

INSIGHT

Prysmian
Group

IN DIRITTURA PER
CENTRARE I TARGET
DELL'ANNO

Rivista trimestrale

Numero 4 | 2014

Il premier Renzi
visita Prysmian
in Australia

Nuova
Organizzazione
in Europa

Prysmian Turchia
una storia
di successo

12



Pronti a centrare i target dell'anno

I primi nove mesi del 2014 hanno messo in luce crescita organica con il segno più, anche se modesta, e redditività stabile (escludendo il fattore straordinario legato al progetto Western Link), il che vuol dire che il Gruppo Prysmian è in grado di confermare i target per l'intero anno. Il progetto Western Link va avanti e il Gruppo non prevede ulteriori costi aggiuntivi o ritardi, dopo i problemi tecnici emersi nella prima parte dell'anno. Nella sezione Focus On questo numero di Insight presenta la nuova organizzazione di Prysmian in Europa, con la creazione di tre nuove Regioni: Nord Europa, che comprende i Paesi Nordici e la Russia, Europa Centrale, con la Germania e l'Area Danubiana, e Sud Europa, con Spagna e Francia. Le Regioni sono state individuate sulla base di chiare indicazioni provenienti dal mercato in termini di integrazione e analogie negli standard di prodotto e nei modelli di business. Italia, Gran Bretagna e Olanda restano entità singole per le loro caratteristiche uniche. L'obiettivo è l'accelerazione dei processi decisionali e una maggior penetrazione delle connessioni interne al fine di migliorare la flessibilità, aumentare la competitività e sfruttare appieno tutte le opportunità di business. Focus anche sull'impegno del Gruppo nel campo dell'educazione, della formazione e della valorizzazione dei talenti: l'investimento nel valore delle persone è strategico per Prysmian.

Il nostro Global Scenario di questo numero è dedicato alla Turchia, un mercato in rapida crescita, dove Prysmian quest'anno celebra i suoi 50 anni di presenza. Il successo di Prysmian in Turchia si deve anche alla sua capacità di proporsi come gruppo capace di offrire soluzioni, piuttosto che come semplice fornitore. Hans Hoegstedt, CEO di Prysmian Group Turchia, spiega in un'intervista a Insight le ragioni del successo e i progetti per diventare sempre più competitivi in un contesto "sfidante" come quello turco.

Editorial Team - INSIGHT

Indice

Quarterly overview

| | |
|--|---|
| Crescita organica in leggero recupero, continua la crescita dei volumi Telecom | 4 |
| Segnali di miglioramento da diverse aree di business | 5 |
| In dirittura per centrare i target dell'anno | 6 |

Focus on

| | |
|--|---|
| Riorganizzazione in Europa: Prysmian costituisce tre nuove Regioni | 7 |
| Investire in un asset strategico: il people value management | 8 |

Global Scenario

| | |
|--|----|
| La storia di successo di Prysmian in Turchia: intervista con il Ceo del Paese Hans Hoegstedt | 10 |
| Una visita d'eccezione: il premier Matteo Renzi allo stabilimento Prysmian di Dee Why in Australia | 12 |

Doing Business

| | |
|------------------------------------|----|
| Acquisito contratto dalle Ferrovie | 13 |
| Collegamento per le Isole Cicladi | 13 |

Getting things done

| | |
|---|----|
| Prysmian mette in sicurezza i grattacieli di Londra | 14 |
|---|----|

INSIGHT è la rivista trimestrale di Prysmian Group ideata e pubblicata dalla divisione Corporate & Business Communications.

