

POLIGRAFICA S. FAUSTINO S.p.A.

*PRESENTAZIONE TECHSTAR ROADSHOW
2 Dicembre 2004*

AGENDA

1. Il gruppo e gli eventi più recenti

- Il Gruppo PSF e il modello di business
 - PSF SpA
 - Mediattiva
 - BB (Cantoalto)
 - Litografia Spada
- Operazioni straordinarie
 - Equity Line
 - Cessione Inevision
 - Acquisizione Bol Business
- Key factors, Strategia e OBTV di crescita

Alberto Frigoli

Presidente Poligrafica S. Faustino

2. Dati economico-finanziari

- Scenario settoriale
- Il 2003 e i primi 9 mesi del 2004

Anna Lambiase

IRM Poligrafica S. Faustino

3. Capital Markets Perspective

- Share Data
- Equity Line: rationale e risultati ad oggi

Enrico Petocchi

AD Twice SIM

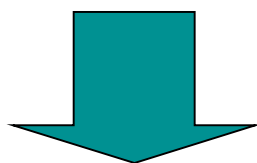
IL GRUPPO E GLI EVENTI PIU' RECENTI

ALBERTO FRIGOLI

Presidente Gruppo Poligrafica S. Faustino S.p.A.

IL GRUPPO PSF

POLIGRAFICA S. FAUSTINO È UN'AZIENDA GRAFICA
SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI STAMPATI PROMO-
PUBBLICITARI, ETICHETTE E PACKAGING E DOCUMENT
MANAGEMENT



MISSION:

da "trasformatori di carta" a fornitori di servizi

CORE BUSINESS

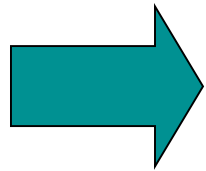
PSF E' UN GRUPPO INTEGRATO DI COMUNICAZIONE
MULTIMEDIALE SPECIALIZZATO IN:

- DOCUMENT MANAGEMENT
- DEFINIZIONE DELL'IMMAGINE CORPORATE
- DIFFUSIONE DEL BRAND ISTITUZIONALE SU SINGOLA LINEA
DI PRODOTTO
- "SERVICE": GESTIONE DEL MAILING PER IL MARKETING E
DIRECT MARKETING
- REALIZZAZIONE WEBSITE E NUOVE TECNOLOGIE DI
COMUNICAZIONE

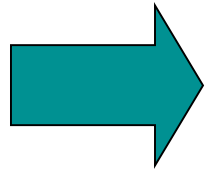
ORGANIGRAMMA DI GRUPPO

Società	Attività	Prodotti/servizi
Poligrafica San Faustino S.p.A.	Industria grafica	-Stampati commerciali -Mailings -Etichette autoadesive -Print on demand -Document management
Mediattiva S.r.l. 65% PSF 9% Management	Web Agency	- Progettazione e implementazione di soluzioni applicative e di business basate su internet
BB S.r.l. 100% PSF	Application Service Provider	- Cantoalto : piattaforma tecnologica per la vendita online di prodotti grafici personalizzati
Litografia Spada S.r.l. 51% PSF 49% Management	Industria grafica	- Etichette pregiate
Laser5 S.r.l. 100% PSF	Prepress	- Servizi di pre stampa - creatività

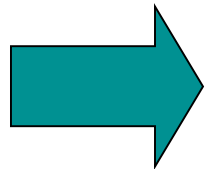
BUSINESS UNITS



1) GRAFICA (POLIGRAFICA S. FAUSTINO -
LITOGRAFIA SPADA - LASER 5 -) 96,58% Fatturato
Consolidato



2) WEB AGENCY (MEDIATTIVA) 3,42% Fatturato
Consolidato



3) e-PRINTING (BB CANTOALTO)
- 10% commesse prodotte dai Clienti
- 80% commesse mediate dalla Forza vendita
- 10% gestione tradizionale

POLIGRAFICA SAN FAUSTINO SPA: INDUSTRIA GRAFICA

PRODOTTI E SERVIZI:

