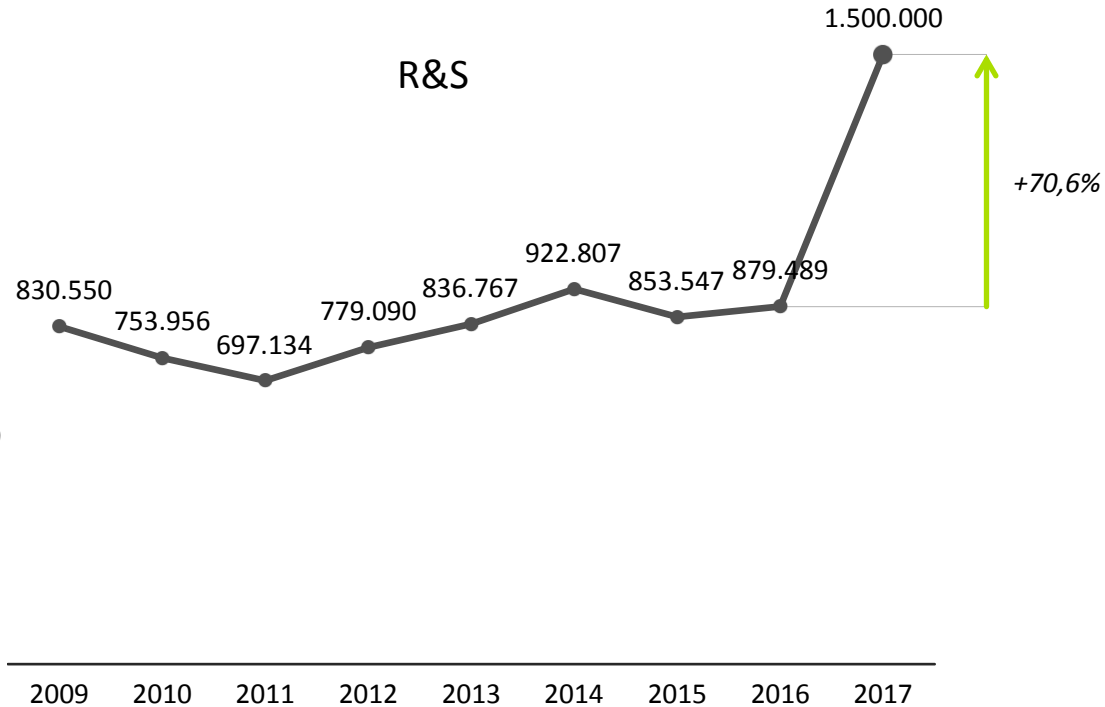
Paese	% sul totale fatturato estero
DE - Germania	13,9%
FR - Francia	8,2%
ID - Indonesia	5,1%
NL - Paesi Bassi	4,0%
GB - Regno Unito	4,0%
CO - Colombia	3,6%
KR - Corea del Sud	2,7%
ES - Spagna	2,7%
IR - Iran	2,7%
SA - Arabia Saudita	2,6%
US - USA	2,6%
RU - Feder. Russa	2,5%
MX - Messico	2,5%
PL - Polonia	1,9%
PA - Panama	1,8%
VN - Vietnam	1,6%
PE - Perù	1,5%
RO - Romania	1,5%
PH - Filippine	1,4%
HK - Hongkong	1,4%
DZ - Algeria	1,4%
CL - Cile	1,3%
TR - Turchia	1,2%
GP - Guadalupa	1,1%
KW - Kuwait	1,1%
SI - Slovenia	1,1%
AE - Emirati Arab.U.	1,0%
GR - Grecia	1,0%
BG - Bulgaria	1,0%
Altri	21,7%

Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- **L'innovazione**
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

L'innovazione (1)

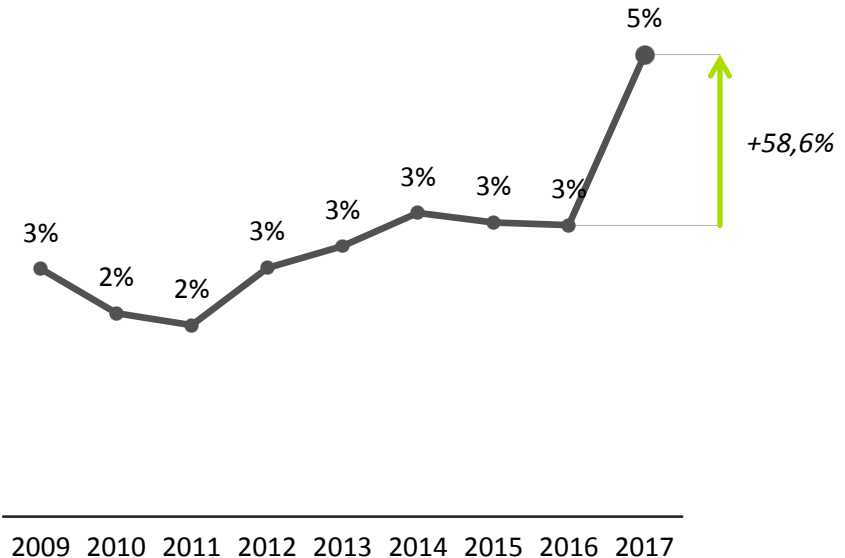
- L'innovazione tecnologica rappresenta uno dei driver principali del mercato di riferimento di Proel.
- Per questo motivo il nostro investimento in R&S ogni anno è molto importante, e nel 2017 è stato ulteriormente incrementato.



L'innovazione (2)

- Per Proel il 2017 è l'anno in cui sono state poste le basi per attuare una crescita sostenuta.
- L'incremento dei costi di R&S, dopo il lancio dei pianoforti digitali Dexibell, è fondamentale per la crescita nel mercato globale ed in particolare nel mercato US che continua ad essere il mercato dominante.

R&S/fatturato



L'innovazione (3)



I prodotti sviluppati negli ultimi anni

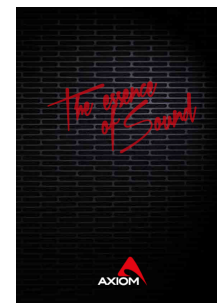
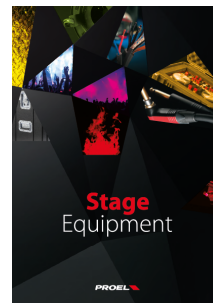
Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- **Le aree di affari**
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

Le aree di affari

Proel Spa opera nelle seguenti aree di affari:

- **Stage equipment**
- **Sound & microphones**
- **Pro Audio**
- **Lighting & trussing**
- **Public Address**
- **Digital piano**
- **Musical instruments**



Agenda

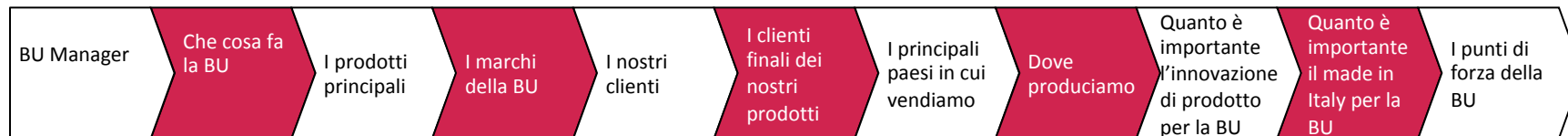
- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- **Le nostre BU**
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

Le Business Unit

- Le aree di affari sono gestite attraverso BU dotate di autonomia decisionale e d'investimento.
- L'articolazione per BU **amplifica la capacità di ascolto** e di analisi dello specifico mercato e permette di anticipare le esigenze dei nostri clienti.
- Le BU gestiscono specifici business, prodotti e marchi.



Dexibell(1)



Fulvio Pesenti

R&S, produzione e vendita di strumenti musicali digitali

Piani digitali in diversi formati e organi portatili, a livello professionale o amatoriale evoluto.

DEXIBELL

Italia→

Negozi di strumenti musicali

Estero→

Distributori specializzati; Portali on line; Negozi strumenti musicali

Musicisti professionisti e amatoriali di livello avanzato;

Scuole di musica

Studenti di musica

Chiese e alberghi

Usa, Canada, Iran, Francia, Germania, Svizzera, Russia, Norvegia, UK, Korea; Thailandia, Messico.