Per informazioni:
insight@prysmiangroup.com

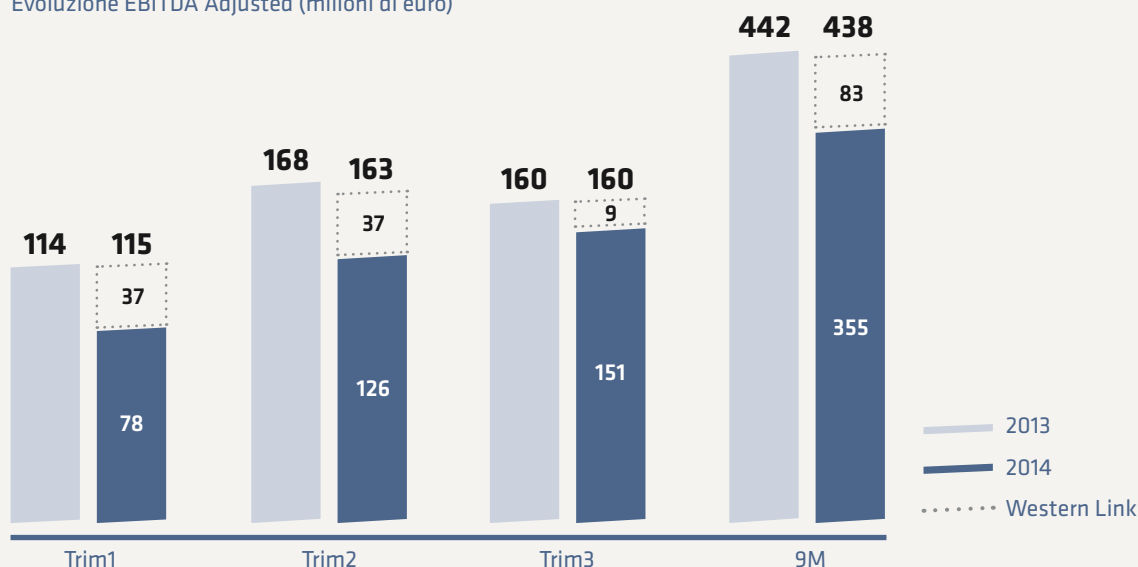
Prysmian
Group



Crescita organica con il segno più Continua l'aumento dei volumi Telecom

Redditività in linea con l'anno prima escludendo gli effetti WL

Evoluzione EBITDA Adjusted (milioni di euro)



Fatturato a €5.014 milioni e EBITDA ADJ. a €355 milioni nei primi nove mesi

Buona performance per Power Transmission e Telecom. Prosegue il miglioramento dei volumi di Trade & Installers. Il lancio di un piano di buy-back di azioni.

[I risultati dei primi nove mesi 2014 di Prysmian Group](#) mostrano una redditività generalmente stabile se si esclude l'impatto negativo del progetto Western Link. Il CEO Valerio Battista ha spiegato che il ritmo di ripresa dei volumi nel business dei cavi Telecom continua a superare le aspettative, mentre il mercato dei cavi destinati agli edifici mostra un leggero miglioramento dei volumi.

Le positive performance in Nord America e Asia hanno in parte bilanciato la debolezza registrata in Europa e il deterioramento segnato in Sud America. Il fatturato di Gruppo è stato pari a €5.014 milioni, contro €5.297 milioni un anno prima, con una crescita

organica di 0,2% a parità di perimetro di gruppo e escludendo gli effetti dei prezzi dei metalli e dei tassi di cambio. Senza tener conto del progetto Western Link, la crescita organica sarebbe stata dell'1,7%, confermando la crescita dei volumi nei business Trade & Installers e Telecom. L'EBITDA Adjusted è stato pari a €355 milioni, o €438 milioni escludendo Western Link, sostanzialmente in linea con i primi nove mesi del 2013 (€442 milioni).

La politica degli investimenti mirati nei business a più alto valore aggiunto è proseguita, con un nuovo piano da €40 milioni per gli impianti di cavi sottomarini di Arco Felice in Italia e Pikkala in Finlandia. L'utile operativo adjusted è stato di €249 milioni, o €332 milioni senza Western Link (in linea con €333 milioni nei primi nove mesi del 2013). Il saldo degli oneri finanziari di periodo è stato pari a €108 milioni, in calo rispetto a

€114 milioni dei primi nove mesi del 2013, grazie a miglioramenti nella struttura finanziaria e nel costo del debito. L'utile netto adjusted si è cifrato in €134 milioni, sarebbe stato €191 milioni escludendo l'impatto di Western Link, con un miglioramento del +6,7% rispetto ai primi nove mesi del 2013. A fine settembre la posizione finanziaria netta risultava pari a €1.292 milioni, contro €1.193 milioni a fine settembre 2013, con l'obiettivo di scendere a circa €900 milioni per fine anno.

Il Consiglio d'Amministrazione ha deciso il lancio di un programma di buy back di azioni per un massimo di €50 milioni di controvalore, con la finalità di costituire un fondo di titoli da poter essere utilizzato per azioni straordinarie corporate, per adempimenti legati a strumenti di debito convertibili o per supportare i piani di incentivazioni azionarie a favore dei dipendenti del Gruppo.

Segnali di miglioramento da diverse aree di business

Crescita organica positiva nei Submarine (escludendo Western Link), Alta Tensione, Componenti di Rete, T&I e Telecom. Quadro misto per gli Industriali, con Rinnovabili e Elevatori ancora positivi, OEM e OGP & SURF deboli ma attesi in recupero nell'ultimo trimestre.

Energia

Fatturato pari a €4.269 milioni, contro €4.534 milioni di un anno prima. Variazione organica leggermente negativa (-0,1%), ma positiva (+1,7%) senza Western Link. EBITDA Adjusted a €280 milioni, escludendo il progetto Western Link avrebbe raggiunto €363 milioni, in linea con €361 milioni dei primi nove mesi del 2013.

Utilities

Fatturato a €1.535 milioni con crescita organica negativa (-3,1%) dovuta a Western Link, senza i cui effetti si sarebbe avuto un aumento dell'1,8%. La flessione nell'EBITDA adjusted a €135 milioni da €195 milioni nei primi nove mesi del 2013 è interamente dovuta a Western Link; senza il cui impatto sarebbe cresciuto dell'11,8% a €218 milioni. Il fatturato dei cavi di Alta Tensione terrestri si è mantenuto sostanzialmente stabile con buoni risultati in Spagna, GB e Olanda a fronte di un andamento debole in Italia e Francia. Continua il trend positivo in Nord America. Il fatturato del business Submarine, che nel terzo trimestre ha subito

l'effetto della messa a fase di alcuni progetti, è atteso in recupero nel quarto trimestre con una crescita organica a due cifre per l'intero 2014, escludendo Western Link. L'outlook per cavi e sistemi di trasmissione sottomarini e sotterranea resta positivo, con ordinativi vicini ai €3 miliardi. Continua lo sviluppo tecnologico con €40 milioni di investimenti previsti negli impianti di Pikkala in Finlandia e Arco Felice in Italia e con la trasformazione della nave posacavi Cable Enterprise. Il business della Distribuzione ha continuato ad essere influenzato dalla carenza di domanda, anche se con volumi e prezzi in stabilizzazione.