- Stampati commerciali, mailings, etichette autoadesive, print on demand, document management

DESTINATARI:

- Attività industriali, commerciali e finanziarie

CANALE DI VENDITA:

- Rete diretta, Cantoalto

OBIETTIVI STRATEGICI

- Miglioramento efficienza/redditività

LITOGRAFIA SPADA: ATTIVITA' DI SERVIZIO

PRODOTTI E SERVIZI:

- Etichette pregiate per vini e liquori

DESTINATARI:

- Produttori di vini e liquori

CANALE DI VENDITA:

- Rete Poligrafica e/o Rete propria

OBIETTIVI STRATEGICI

- Integrazione con Poligrafica e copertura commerciale territorio di competenza

MEDIATTIVA: WEB AGENCY

PRODOTTI E SERVIZI:

- Progettazione e implementazione di soluzioni applicative e di business basate su Internet

DESTINATARI:

- Attività industriali, commerciali e finanziarie - Enti pubblici e Privati

CANALE DI VENDITA:

- Rete Poligrafica e/o Rete propria

OBIETTIVI STRATEGICI

Aumento competenze tecnologiche (Content Management System) - Rafforzamento presenza territoriale

BB (CANTOALTO): ATTIVITA' DI SERVIZIO

PRODOTTI E SERVIZI:

- e-commerce: CANTOALTO

DESTINATARI:

- Clienti PSF

CANALE DI VENDITA:

- online

OBIETTIVI STRATEGICI

- Cantoalto come "standard" per e-commerce di stampati personalizzati

LE RECENTI OPERAZIONI STRAORDINARIE:

1) EQUITY LINE

2) CESSIONE INEVISION

3) ACQUISIZIONE BOL BUSINESS

1) EQUITY LINE

FINANZIARE UN PROGETTO INDUSTRIALE:

- **VANTAGGI COMMERCIALI:** le esigenze del marketing prevedono tirature sempre più brevi con tempi di consegna velocissimi e frequenti cambiamenti: Domanda molto frammentata e programmabile solo nel breve periodo con le nuove tecnologie.
- **VANTAGGI TECNICI:** la nuova tecnologia consente tempi di allestimento più brevi e costo di impianti per la stampa vantaggiosi.
- **VANTAGGI ECONOMICI:** le nuove tecnologie di trasformazione consentono una resa qualitativa superiore e risparmi di costi. La qualità di stampa è perfettamente prevedibile e ripetibile e questo si riflette positivamente sulla produttività.

2) CESSIONE DI INEVISION

- CESSIONE DELLA PARTECIPAZIONE IN INEVISION (20%), software-house attiva nel comparto multichannel-publishing, per un totale di 216.000,00 euro
- *Ratio* della cessione: rafforzamento del core business, in quanto l'attività di Inevision offre applicativi che si allontanano, per target e contenuto, dalle strategie del gruppo.

3) ACQUISIZIONE DI BOL BUSINESS

- ACQUISIZIONE DA PARTE DI MEDIATTIVA SRL DELL'ATTIVITÀ DI BOL BUSINESS relativa allo sviluppo di applicativi Web
- Prezzo di acquisizione: Euro 280.000 attraverso la cessione del 26% Mediattiva
- Obiettivo strategico: rafforzamento della presenza sul territorio e della leadership in termini di competenze tecnologiche ed estensione dei propri servizi
- Forti sinergie in ambito tecnologico e commerciale tra le attività Mediattiva e BOL business

FATTORI CRITICI DI SUCCESSO DI PSF:

1. Know how nella gestione del dato digitale
2. Dimensione significativa rispetto al settore di riferimento: polo aggregante
3. Capacità di anticipare l'evoluzione del mercato

OBIETTIVI STRATEGICI:

- MIGLIORAMENTO DELL'EFFICIENZA INTERNA
- DIVERSIFICAZIONE PRODUTTIVA: costante aggiornamento tecnologico e ricerca di nuove applicazioni
- CANTOALTO: affermazione della piattaforma come standard per l'e-commerce di stampati personalizzati