In Italia

Trattandosi di prodotti tecnologici l'innovazione è alla base delle prestazioni e quindi della competitività

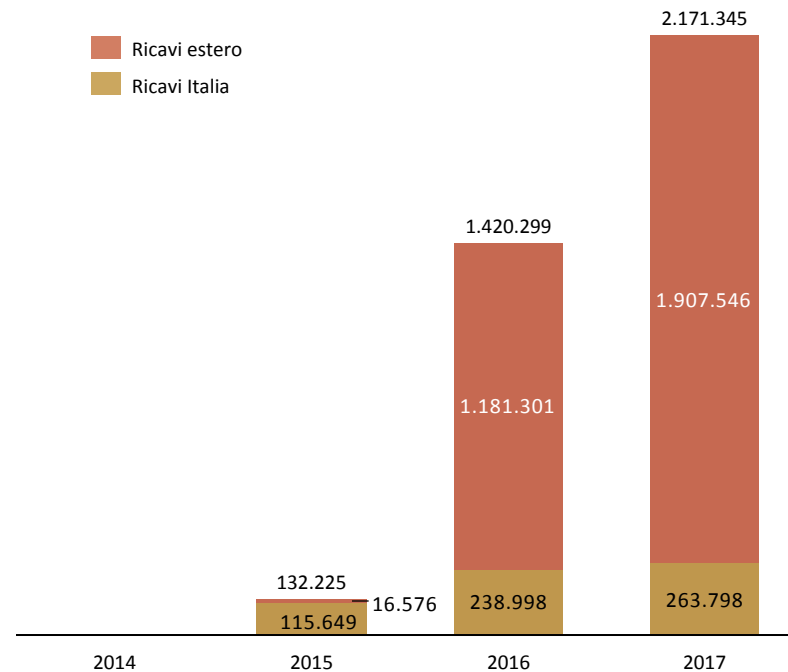
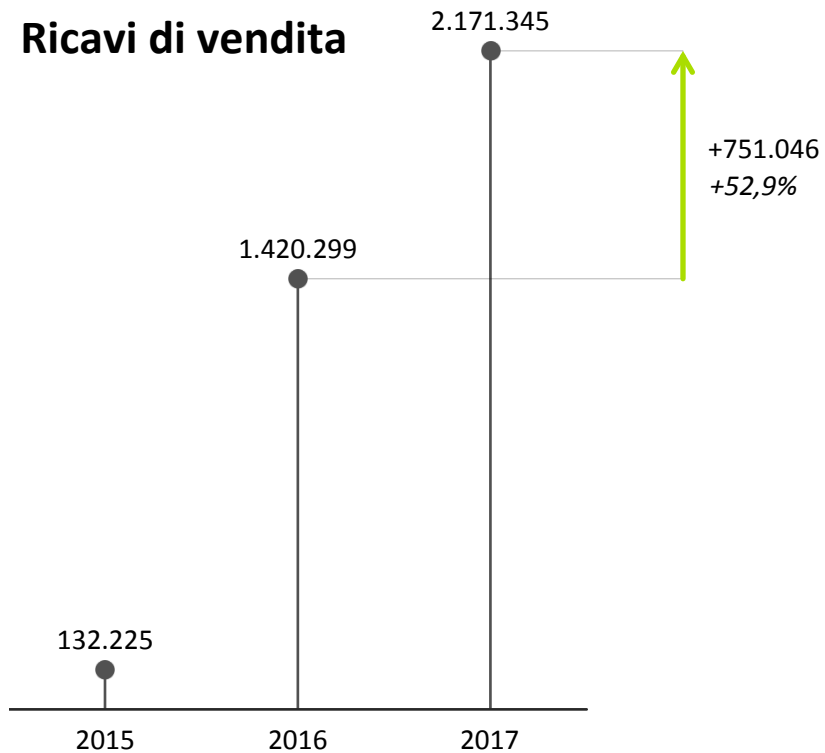
Il made in Italy è considerato un valore assoluto in Usa e Asia

La BU ha sviluppato la tecnologia digitale più avanzata a livello mondiale.



Dexibell(2)

Ricavi di vendita



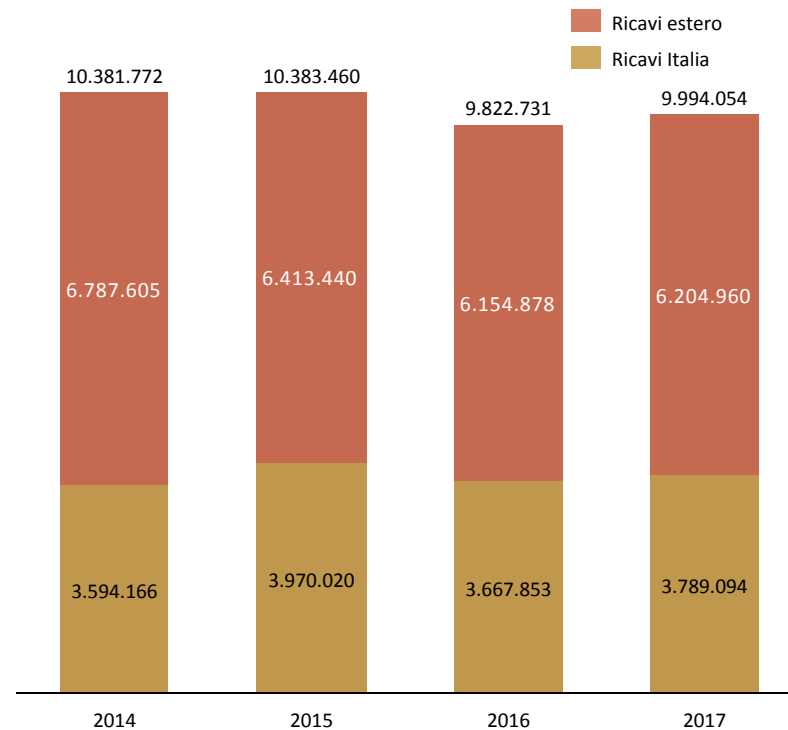
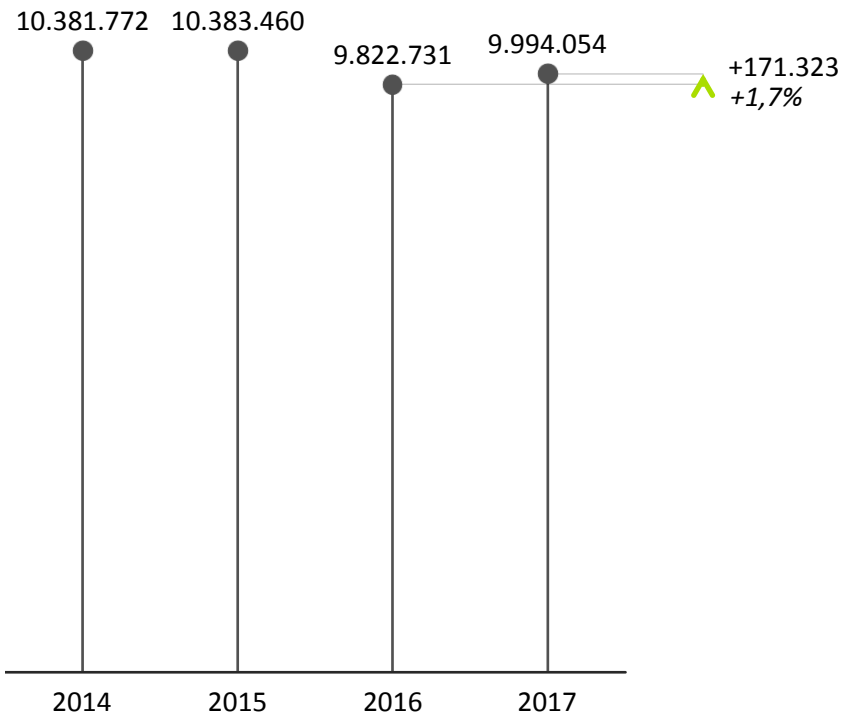
Stage equipment & Die Hard(1)

BU Manager	Che cosa fa la BU	I prodotti principali	I marchi della BU	I nostri clienti	I clienti finali dei nostri prodotti	I principali paesi in cui vendiamo	Dove produciamo	Quanto è importante l'innovazione di prodotto per la BU	Quanto è importante il made in Italy per la BU	I punti di forza della BU
Giampaolo Tonelli	R&S, produzione e vendita di accessori per strumenti musicali e per il palco. La BU sviluppa anche prodotti OEM/ODM per l'industria del settore e non.	Accessori Metal system Cavi assemblati con connettori. Cavi in bobina.	PROEL <i>Italia</i> → DH	Negozi di strumenti musicali Rivenditori online specializzati Negozi di prodotti audio Rental companies Installatori Industria del settore e non	Musicisti principianti, amatoriali, professionisti. Scuole di musica Enti	Italia Germania (OEM) Arabia – Emirati-Kuwait Colombia; Russia, Messico, Francia, Regno unito, Indonesia, Spagna, Polonia, Perù, Panama	Principalmente in Cina. In Italia per la parte cavi in bobina ed assemblati, nonché per i prodotti audio system professionali	Relativamente importante perché la BU tratta soprattutto prodotti di largo consumo a basso valore aggiunto.	I made in Italy è sempre un punto d'interesse, soprattutto per i clienti del mercato estero	Ampiezza del catalogo Disponibilità dei prodotti H24 Capillarità della distribuzione Forte capacità di risposta alle esigenze dei clienti Customizzazione dei nostri prodotti

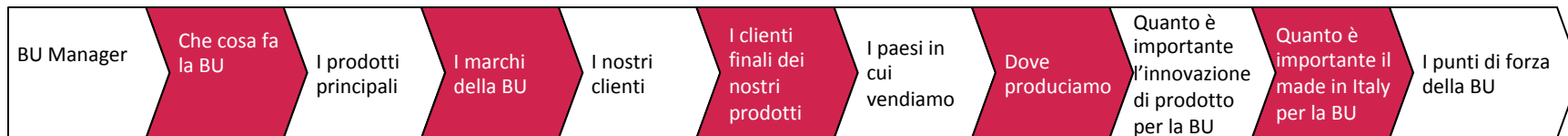


Stage equipment & Die Hard(2)

Ricavi di vendita



BU AXIOM (1)



Daniele Massaccesi

R&S, produzione e vendita di sistemi pro-audio

Diffusori professionali; amplificatori; processori digitali



Italia→
aziende di servizi per lo spettacolo; Installatori; Negozi

Estero→
Distributori Axiom ufficiali (30%); Importatori (50%); aziende di servizi per lo spettacolo, installatori, club e teatri, stadi (20%)

Aziende di servizi per lo spettacolo; Installatori; Negozi; Teatri; Club discoteche; Strutture sportive; Sale polivalenti

Italia, UK, Francia, Spagna, Slovenia, Germania, Turchia
Cile, Perù, Argentina, Messico
Vietnam, Corea del Sud, Thailandia, Indonesia, Cina, Taiwan
Libano, Emirati Arabi, Arabia Saudita, Egitto.