Trade & Installer

I volumi confermano l'incremento visto nel primo semestre, con qualche attenuazione, con fatturato a €1.434 milioni e crescita organica del 5,3%. Europa, Paesi Nordici e Est Europa hanno guidato la ripresa, bilanciando la persistente debolezza di Centro e Sud Europa. Il rallentamento delle costruzioni ha causato un calo dei volumi in Sud America, mentre il trend è rimasto positivo in Nord America e Asia. L'EBITDA Adjusted è stato €52 milioni, (€65 milioni nei primi nove

mesi 2013), penalizzato da forti pressioni sui prezzi e effetti negativi dei tassi di cambio.

Industrial

Fatturato a €1.228 milioni, con una decrescita organica dell'1,9%, dovuta soprattutto al rallentamento della domanda nell'intero settore dei beni capitali in Europa (che ha impattato il business OEM) e alla messa a fase di alcuni progetti Oil & Gas e SURF. Il business Oil & Gas si è stabilizzato nel terzo trimestre dopo un primo semestre debole, con ulteriore miglioramento atteso nel quarto trimestre, con il Gruppo ben posizionato per trarre beneficio dalla crescente domanda di cavi per la produzione di greggio offshore in Nord Europa. Nel business SURF le forniture legate agli ordini già in essere per gli Umbilical e DHT sosterrà la crescita nel quarto trimestre. Continua l'eccellente performance di Elevatori e Rinnovabili, mentre il business Automotive registra rallentamento delle vendite e agguerrita concorrenza in Europa e Nord America. L'EBITDA Adjusted è stato €86 milioni (€97 milioni nei primi nove mesi del 2013) anche per l'impatto negativo dei tassi di cambio.

Telecom

Aumentata la domanda globale di cavi ottici, accompagnata da forte aumento dei volumi di vendita. Cresciuta la redditività nei business MMS e Multimedia Solution.

Nonostante i segni di stabilizzazione e leggero miglioramento emersi nella prima parte del 2014, gli ultimi mesi hanno visto un graduale rallentamento dell'attività economica, segnatamente in Europa e Brasile. In questo contesto, le attese sull'intero 2014 del Gruppo sono per una domanda ancora debole dei cavi di media tensione per le utility, mentre la graduale ripresa nei cavi destinati agli edifici registrata nei primi nove mesi è vista proseguire fino alla fine dell'anno. Il Gruppo conferma inoltre il positivo trend nella domanda per il business ad alto valore aggiunto della trasmissione di energia, in particolare per i cavi sottomarini, insieme a un consolidamento della ripresa per la richiesta di cavi in fibra ottica. A fronte di questo scenario, i risultati dei primi nove mesi e la dimensione degli ordinativi acquisiti hanno consentito al Gruppo di confermare un EBITDA Adjusted per l'intero 2014 da collocarsi nella fascia inferiore del range di €506-€556 milioni (€600-€650 milioni escludendo l'impatto negativo di Western Link).

Target 2014 in dirittura d'arrivo

Prysmian Group conferma EBITDA Adjusted nella parte inferiore del range di €506-€556 milioni

Nonostante i segni di stabilizzazione e leggero miglioramento emersi nella prima parte del 2014, gli ultimi mesi hanno visto un graduale rallentamento dell'attività economica, segnatamente in Europa e Brasile. In questo contesto, le attese sull'intero 2014 del Gruppo sono per una domanda ancora debole dei cavi di media tensione per le utility, mentre la graduale ripresa nei cavi destinati agli edifici registrata nei primi nove mesi è vista proseguire fino alla fine dell'anno. Il Gruppo conferma inoltre il positivo trend nella domanda per

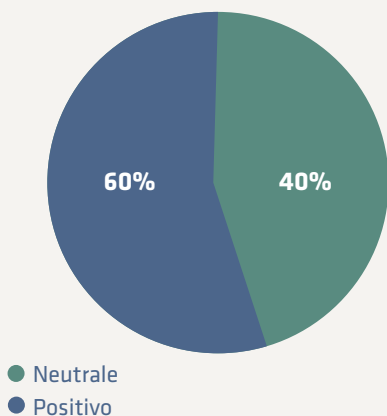
il business ad alto valore aggiunto della trasmissione di energia, in particolare per i cavi sottomarini, insieme a un consolidamento della ripresa per la richiesta di cavi in fibra ottica. A fronte di questo scenario, i risultati dei primi nove mesi e la dimensione degli ordinativi acquisiti hanno consentito al Gruppo di confermare un EBITDA Adjusted per l'intero 2014 da collocarsi nella fascia inferiore del range di €506-€556 milioni (€600-€650 milioni escludendo l'impatto negativo di Western Link).