OBIETTIVI DI CRESCITA

- STIMA DEL FATTURATO CONSOLIDATO 2004: +8%
RISPETTO AL 2003
- CONTO ECONOMICO 2004 STIMATO IN SOSTANZIALE
BREAK-EVEN GRAZIE A PLUSVALENZE REALIZZATE NEL
QUARTO TRIMESTRE
- INVESTIMENTI STIMATI 2004: CIRCA 2 MLN DI EURO
- CRESCITA PREVISTA DEL FATTURATO NEL TRIENNIO
(2003-2005: +30%)

DATI ECONOMICO – FINANZIARI

ANNA LAMBIASE

IRM Gruppo Poligrafica S. Faustino

TREND DEL SETTORE GRAFICO IN ITALIA:

1. SOSTITUZIONE DEGLI STAMPATI TRADIZIONALI CON FORME DI COMUNICAZIONE MULTICANALE;
2. CONTINGENTE CONTRAZIONE DELLA SPESA PUBBLICITARIA;
3. ELEVATE BARRIERE ALL'ENTRATA IMPOSTE DALL'EVOLUZIONE TECNOLOGICA
4. TENDENZA ALLA CONCENTRAZIONE

CARATTERISTICHE DEL SETTORE DELLA GRAFICA IN ITALIA:

- ALTAMENTE FRAMMENTATO: FATTURATO MEDIO 1 ML EURO
 - CALO DEL 20% DEI CONSUMI DI MODULI CONTINUI
 - CRESCITA DEL 3% DEL SETTORE AUTOADESIVO
 - CONTRAZIONE DEL SETTORE PROMOPUBBLICITARIO

I RISULTATI CE 2003

	2003 <i>Euro ml</i>	2002 <i>Euro ml</i>	Var %
Fatturato	32,80	28,32	16%
Altri ricavi	0,81	0,55	47%
Ricavi	33,61	28,87	16%
Consumi	7,46	6,30	
Servizi	12,63	10,60	
Godimento beni di terzi	0,15	0,05	
Oneri diversi di gestione	1,86	1,46	
Costi della produzione	22,10	18,41	20%
Valore aggiunto	11,51	10,46	10%
VA %	34%	36%	
Spese del personale	8,34	7,13	
% su Fatt.	25%	25%	
EBITDA	3,17	3,33	-5%
EBITDA %	9%	12%	
Anmortamenti	3,5	3,16	12%
EBIT	-0,36	0,17	
EBIT %	-1%	1%	
Oneri/Proventi finanziari	-0,11	-0,16	-31%
PRE-TAX	-0,47	0,01	
% su Fatt.	-1,40%	0,03%	
Oneri/Proventi straordinari	0,25	-0,25	
PRE-TAX	-0,22	0,26	
Pre-Tax %	-1%	1%	
Utile netto	-0,56	-0,23	

I RISULTATI SP 2003

	2003	2002
	<i>Euro ml</i>	<i>Euro ml</i>
Attività a Breve Termine	18,16	14,22
Attività Immobilizzate	9,61	9,84
Totale Attività	27,77	24,06
Passività a Breve Termine	10,67	8,19
Passività a Medio-lungo termine	4,47	3,17
Totale Patrimonio Netto	12,63	12,7
Totale Passività e Netto	27,77	24,06

CONSOLIDATO	III Trim.04	III Trim.03	30-set-04	30-set-03
Euro/000				
Ricavi	8,31	7,85	27,04	24,83
EBITDA	0,58	0,59	2,10	2,17
<i>EBITDA margin (%)</i>	6,9	7,5	7,7	8,7
EBIT	-0,34	-0,25	-0,52	-0,38
<i>EBIT margin (%)</i>	-4,0	-3,2	-1,9	-1,5
Risultato prima delle imposte	-0,27	-0,18	-0,52	-0,31

Fattori che hanno influenzato il III trim. 2004:

- (1) Start-up di importanti investimenti in impianti
- (2) Maggiori costi per consumi e lavorazioni esterne, al variare di tipologie produttive attualmente richieste
- (3) Prima tranche di aumento di capitale in data 02/09/2004.