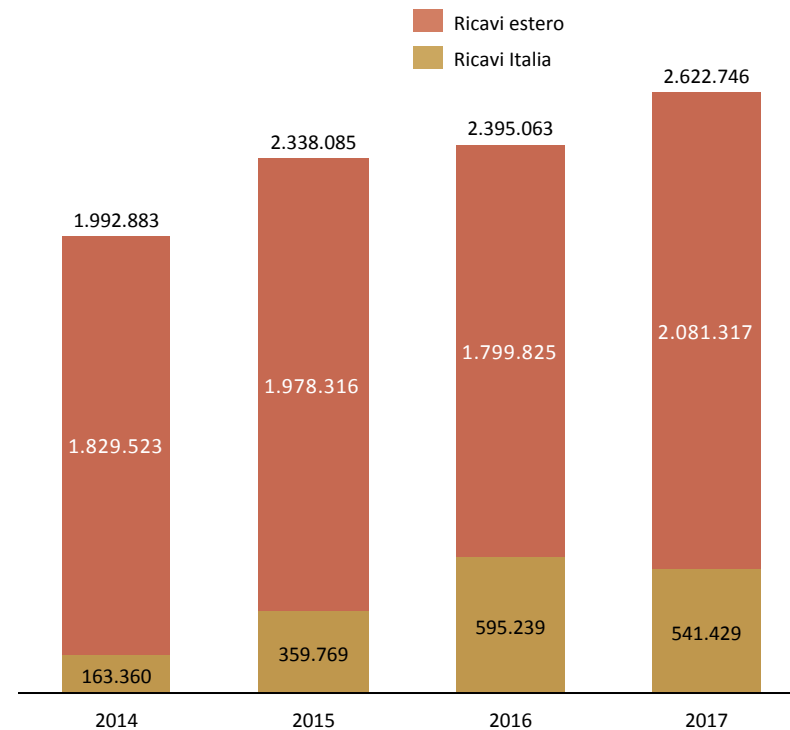
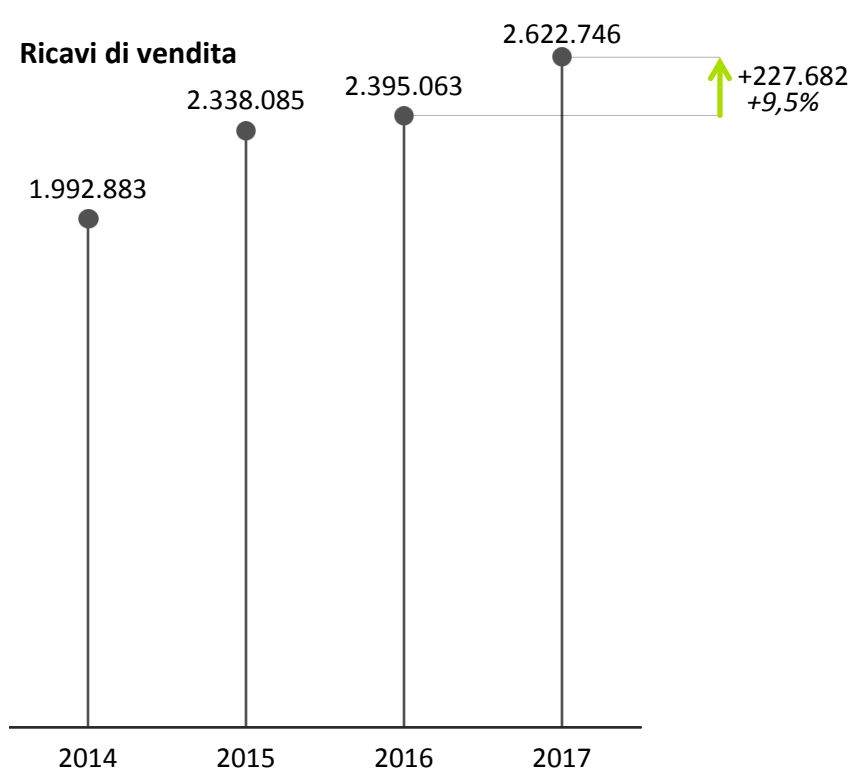
Il prodotto finito viene realizzato in Italia. I semilavorati in Italia, Tunisia e Cina

E' uno dei principali driver di mercato ci differenzia fortemente dai produttori asiatici

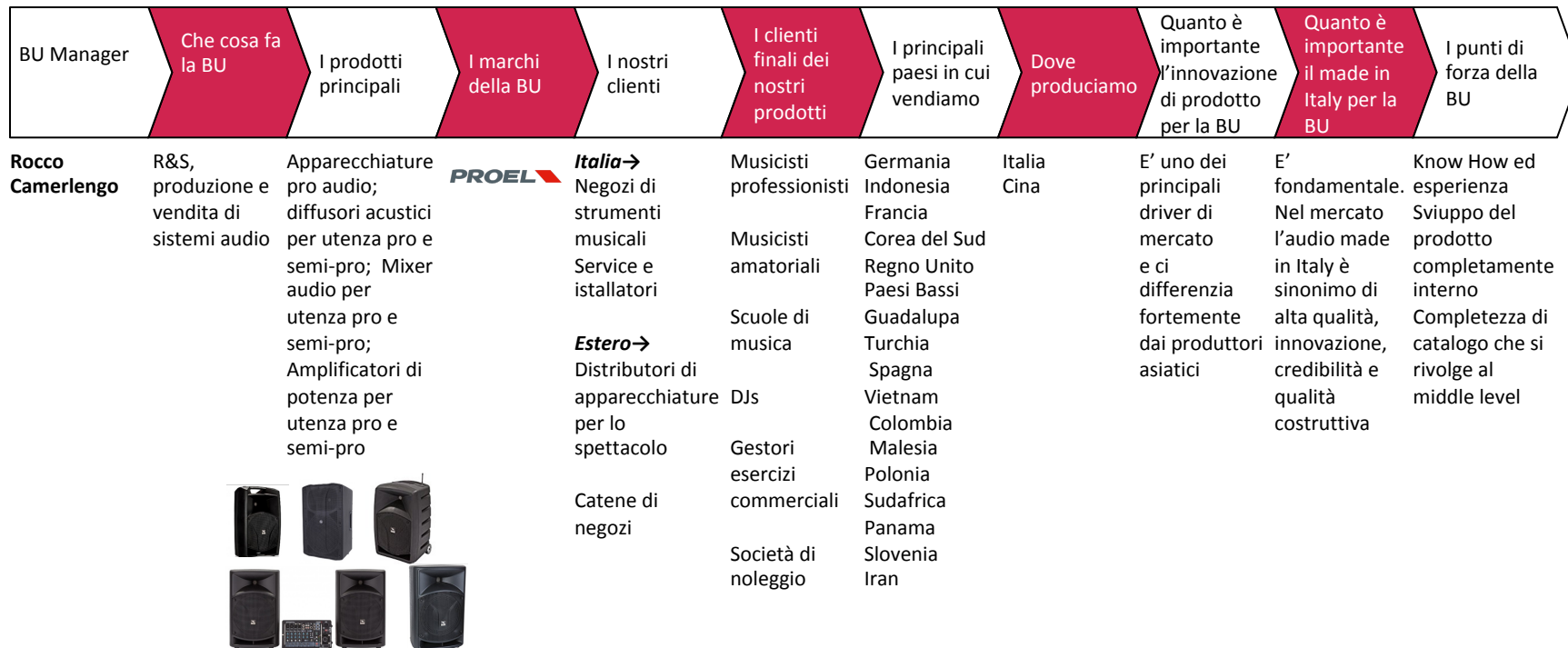
E' fondamentale. Nel mercato l'audio made in Italy è sinonimo di alta qualità, innovazione, credibilità e qualità costruttiva

Know How
Conoscenza del lavoro dei nostri clienti
Made in Italy
Rapporto prezzo/prestazioni elevato
Controllo totale dei processi produttivi

BU AXIOM (2)