Progressi per il Western Link

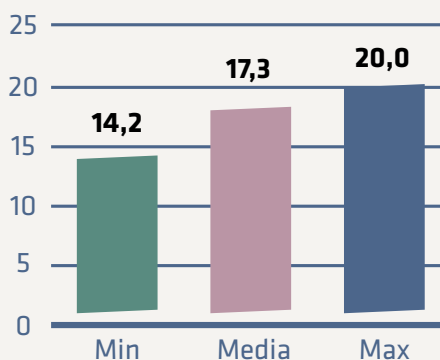
L'esecuzione del progetto Western Link prosegue sul percorso previsto, con Prysmian che conferma la capacità di gestire eventi imprevisti e tutelare la propria reputazione. Il Chief Financial Officer, Pier Francesco Facchini, ha dichiarato che il Gruppo non prevede alcun costo aggiuntivo o alcun ritardo nell'esecuzione del progetto dopo i problemi tecnici incontrati nella prima parte dell'anno.

Analisti di mercato positivi sul titolo

Raccomandazioni dei broker*



Prezzo target*



* Base 20 broker, ultimo aggiornamento 19 novembre 2014

Numerosi tra i principali broker hanno espresso una valutazione positiva sulle prospettive del titolo Prysmian dopo la pubblicazione dei risultati per i primi nove mesi del 2014. BofA Merrill Lynch ha definito i risultati "solidi" e ha emesso una raccomandazione di *Buy*. Sia Credit Suisse che Mediobanca hanno alzato le rispettive raccomandazioni a *Outperform* dal precedente *Neutral*, in considerazione di

una valutazione positiva del rischio e della forte domanda nel business Telecom. Morgan Stanley ha ribadito la propria raccomandazione di *Overweight* notando che i risultati dovrebbero indurre un effetto positivo sul titolo in quanto confermano la capacità di Prysmian di produrre risultati in un difficile contesto dell'industria dei cavi. Natixis ha elevato la sua raccomandazione a *Buy* da

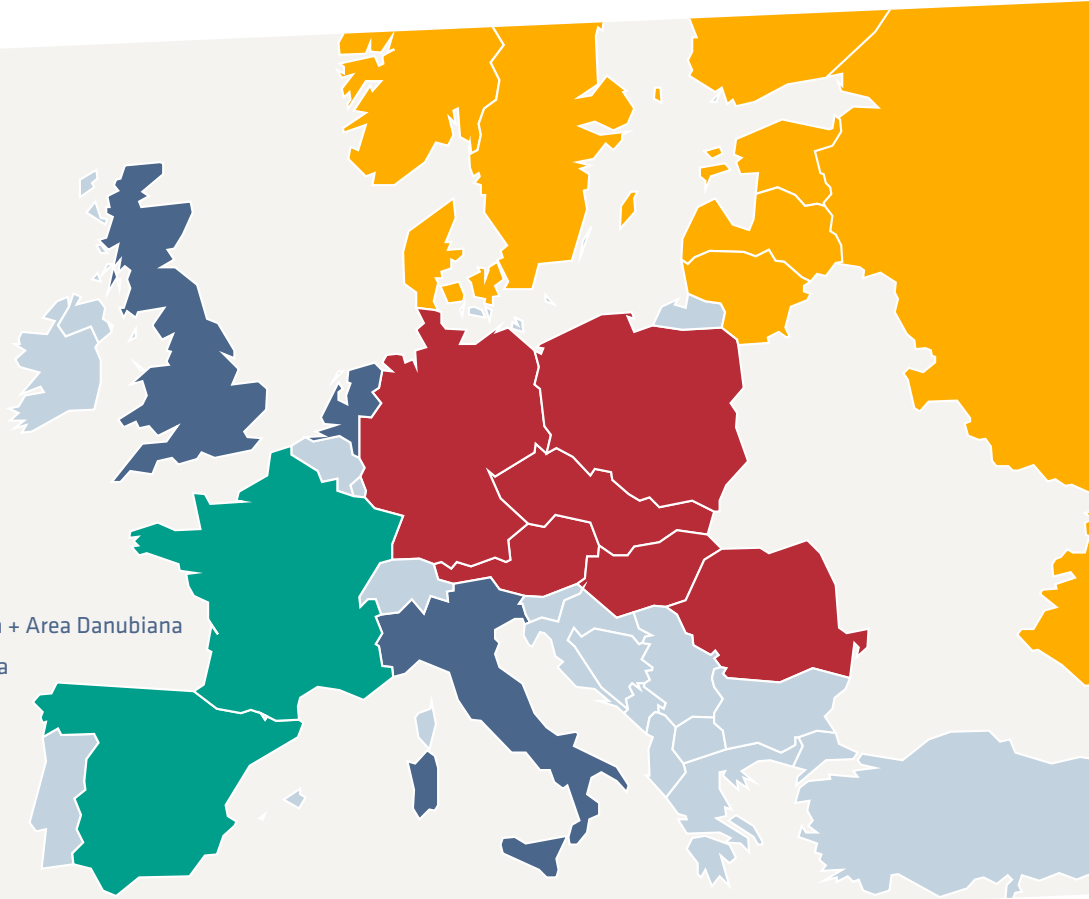
Neutral dopo la conferma dei costi collegati al contratto Western Link e al buon andamento sotteso alla redditività nelle Utility. Citi e Equita hanno mantenuto le proprie valutazioni *Neutral* e *Hold* invariate sottolineando la miglior performance di Prysmian nell'ambito dell'industria dei cavi, in attesa di indicazioni sulla ripresa della domanda sul mercato.