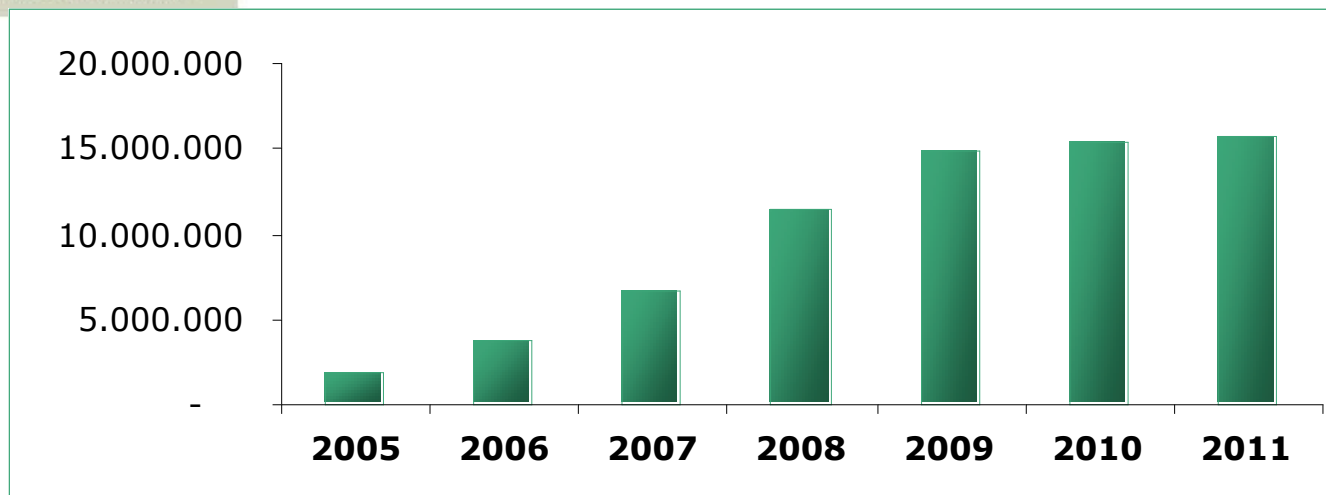
EVOLUZIONE DELLA POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

Euro/000	30-set-04	30-giu-04	31-dic-03	30-set-03
Disponibilità liquide	2,24	0,69	0,86	0,91
Debiti verso banche a breve	-2,32	-2,28	-2,30	-2,31
Tot. Posizione a breve	-0,08	-1,59	-1,44	-1,39
Debiti verso banche a lungo termine	-1,74	-1,86	-2,29	-2,58
Posizione finanziaria netta	-1,82	-3,45	-3,74	-3,98

LE NUOVE LINEE PRODUTTIVE

- Investimenti cumulativi: Euro 9 Ml
- Fatturato entro il terzo anno: Euro 12 ml
- EBIT medio atteso delle nuove linee produttive nei primi 3 anni: 31%

EVOLUZIONE ATTESA DEL FATTURATO



Euro	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Etichette autoadesive	1.900.000	2.200.000	3.520.000	5.632.000	9.011.200	9.281.536	9.559.982
Crescita attesa	-	16%	60%	60%	60%	3%	3%
Etichette carta e colla - sleeves - packaging	-	1.600.000	3.200.000	5.760.000	5.875.200	6.051.456	6.233.000
Crescita attesa	-	-	100%	80%	2%	3%	3%
Ricavi	1.900.000	3.800.000	6.720.000	11.392.000	14.886.400	15.332.992	15.792.982