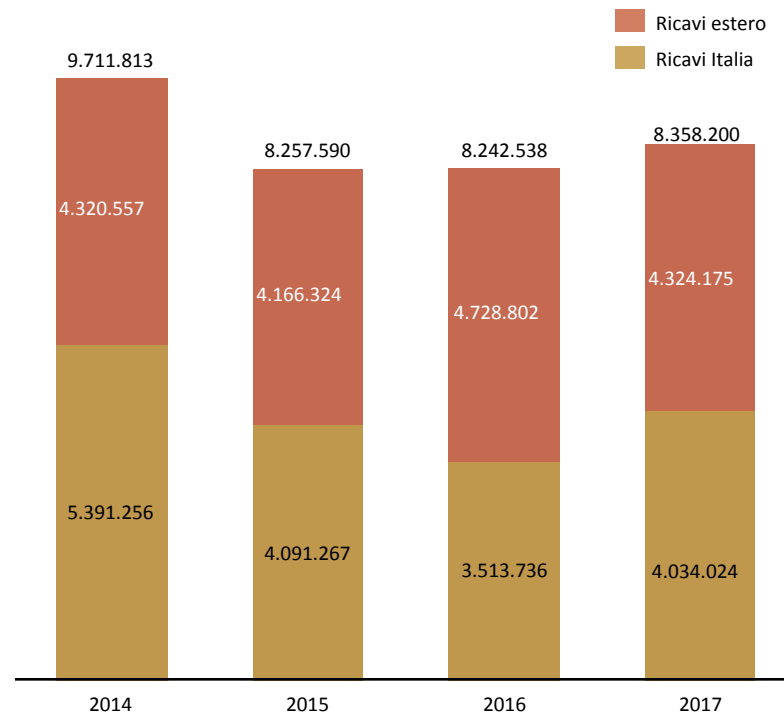
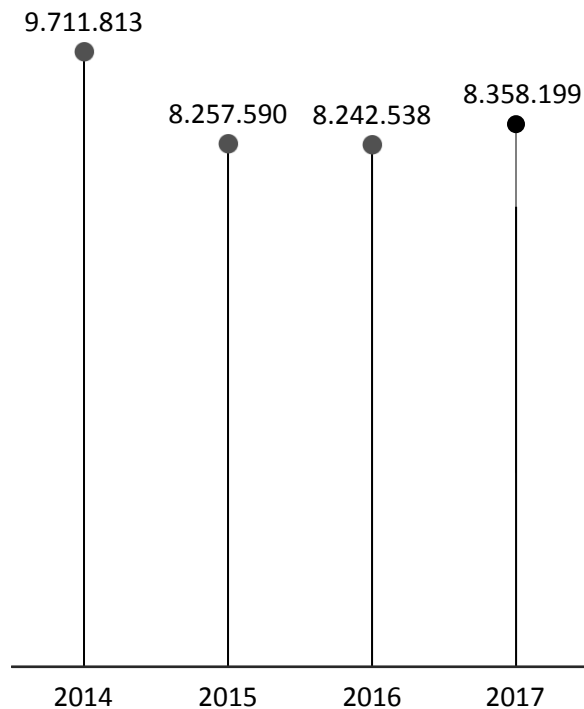


Sound System (1)

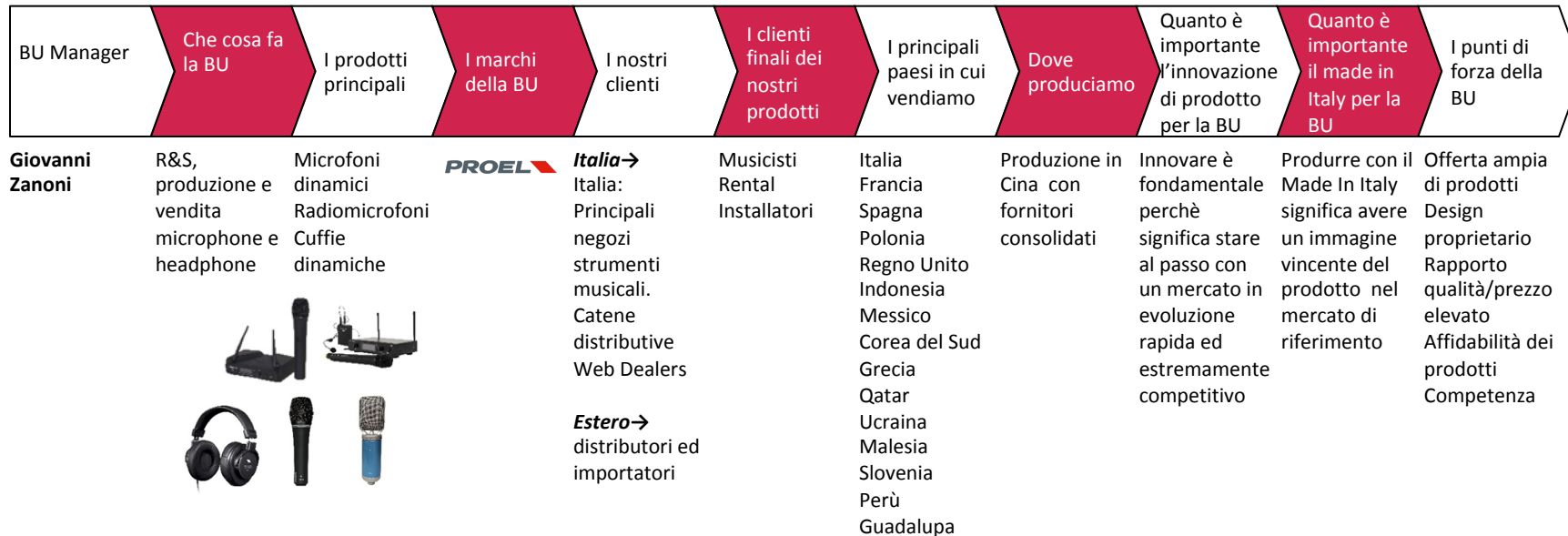


Sound System (2)

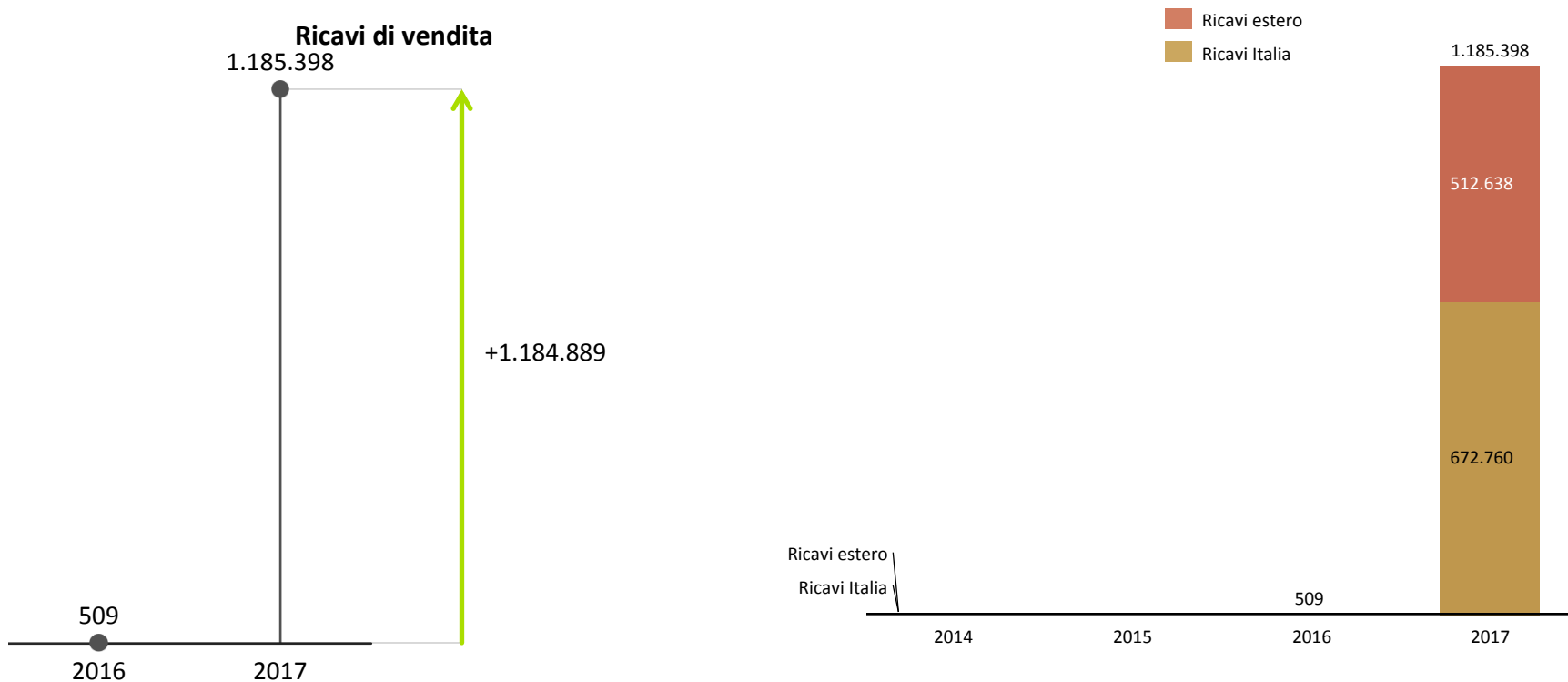
Ricavi di vendita



Microphone & Headphone(1)



Microphone & Headphone(2)



Commercial Audio (1)



Massimiliano Piva

R&S, produzione e vendita sistemi di evacuazione

Sistemi di evacuazione vocale in conformità alla UNI7240-19.



Italia→
Grossisti Elettronici nel settore FIRE. Grossisti Materiale Elettrico. Installatori. Negozi

Imprese ed enti

Italia, Romania, Spagna, Medio Oriente.

Italia, Cina, Taiwan

Più che l'innovazione è importante la funzionalità, l'affidabilità e il prezzo.