Prysmian riorganizza l'Europa

Vengono create tre Regioni, identificate sulla base di chiari segnali provenienti dal mercato in termini di integrazione, analogie negli standard di prodotto e modelli di business.

Nuove Regioni

- Sud Europa: Spagna + Francia
- Europa Centro-Orientale: Germania + Area Danubiana
- Nord Europa: Paesi Nordici + Russia



Con l'obiettivo di accelerare i processi decisionali e ottimizzare i collegamenti interni, il Gruppo ha sviluppato un nuovo schema organizzativo in Europa basato su organizzazioni regionali. Una mossa diretta a migliorare la flessibilità, rafforzare la competitività e sfruttare appieno le opportunità di business.

Il nuovo modello organizzativo è finalizzato all'aggregazione delle organizzazioni nazionali esistenti, introducendo nuove entità regionali in Europa. All'inizio del 2015 le nuove Regioni copriranno Nord Europa, con i Paesi Nordici e la Russia, Europa Centrale, con Germania e Area Danubiana, e Sud Europa, con Spagna e Francia.

Nell'attuale cornice europea l'Italia, l'Olanda e il Regno Unito UK conservano caratteristiche uniche a livello di Paese in termini di clienti, tecnologie e modelli di mercato.

Con questi cambiamenti organizzativi il Gruppo intende migliorare il business mantenendo al contempo il suo vantaggio di prezzo, rispecchiare le organizzazioni dei clienti con singoli punti di contatto che gestiscano i principali account, rendere la forza vendita più efficace massimizzando il valore dei suoi contatti con una maggior conoscenza dei prodotti e del mercato, condividere tra i diversi Paesi l'offerta di prodotto in modo effettivo, superare l'attuale correlazione diretta che esiste tra l'offerta sul mercato e la capacità di produzione locale.

Una nuova unit di Market Intelligence & Development creata e attrezzata con strutture di product management a livello regionale.

Strutture dedicate ad hoc mapperanno i portafogli di prodotti disponibili a livello locale e regionale per offrirli al prezzo migliore insieme a un efficace supporto tecnico. Ciascuna regione sarà dotata di un unico dipartimento R&S integrato e di un responsabile rispettivamente nelle aree Manufacturing, Supply Chain e Purchasing.

Persone – il nostro asset strategico

Il Gruppo punta sul futuro investendo costantemente nel capitale umano

Prysmian porta avanti con continuità crescente una serie di iniziative di education e training a livello locale e globale. I pilastri di questa strategia sono due: il "graduate programme" e Academy. [Attualmente il Gruppo sta lanciando la quarta edizione del programma](#) destinato al reclutamento di 40 neo-laureati in ingegneria e economia con l'obiettivo di sviluppare e far crescere i manager e i professionisti

Prysmian del futuro. A seguito del successo delle prime tre edizioni, con il reclutamento di 100 laureati provenienti da ben 30 Paesi, il programma di quest'anno continua a offrire ai candidati selezionati un contratto e un periodo iniziale di ammissione e training presso il quartier generale di Milano, che sarà seguito da 12 mesi di lavoro in rotazione nei rispettivi paesi di origine.

"Prysmian continua a puntare sul futuro con questi programmi, confermando così in concreto come le persone siano al centro delle strategie di sviluppo del business," spiega Fabrizio Rutschmann, Director Human Resources & Organisation del Gruppo. "È un'iniziativa praticamente unica in quanto è stata progettata con



e-Learning per etica e compliance

A seguito dell'introduzione di un modulo di e-Learning per incrementare la consapevolezza dei dipendenti rispetto al Codice Etico e al Codice e alla Politiche di Compliance del Gruppo, è stata resa disponibile sulla Intranet aziendale anche una nuova applicazione multi-lingua. Sia il Codice che le Politiche costituiscono un approccio di buon senso comune alle tematiche della conduzione del business in modo onesto ed etico, nel rispetto di tutte le leggi e i regolamenti in vigore. Un passo importante in direzione della promozione e della comprensione da parte di tutti del Codice e delle Politiche è stato fatto con il lancio di uno specifico attestato collegato al modulo di e-Learning lanciato quest'anno. Finora circa 2.800 dipendenti in tutto il mondo hanno già completato il modulo.

FOCUS ON

una prospettiva internazionale con l'obiettivo di attrarre giovani da cinque continenti".

La rotazione lavorativa viene seguita da almeno 24 mesi di esperienza professionale all'estero nell'ambito di una specifica funzione, con l'obiettivo di dare un significativo contributo al business. Recentemente il nuovo ciclo di Academy ha fatto un ulteriore passo avanti con 22 executive, provenienti da paesi, funzioni e business diversi, avviati nella quinta edizione dell'Advanced Leadership

Programme, organizzato dalla HR Academy in collaborazione con la SDA Bocconi School of Management.