CAPITAL MARKETS PERSPECTIVE

- **SHARE DATA**
- **EQUITY LINE: RATIONALE E RISULTATI AD OGGI**

ENRICO PETOCCHI
AD TWICE ADVICE

- Aumento di capitale riservato a Società Generale in più *tranche* con esercizio opzionale su un periodo di due anni
- Ammontare totale pari a 10 ml EURO
- SG si impegna a sottoscrivere, ogniqualvolta la Società lo richieda, una *tranche* dell'aumento di capitale, con l'obiettivo di collocare le nuove azioni sul mercato
- Vantaggi:
 - Flessibilità: PSF decide il tiraggio in funzione di esigenze di finanza straordinaria oe/O opportunità sul mercato dei capitali
 - PSF decide quando far sottoscrivere a SG una *tranche* dell'aumento, in modo indipendente dalle condizioni di mercato
 - Funzionale al piano di investimento: PSF può scadenzare i "tiraggi" in base alle proprie necessità finanziarie
 - Miglior profilo di rischio nei confronti del sistema bancario e delle controparti in generale
 - Aumento graduale del flottante e della liquidità del titolo

EQUITY LINE: FASI DELL'OPERAZIONE

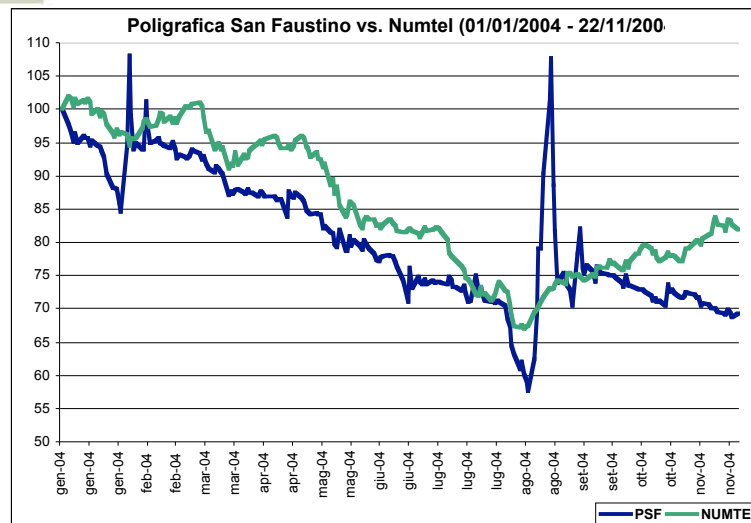
13-lug-04	Delibera ADC	CDA PSF approva ADC riservato a Società Genèrale: Euro 10 ml
24-ago-04	I Tranche ADC	Offerta in sottoscrizione a SOGEN
02-set-04	Completata I Tranche	Emissione 50,000 azioni prezzo 38,78 Euro
07-set-04	II Tranche ADC	Offerta in sottoscrizione a SOGEN
08-ott-04	Completata II Tranche	Emissione 12,357 azioni prezzo 38,78 Euro
28-ott-04	III Tranche ADC	Offerta in sottoscrizione a SOGEN
28-nov-04	Completata III Tranche	Emissione 50,000 azioni prezzo 35,00 Euro

EVOLUZIONE DEL PATRIMONIO NETTO: SITUAZIONE AL 31/10/2004

- Numero di azioni: 962.357 (da 900.000 al 31/12/2003)

(EUR)	31/12/2003	INCREMENTI	DECREMENTI	31/10/2004
Capitale sociale	4.644.000,00	321.762,12		4.965.762,12
F.do sovrapr. Azioni	6.367.087,23	2.096.442,34		8.463.529,57
Riserva da rivalutazione	241.206,03			241.206,03
Riserva legale	175.152,91			175.152,91
Ris. Az. Proprie in portafoglio				0,00
Altre riserve	1.780.236,46		375.129,15	1.405.107,31
Utile (Perdita) Es.	-375.129,15			
TOTALE	12.832.553,48			15.250.757,94

SHARE DATA



IPO: 29 OCTOBER 1999 IN ITALIAN NUOVO MERCATO

IPO PRICE Euro 37,00

Price 22 novembre 2004: Euro 36,75

MARKET CAP Euro ml 35.36

CODE: PSF NM

IR@PSF.IT

SPECIALIST: TWICE SIM

Flott. 41.67%

Fam. Frigoli 52.99%

THANKS