Molto molto importante, soprattutto per i sistemi proprietari e per la parte Industrial.

Preparazione tecnica
Disponibilità verso il cliente e il mercato

Vendiamo sistemi e siamo molto veloci nelle risposte

Siamo molto dinamici nel risolvere i problemi dei nostri clienti

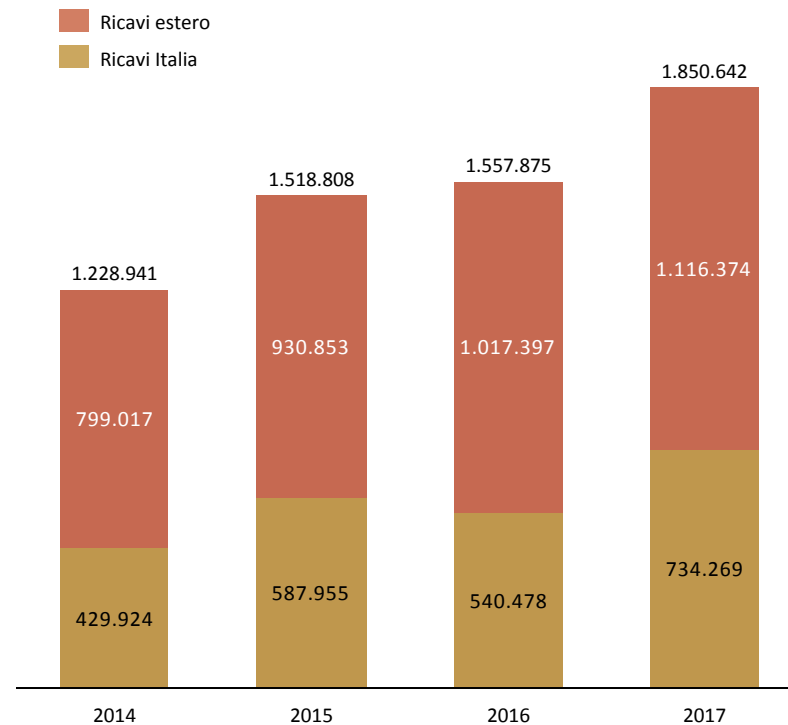
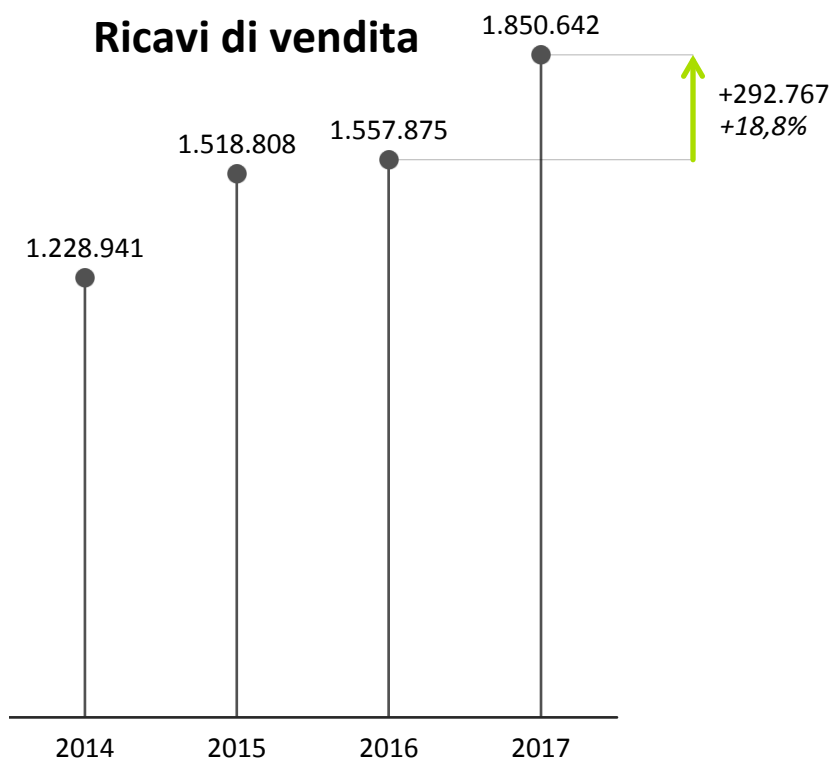


Estero→


Distributori settore MI. Distributori specialisti nell'installazione. System Integrator.

Per la parte Industrial, tutte le aziende nel settore Fire / Sicurezza.

Commercial Audio (2)



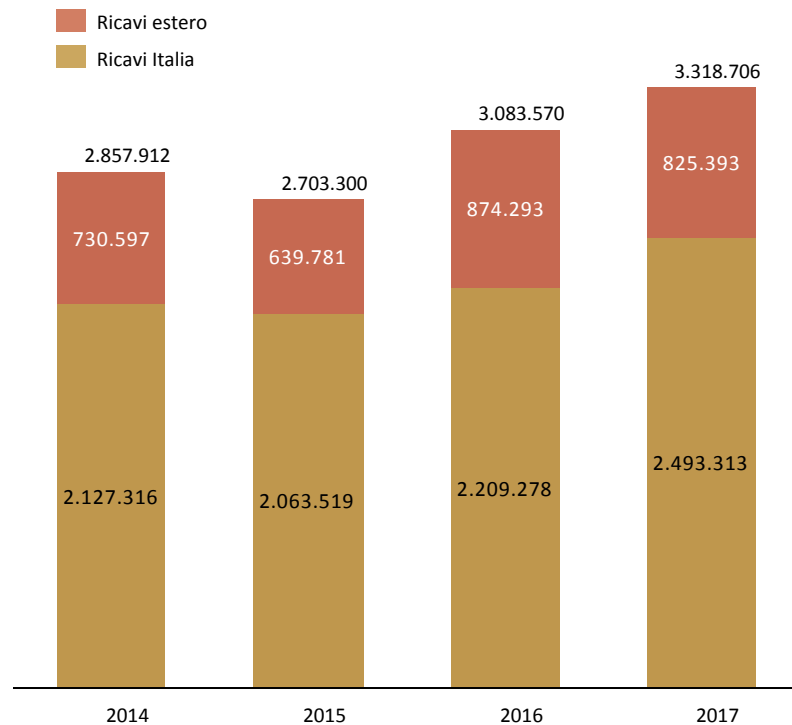
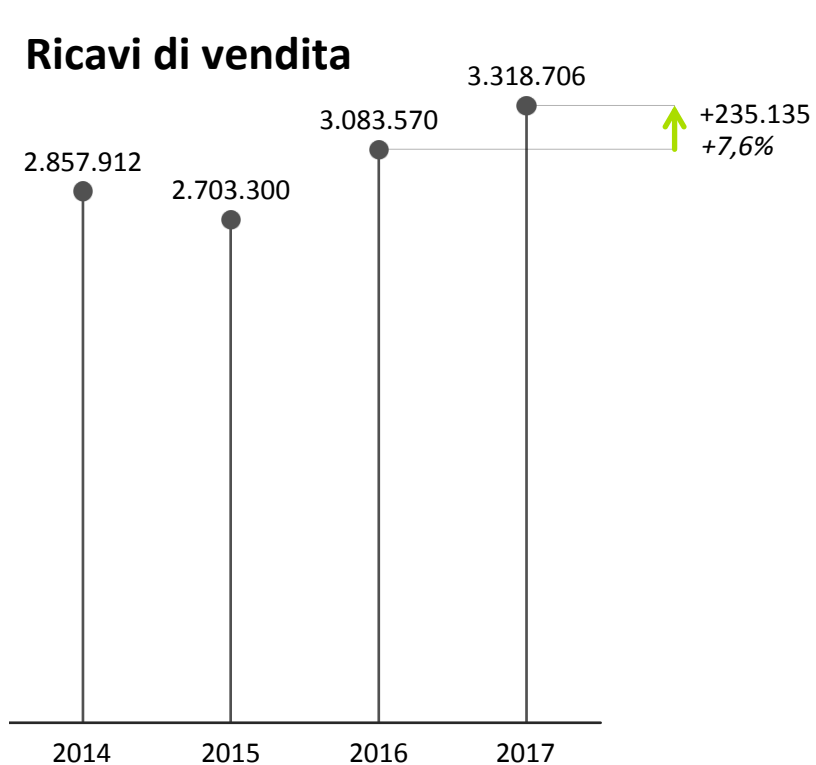
Sagitter(1)

BU Manager	Che cosa fa la BU	I prodotti principali	I marchi della BU	I nostri clienti	I clienti finali dei nostri prodotti	I principali paesi in cui vendiamo	Dove produciamo	Quanto è importante l'innovazione di prodotto per la BU	Quanto è importante il made in Italy per la BU	I punti di forza della BU
Franco Natali	R&S, produzione e vendita di sistemi lighting professionali	lighting truss accessories		Italia→ Negozi di strumenti musicali Noleggiatori Teatri/studi tv installatori orchestre	orchestre noleggiatori discoteche privati (minima parte) pub hotel negozi	Italia Algeria Francia Panama Spagna Iran Paesi Bassi Lituania Guadalupa Polonia USA Cipro Corea del Sud Norvegia Grecia Svizzera	In Italia e in Cina	Nel nostro settore l'innovazione tecnologica è un fattore critico di successo	E' sinonimo di immagine qualità. Il Made in Italy e' molto importante per distinguersi dalla massa ma non possibile in tutta la gamma visto l'alto costo di manodopera e Ricerca e sviluppo	Rapporto qualità/prezzo molto elevato Design e funzioni esclusive Assistenza Possibilità di personalizzare il prodotto Gamma di prodotti molto ampia Risorse umane con grande specializzazione