Academy diventa globale

Quest'anno Academy ha esteso la sua presenza veramente in tutto il mondo con l'avvio del primo Regional Programme che ha iniziato le attività di training in Cina, Australia e paesi ASEAN. "Il Gruppo

Academy sta crescendo," sottolinea Rutschmann. "Ne siamo veramente orgogliosi. Questo era esattamente il nostro obiettivo quando abbiamo lanciato il primo corso a Milano: diventare globali, offrendo training customizzato per manager e professionisti. Vogliamo diventare ancora più inclusivi di quanto abbiamo fatto finora, grazie a anni di esperienza e grazie alle eccellenze che siamo riusciti a creare a livello locale."



Esperienze condivise

Prysmian è uno dei pochi gruppi che investe nella nuova linfa per il futuro, fornendo ai neolaureati l'opportunità di lavorare in una grande azienda per un periodo di tre anni che sono di continuo apprendimento: visitano stabilimenti diversi, hanno visibilità nei confronti del top management, ricevono mentoring di qualità dai professionisti più senior. Il primo anno comprende sei mesi in R&S, tre mesi in Operations e altri tre in funzioni commerciali. Agusti Valls, Director R&S in Spagna, raccomanda ai giovani neolaureati di mantenere una prospettiva a 360° in ogni singola fase del programma triennale. Si tratta di un forte incentivo a stimolare la messa in comune di informazioni, esperienze e conoscenze professionali all'interno dell'azienda.

La storia di successo di Prysmian in Turchia

Grazie alla sua capacità di proporsi come provider di soluzioni concrete e non come un semplice fornitore, Prysmian Group sta continuando a scrivere una storia di successo in Turchia. In questa intervista Hans Hoegstedt, CEO di Prysmian Group Turkey, racconta come il Gruppo riesce ad essere sempre più competitivo in questo Paese ad alto tasso di crescita.



Hans Hoegstedt
CEO Prysmian Group Turchia

L'importanza della competitività

Con circa la metà dei suoi 77 milioni di abitanti sotto i 30 anni e una popolazione urbana dinamica e in crescita, la domanda di energia, telecomunicazioni e trasporti costituisce la componente chiave che fa della Turchia una priorità strategica per Prysmian Group. Ci sono state e continuano ad esserci grandi opportunità nel settore energetico - i consumi di elettricità sono cresciuti del 78% negli ultimi 10 anni - ma anche dinamiche importanti nell'industria delle telecomunicazioni, con la Turchia al quarto posto della classifica globale degli utilizzatori di Facebook e all'ottavo di quella di Twitter.

L'asset più importante del mercato

Guardando in generale alla Turchia, l'opinione di Hoegstedt è che il vero asset su cui puntare siano le persone. Il Paese vanta un numero elevato di ingegneri altamente qualificati, noti per lo spirito imprenditoriale e per l'atteggiamento positivo verso il lavoro. Questo vuol dire avere a disposizione una forza lavoro dalle elevate performance e flessibile, che dà una marcia in più a produttori manifatturieri high-tech, come Prysmian. Ma quali sono i settori

In un paese come la Turchia che vede la presenza di numerosi produttori di cavi, Prysmian si posiziona al primo posto tra le imprese internazionali. Il Gruppo vanta uno dei suoi 17 centri globali R&S presso lo stabilimento di Mudanya, mentre il fatturato realizzato nel Paese ammonta al 5% del totale a livello mondiale. La capacità produttiva dell'industria turca dei cavi è molto importante, per cui le esportazioni sono sempre di più una componente determinante. Il principale mercato di sbocco dei cavi prodotti in Turchia è il Regno Unito, perché i fornitori turchi sono approvati dal British Approvals Service for Cables (BASEC). Altri mercati importanti sono i Paesi vicini come l'Iraq - che offre grandi volumi ma è volatile e ancora piuttosto povero se si fa eccezione per l'O&G, mentre in Kazakhstan, Azerbaijan e Turkmenistan gli sviluppi del gas e del petrolio offrono opportunità molto interessanti per il Gruppo.

con le maggiori potenzialità di crescita? Hoegstedt cita l'energia e le reti di telecomunicazione, dove è attesa un'ulteriore domanda di cavi proveniente dallo sviluppo e dall'upgrading della rete attuale. Un'altra opportunità è costituita dall'espansione della rete ferroviaria ad alta velocità, con programmi di investimento che prevedono la realizzazione di 1.500 miglia per la connessione veloce di 14 città nei prossimi 5 anni. E poi, sempre in campo energetico, c'è la presenza di un'industria nucleare in crescita e il settore delle rinnovabili, soprattutto solare e eolico. Oggi la Turchia non dispone di centrali nucleari ma ne ha tre in programma di costruzione. Hoegstedt infine cita le infrastrutture: dopo decenni di investimenti in quelle stradali il governo sta preparando un importante programma di spesa per la costruzione del terzo aeroporto di Istanbul.

Eccellenza commerciale

Come è riuscita Prysmian Group Turchia, in un mercato così competitivo, a far crescere la sua quota nel business T&I del 20% tra il 2012 e il 2014 migliorando allo stesso tempo la redditività? "La nostra strategia è stata quella di trasformarci da semplice fornitore di prodotto a un vero e proprio provider di soluzioni, riuscendo in questo modo a vendere l'eccellenza del nostro Gruppo," è la risposta di Hoegstedt. "Con oltre 90 produttori di cavi in Turchia il mercato è molto competitivo. Sapevamo che essere molto competitivi sui costi era necessario, ma non ancora sufficiente. Allora siamo tornati ai basic, semplicemente chiedendoci: 'di cosa ha veramente bisogno l'utilizzatore e come possiamo veramente fare la differenza e aiutarlo a fare il suo lavoro più rapidamente, più facilmente e più convenientemente?' Il nostro team

R&S e il nostro marketing hanno iniziato a vedere in dettaglio come i cavi venivano usati e gestiti per migliorare ancora il prodotto, non solo in termini di performance ma anche come facilità d'uso e rapidità di installazione". Il risultato di tutto questo lavoro è stato il lancio, a dicembre 2012, dell'iniziativa "Attenzione! Non tutti i cavi sono uguali ..." sostenuta con la messa sul mercato di molti prodotti migliorati, molto training e molta education. I risultati sono stati straordinari, con forti aumenti dei volumi e dei margini. La nostra offerta differenziata oggi ha dimostrato di essere superiore, consentendo all'utilizzatore di risparmiare fino al 12% sui costi totali di installazione. I primi risultati, resi noti nel 2013, mostrano un volume incrementale di 4,5kt che a sua volta è risultato in un aumento del 3% della quota di mercato e in una contribuzione incrementale al margine di €800,000. "È la dimostrazione che si può essere diversificati anche nel business del T&I !"

Celebrati 50 anni

Il 2014 è stato un anno speciale per Prysmian Group in Turchia perché sono stati festeggiati i 50 anni di presenza nel Paese. Nella sua ormai lunga storia di importante tradizione industriale, Prysmian può vantare diversi primati in Turchia: MV, HV, LSOH, produzione di Fibre. Oltre che per i 50 anni, il 2014 è stato speciale anche perché ha visto il primo collegamento sottomarino ad alta tensione tra Asia e Europa proprio in Turchia. Questa vera e propria pietra miliare è stata celebrata con l'apertura della fabbrica di Mudanya a 2.400 dipendenti e familiari lo scorso settembre. Conoscendo l'energia, la determinazione e l'impegno del suo team turco, Prysmian è sicura che molti importanti traguardi attendono di essere tagliati nei prossimi 50 anni.



Una visita d'eccezione

Prysmian ha accolto il premier italiano Matteo Renzi nello stabilimento australiano per la produzione di cavi ottici a Dee Why. Il Gruppo è partner del governo australiano nel progetto National Broadband Network, per la messa in rete del 93% del Paese

Il Presidente e lo Strategy Officer di Prysmian Group, Massimo Tononi e Fabio Romeo, hanno fatto gli onori di casa al premier Matteo Renzi all'impianto di Dee Why, visitato in occasione del summit del G20 che si è tenuto in Australia a Novembre.

Prysmian è stata scelta dal governo australiano come partner per uno dei progetti di telecomunicazioni a banda larga più innovativi a livello globale, il National Broadband Network, che metterà in connessione il 93% degli edifici residenziali e commerciali del grande Paese. A Prysmian è stato affidato nel 2011 il contratto per progettare e fornire cavi ottici per la realizzazione della rete, un progetto dal valore di circa €223 milioni. Finora sono stati forniti oltre 3 milioni di km di fibre e 14.000 km di cavi. La strada scelta dal governo australiano, che ha deciso di intraprendere direttamente la costruzione della rete nazionale a banda larga, può essere d'esempio anche all'Europa, dopo il recente annuncio di un pacchetto dal valore di 300 miliardi di investimenti in infrastrutture.



Orgoglio italiano

Il premier Renzi si è rivolto all'audience di Prysmian raccolta a Dee Why affermando che "è un grande onore far visita a una multinazionale italiana che è riuscita a diventare leader mondiale" e che lo dimostra giorno dopo giorno lavorando a un progetto di dimensione continentale in Australia. Il premier italiano ha anche affermato che Prysmian è diventata quello che è grazie alla sua qualità ed eccellenza:

"un'azienda in grado di capire in anticipo dove sta andando il mondo." Nelle parole di Renzi, Prysmian Group rappresenta una delle più importanti realtà italiane con un team di 20.000 persone in tutto il mondo, "orgogliosamente italiana e multinazionale allo stesso tempo. Un'azienda che crea innovazione e qualità, il che vuol dire che sicuramente contribuisce a creare il futuro."

Una presenza di lunga durata

Prysmian è tra i pochi gruppi italiani con impianti produttivi in Australia, paese dove il Gruppo ha già lavorato a progetti importanti come Basslink, la linea elettrica sottomarina ad alta tensione dedicata al trasporto di energia rinnovabile dalla Tasmania allo stato di Victoria. I cavi ottici destinati alla rete NBN vengono prodotti nell'impianto tecnologicamente avanzato di Dee Why, recentemente allargato dopo la vincita del contratto NBN. Prysmian opera in Australia e Nuova Zelanda sin dal 1975, con tre siti dedicati alla produzione di cavi ottici ed elettrici in cui sono impiegate circa 500 persone.