Sagitter (2)

Ricavi di vendita



Classic (1)



Stefano Montagana

R&S, produzione e vendita strumenti musicali

Fare clic per aggiungere testo



Italia→
Negozi di strumenti musicali

Estero→
Distributori specializzati;
Portali on line;
Negozi strumenti musicali

Musicisti
Scuole di musica

Italia
Francia
Madagascar
Sudafrica
Slovenia
Rep. Ceca
Algeria
Croazia
Lituania
Cina
Cile
Bosnia-Erzeg.
Bahrain
Rep. Slovacca
Polonia
Malta
Maldive
Grecia
Emirati Arab.U.
Paesi Bassi
Germania

Italia e Cina

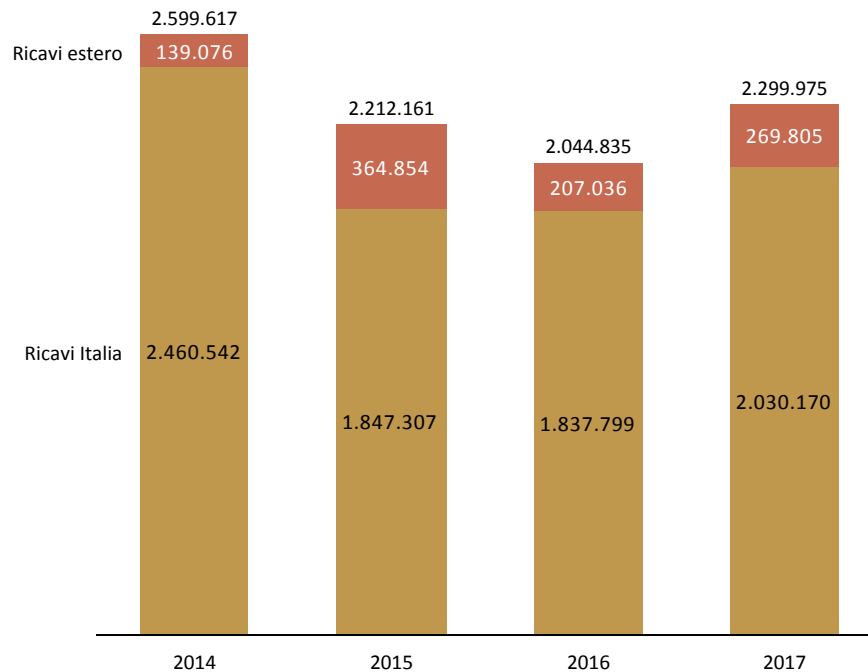
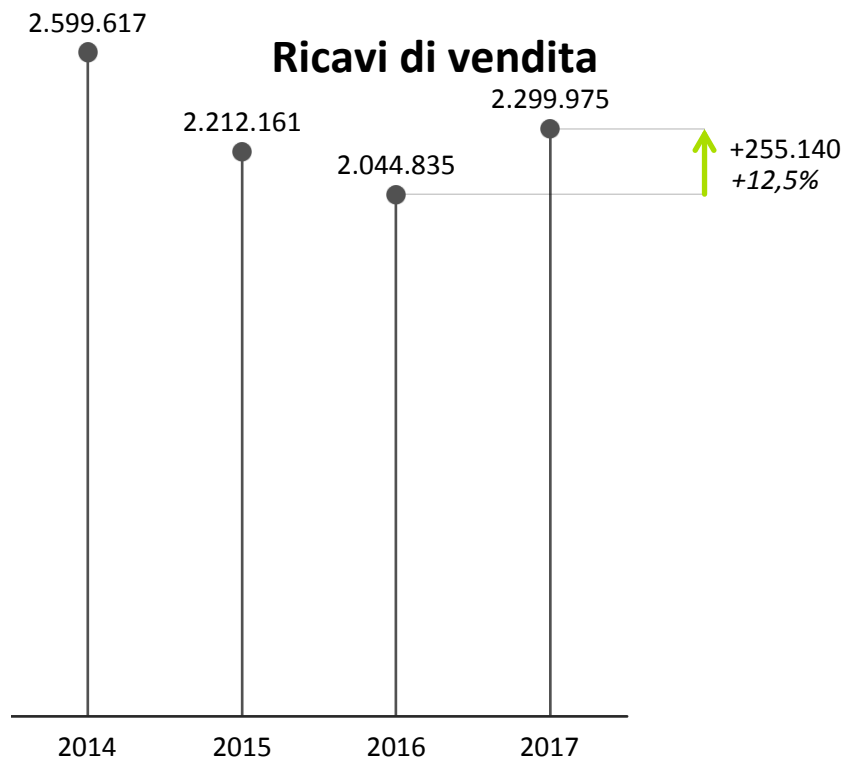
Sono importanti l'innovazione sui materiali e il design

Il made in Italy è segno di qualità

Competenze
Struttura snella e flessibile
Capacità di gestione dei fornitori e di clienti



Classic (2)



Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- **I nostri obiettivi**
- Il piano industriale 2018 - 2022
- Il piano degli investimenti

I nostri obiettivi

Migliorare la marginalità dei nostri prodotti sfruttando anche i vantaggi di costo ottenibili grazie alla controllata Proel Tunisia.

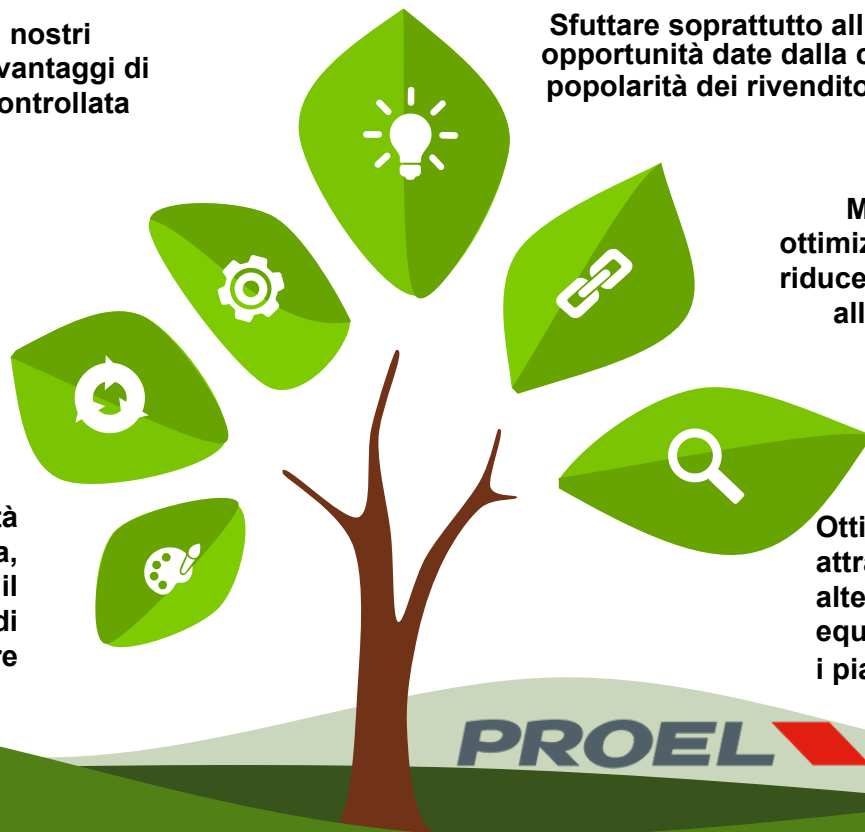
Sfuttare soprattutto all'estero le opportunità date dalla crescente popolarità dei rivenditori on line

Migliorare la gestione del circolante, ottimizzando la gestione del magazzino e riducendo i tempi d'incasso anche grazie alla crescita su mercati internazionali

Mantenere un elevato livello di investimenti in R&S, in quanto l'introduzione di nuovi prodotti rappresenta il driver principale del mercato

Aumentare la nostra capillarità nei principali mercati esteri (Usa, Europa, Asia) anche attraverso il potenziamento o la creazione di consociate estere

Ottimizzare la struttura finanziaria attraverso l'attivazione di forme alternative di finanziamento (private equity, bond, borsa) in grado di sostenere i piani di sviluppo della società.



PROEL

Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- **Il piano industriale 2018 - 2022**
- Il piano degli investimenti

Conto economico

Conto economico riclassificato	2015A	2016A	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E
Revenue growth rate			4%	8%	13%	13%	13%	13%
Ricavi netti di vendita	27.726.508	28.835.347	31.200.000	35.300.000	39.900.000	45.100.000	50.963.000	57.588.190
Costo del venduto	(17.850.610)	(18.481.409)	(19.994.929)	(22.627.300)	(25.575.900)	(28.909.100)	(32.667.283)	(36.914.030)
Gross Profit	9.875.898	10.353.938	11.205.071	12.672.700	14.324.100	16.190.900	18.295.717	20.674.160
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%	36%
Altri ricavi e proventi	391.004	293.103	312.000	353.000	399.000	451.000	509.630	575.882
Costi per servizi (*)	(3.859.025)	(4.222.971)	(4.492.080)	(4.721.007)	(4.977.852)	(5.268.199)	(5.595.565)	(5.965.488)
Costi per godimento di beni di terzi	(677.091)	(634.181)	(653.000)	(653.000)	(653.000)	(653.000)	(653.000)	(653.000)
Costo del personale(*)	(2.142.382)	(2.193.228)	(2.654.194)	(2.996.588)	(3.032.400)	(3.427.600)	(3.873.188)	(4.376.702)
Oneri diversi di gestione	(602.229)	(559.561)	(434.357)	(434.357)	(434.357)	(434.357)	(434.357)	(434.357)
EBITDA	2.986.174	3.037.101	3.283.441	4.220.748	5.625.491	6.858.744	8.249.237	9.820.495
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	10,8%	10,5%	10,5%	12,0%	14,1%	15,2%	16,2%	17,1%
Ammortamenti	(1.591.800)	(1.679.009)	(2.037.335)	(1.903.131)	(2.048.345)	(2.140.495)	(2.145.702)	(2.066.488)
EBIT	1.394.374	1.358.091	1.246.106	2.317.616	3.577.146	4.718.249	6.103.535	7.754.006
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	5,0%	4,7%	4,0%	6,6%	9,0%	10,5%	12,0%	13,5%
Gestione finanziaria	(727.637)	(739.207)	(526.905)	(530.000)	(450.000)	(409.179)	(400.000)	(390.000)
Pretax Income	655.312	601.745	719.201	1.787.616	3.127.146	4.309.070	5.703.535	7.364.006
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	2,4%	2,1%	2,3%	5,1%	7,8%	9,6%	11,2%	12,8%
Tax	(438.152)	(395.618)	(373.985)	(741.637)	(1.144.687)	(1.509.840)	(1.953.131)	(2.481.282)
Net Income	217.160	206.127	345.217	1.045.979	1.982.460	2.799.230	3.750.404	4.882.724
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	1%	1%	1%	3%	5%	6%	7%	8%
(*) al netto dei costi di R&S capitalizzati								

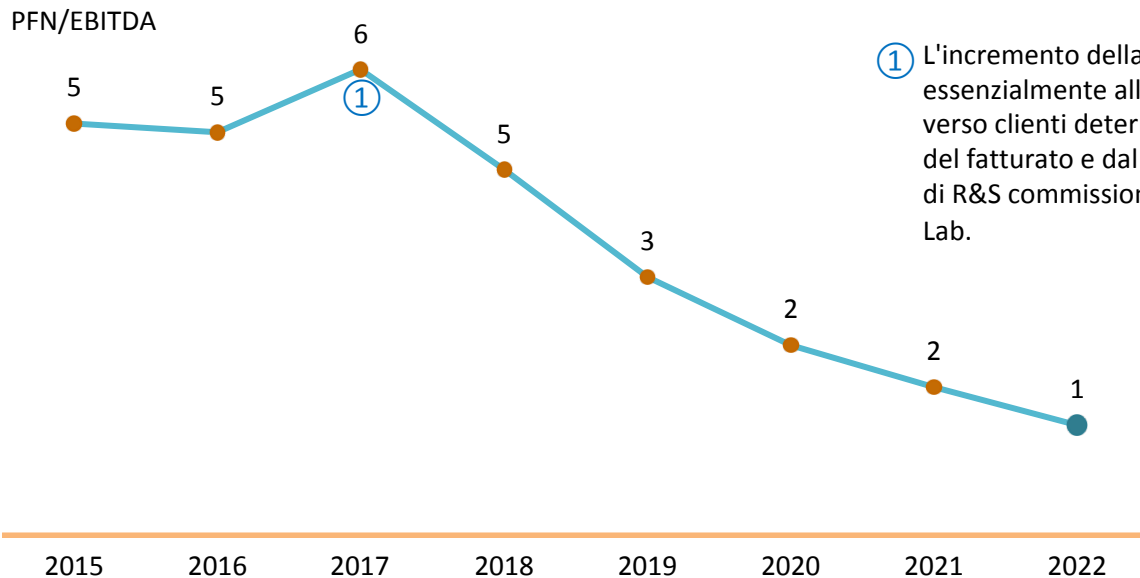
Stato patrimoniale

	2015A	2016A	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E
Rimanenze	7.259.368	10.148.021	10.122.535	11.296.000	12.369.000	13.530.000	15.288.900	17.276.457
Crediti operativi	15.789.128	15.098.923	16.315.412	17.650.000	19.950.000	22.550.000	25.481.500	28.794.095
Debiti operativi	(9.480.863)	(13.723.470)	(9.984.000)	(12.002.000)	(14.364.000)	(17.138.000)	(19.365.940)	(21.883.512)
Fondi rischi	(1.972.946)	(1.698.901)	(1.651.635)	(1.765.000)	(1.995.000)	(2.255.000)	(2.548.150)	(2.879.410)
Capitale circolante netto operativo	11.594.687	9.824.573	14.802.312	15.179.000	15.960.000	16.687.000	18.856.310	21.307.630
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	42%	34%	47%	43%	40%	37%	37%	37%
Immobilizzazioni tecniche	7.028.794	7.899.373	7.563.243	7.008.784	6.491.658	5.999.469	5.581.650	5.211.448
Immobilizzazioni immateriali	4.028.784	4.740.219	4.176.049	4.627.377	5.196.158	5.947.851	6.933.047	7.936.761
Immobilizzazioni finanziarie	11.533.516	11.711.732	11.795.159	12.755.159	12.755.159	12.755.159	12.755.159	12.755.159
Totale attivo fisso	22.591.094	24.351.324	23.534.451	24.391.320	24.442.975	24.702.480	25.269.856	25.903.368
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	81%	84%	75%	69%	61%	55%	50%	45%
Totale capitale investito netto	34.185.781	34.175.898	38.336.764	39.570.320	40.402.976	41.389.480	44.126.167	47.210.999
Passività finanziarie medio/lungo termine	(10.647.020)	(10.380.797)	(9.137.502)	(6.966.060)	(5.241.400)	(3.874.163)	(2.834.038)	(2.128.659)
Passività finanziarie nette a breve termine	(4.894.448)	(5.074.434)	(10.163.386)	(12.522.405)	(13.097.261)	(12.651.772)	(12.678.179)	(11.585.666)
PFN	(15.541.468)	(15.455.231)	(19.300.888)	(19.488.465)	(18.338.661)	(16.525.935)	(15.512.217)	(13.714.325)
Mezzi propri	(18.427.154)	(18.514.533)	(18.690.660)	(19.035.876)	(20.081.855)	(22.064.315)	(24.863.545)	(28.613.949)
Net Income	(217.160)	(206.133)	(345.217)	(1.045.979)	(1.982.460)	(2.799.230)	(3.750.404)	(4.882.724)
Totale capitale raccolto	(34.185.782)	(34.175.897)	(38.336.764)	(39.570.320)	(40.402.976)	(41.389.480)	(44.126.166)	(47.210.998)

Cash Flow

Cash flow	2016A	2017E	2018E	2019E	2020E	2021E	2022E
Ebitda	3.037.101	3.283.441	4.220.748	5.625.491	6.858.744	8.249.237	9.820.495
Imposte	(395.618)	(373.985)	(741.637)	(1.144.687)	(1.509.840)	(1.953.131)	(2.481.282)
Flusso di circolante	2.641.483	2.909.456	3.479.111	4.480.804	5.348.905	6.296.106	7.339.213
Variazione delle rimanenze	(2.888.653)	25.486	(1.173.465)	(1.073.000)	(1.161.000)	(1.758.900)	(1.987.557)
Variazione liquidità differite	690.205	(1.216.489)	(1.334.588)	(2.300.000)	(2.600.000)	(2.931.500)	(3.312.595)
Variazione passività non finanziarie	3.968.562	(3.786.736)	2.131.365	2.592.000	3.034.000	2.521.090	2.848.832
Variazione capitale circolante netto	1.770.114	(4.977.739)	(376.688)	(781.000)	(727.000)	(2.169.310)	(2.451.320)
Cash flow gestione corrente	4.411.597	(2.068.283)	3.102.423	3.699.804	4.621.905	4.126.796	4.887.892
Cash flow gestione investimenti	(3.439.239)	(1.220.462)	(2.760.000)	(2.100.000)	(2.400.000)	(2.713.079)	(2.700.000)
Cash flow gestione operativa	972.358	(3.288.745)	342.423	1.599.804	2.221.905	1.413.717	2.187.892
Cash flow gestione finanziaria	(1.152.343)	(1.800.207)	(2.701.442)	(2.174.660)	(1.776.416)	(1.440.125)	(1.095.379)
Cash flow complessivo	(179.986)	(5.088.951)	(2.359.019)	(574.856)	445.488	(26.408)	1.092.513
PFN a breve iniziale	(4.894.448)	(5.074.434)	(10.163.386)	(12.522.405)	(13.097.261)	(12.651.772)	(12.678.179)
PFN a breve finale	(5.074.434)	(10.163.386)	(12.522.405)	(13.097.261)	(12.651.772)	(12.678.179)	(11.585.666)
Variazione	179.986	5.088.952	2.359.019	574.856	(445.489)	26.407	(1.092.513)

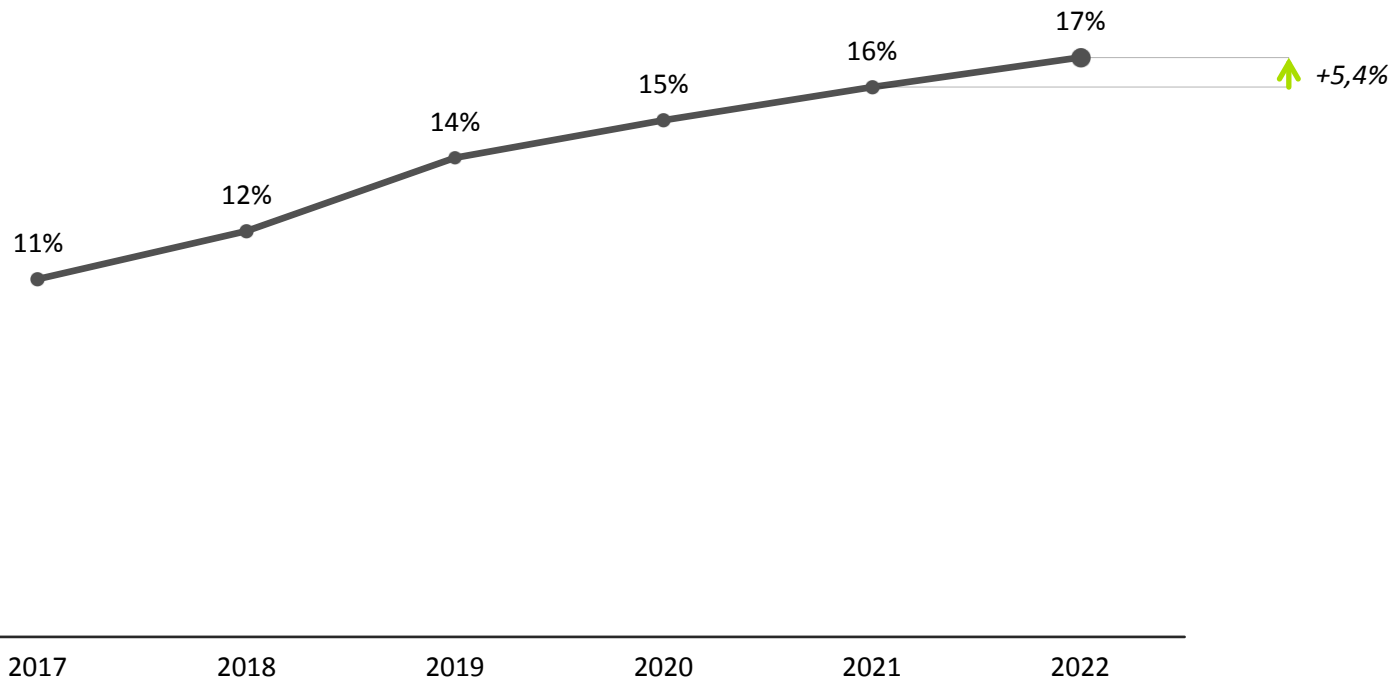
PFN/Ebitda



① L'incremento della PFN è da imputarsi essenzialmente all'aumento dei crediti verso clienti determinato dall'incremento del fatturato e dal pagamento dei progetti di R&S commissionati alla controllata Proel Lab.

Ebitda margin

Ebitda margin



Agenda

- Proel SpA
- La nostra storia
- La nostra visione
- Il nostro modello di business
- I nostri risultati
- L'innovazione
- Le aree di affari
- Le nostre BU
- I nostri obiettivi
- Il piano industriale 2018 - 2022
- **Il piano degli investimenti**

Il piano degli investimenti

Nel prossimo triennio, a sostegno del proprio piano industriale, Proel ritiene fondamentali i seguenti investimenti:

Tipologia	2018	2019	2020
Investimenti per lo sviluppo di nuovi prodotti	1.500.000	1.500.000	1.500.000
Investimenti differenziali in capitale circolante, legati all'incremento delle vendite	376.688	781.000	727.000
Investimenti sulle partecipate estere	960.000		



Investimento in R&S

- ✓ L'investimento in R&S è finalizzato a sostenere la crescita nel mercato internazionale.
- ✓ L'alta qualità, le prestazioni, il design e bassi costi di gestione dei prodotti influenzano significativamente la decisione di acquisto dei nostri consumatori finali.
- ✓ L'investimento è in linea con quello realizzato dalla società nel 2017, che ci hanno permesso di riscuotere un grandissimo successo nelle principali fiere internazionali.

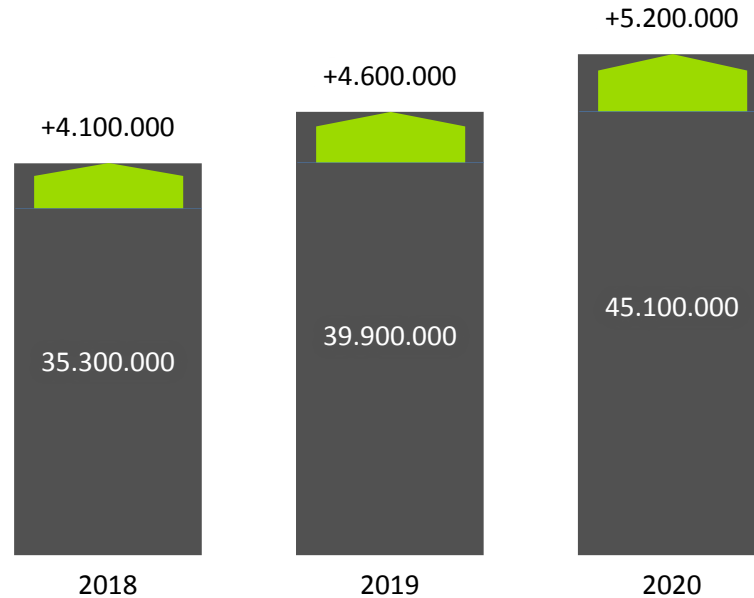
Stevie Wonder now uses Dexibell

Last year Stevie Wonder and his team stumbled upon the Dexibell booth not knowing who we were. This year his management specifically asked to have Stevie in our booth (at Stevie's request) and after playing the S7 again we are delighted to announce that he has taken one for his studio. You can see him performing on the S7 on our Facebook and Instagram pages. In addition to this, his keyboard players, Shelea and Victoria Theodore (the latter also works with Beyoncé) also want a VIVO stage too.



Investimento differenziale in CCN

- ✓ L'investimento differenziale in capitale circolante sarà generato dall'incremento delle vendite che nel prossimo triennio sarà molto sostenuto.



Investimento sulle partecipate (1)

Capitalizzazione nel 2018 delle società partecipate esistenti a sostegno degli investimenti necessari per la penetrazione nello specifico mercato di riferimento:

Proel Nord america	
<i>apertura sede</i>	30.000,00
<i>impiegato</i>	25.000,00
<i>venditore</i>	40.000,00
<i>MKT e comunicazione</i>	100.000,00
<i>Sap</i>	30.000,00
	225.000,00
JMD (Francia)	
<i>MKT</i>	50.000,00
<i>agente</i>	40.000,00
	90.000,00
Proel Tunisia	
<i>macchina a controllo numerico</i>	70.000,00
<i>ampliamento catena di veniciatura</i>	20.000,00
<i>tecnico specializzato dall'italia</i>	60.000,00
	150.000,00
Proel International UK	
<i>Country manager</i>	70.000,00
<i>MK</i>	50.000,00
	120.000,00



E' previsto un aumento di capitale di pari importo. Gli investimenti sono necessari per dare a Proel NA una struttura adeguata per quello che rappresenta il più grande mercato a livello globale.



E' previsto un aumento di capitale di pari importo che porterà Proel ad acquisire una percentuale del capitale del 40%. La Francia rappresenta il terzo mercato a livello europeo ed è quindi strategico per Proel.



E' previsto un aumento di capitale di pari importo. Gli investimenti sono necessari per aumentare la capacità produttiva e per ottenere rilevanti vantaggi di costo nell'approvvigionamento di semilavorati.



E' previsto un aumento di capitale di pari importo. Gli investimenti sono necessari per dotare la controllata di una struttura più adeguata per affrontare il secondo mercato europeo in termini di dimensioni dopo quello tedesco.

PROEL 

Investimento sulle partecipate (2)

Nel 2018 Proel ha in programma la costituzione di due nuove filiali estere.

Proel Germania	
<i>apertura sede</i>	20.000,00
<i>country manger</i>	70.000,00
<i>n. 3 agenti</i>	120.000,00
<i>assitente part time</i>	15.000,00
<i>Mkt, fiere</i>	50.000,00
<i>Sap</i>	30.000,00
	305.000,00
Presidio Dubai	
sede	30.000,00
commerciale	40.000,00
	70.000,00



La costituzione di Proel Germania è ormai improcastibile considerato che la Germania è attualmente il principale mercato estero per Proel e che nel complesso rappresenta un mercato di dimensioni quattro volte superiori a quello Italiano



La costituzione di un presidio a Dubai è considerato strategico in quanto permette gestire in maniera più efficace un mercato storicamente importante per Proel.



Thank You

Proel S.p.A. Via alla Ruenia 37/43, CAP 64027 Sant'Omero (TE) ITALY