Acquisito contratto da Ferrovie Svizzere

Prysmian Group fornirà 2.800 km di cavi di segnalamento

Le Ferrovie Federali Svizzere hanno [affidato a Prysmian un contratto](#) dal valore di circa €26 milioni per un accordo quadro riguardante la fornitura di 2.800 km di cavi di segnalamento per rafforzare l'infrastruttura di trasporto. La gestione del contratto verrà coordinata dal team del Gruppo in Svizzera mentre i cavi saranno prodotti a Berlino e consegnati in un arco di cinque anni fino alla fine del 2019. L'acquisizione riflette la

fiducia dei clienti in Prysmian e nella sua capacità di agire come one-stop-shop nel quale diversi operatori industriali possono trovare le soluzioni più appropriate alle loro esigenze. Il contratto rappresenta anche un esempio di successo della collaborazione intra-Gruppo, con la parte commerciale gestita in Svizzera mentre la Germania ha offerto pieno supporto e risposte tempestive nella fase di offerta.

Upgrade per la rete danese

Prysmian Group ha firmato un contratto in Danimarca con Strukton, società di sistemi di trasporto, per la fornitura di cavi di segnalamento ferroviario per il nuovo sistema Banedanmark F-Line West. Il contratto riguarda circa 1.900 km di cavi prodotti nell'impianto di Berlino in Germania.

Connessione per le isole Cicladi

L'operatore elettrico greco IPTO ha affidato a Prysmian un contratto dal valore di circa €95 milioni per la connessione dell'isola di Syros al sistema di trasmissione nazionale. [Il progetto comprende](#) la progettazione, la fornitura e l'installazione chiavi in mano di un sistema di cavi High Voltage Alternating Current (HVAC) per la trasmissione di energia di 200 MVA, comprensiva di 150kV cavi estrusi e il sistema associato di cavi in fibra ottica per un percorso di oltre 110km, dedicato alla interconnessione di Syros e alla futura estensione alle altre isole Cicladi di Paros, Mykonos e Tinos. I cavi sottomarini per la connessione Lavrion-Syros saranno prodotti nell'impianto di eccellenza di Arco Felice a Napoli.

Nuovo ordine in Cina

Prysmian ha acquisito un nuovo ordine in Cina per conto di Shanghai Waigaoqiao Shipbuilding, che fa parte della China State Shipbuilding Corporation. Il Gruppo fornirà 320km di cavi offshore NEK 606 destinati alle nuove trivelle di estrazione 2+2 CJ46-X100-D jack-up (auto-elevatrici).



Prysmian mette in sicurezza le torri di Londra



Oltre 50km di cavi Prysmian FP200 Gold e FP PLUS sono stati installati nell'ambito dei sistemi di servizio di emergenza alla Aldgate Tower, East London, un nuovo complesso commerciale d'avanguardia da 317.000 piedi quadrati. Sempre nella capitale britannica, I cavi Prysmian FP PLUS sono stati selezionati e

installati nel sistema di servizio di emergenza di 6 Bevis Marks, il nuovo arrivato tra le torri che ridefiniscono la skyline nel cuore della City. Aldgate è stato progettato da Wilkinson Eyre Architects, l'edificio poggia su una struttura core di acciaio e comprende 16 piani di uffici di classe A. 6 Bevis Marks è stato progettato da Fletcher

Priest Architects ed è il risultato di una joint venture tra AXA e Black Rock. Raggiunge i 16 piani e offre 160.000 piedi quadrati di spazi per uffici di classe A. Oltre 30.000 metri di cavi Prysmian FP PLUS sono stati ordinati per essere utilizzati nei sistemi di illuminazione di emergenza e di allarme anti-incendio.

Nuovo stabilimento in USA

Prysmian Group investirà in un nuovo impianto multifunzionale all'avanguardia per l'isolamento di cavi di media tensione situate ad Abbeville, South Carolina. L'investimento riguarda anche l'aggiunta di una seconda linea di Vertical Continuous Vulcanization (VCV). La produzione inizierà nella seconda metà del 2015. L'investimento creerà nuovi posti di lavoro nella comunità di Abbeville e contribuirà a incrementare ulteriormente la capacità produttiva di Prysmian nello stabilimento di punta del Nord America.

Premiato impianto in Canada

L'impianto di Prescott ha ricevuto dalla Canadian Society of Safety Engineers Eastern Ontario il riconoscimento di 'Outstanding Achievement' nella protezione dei dipendenti, della proprietà e dell'ambiente. Tra le azioni citate, l'introduzione a Prescott di un Operator Proficiency System volto ad assicurare che gli addetti siano appropriatamente addestrati a svolgere specifici compiti e in grado di dimostrare il livello raggiunto prima di iniziare a lavorare.

Soluzioni in fibra per le smart grid

Il Gruppo Prysmian vuol garantire forniture di energia e di dati che siano sostenibili, economiche ed affidabili mettendo in grado le power grid di conseguire una fusione sinergica e intelligente tra le attività e le azioni di tutti gli utenti. Il Gruppo ha sviluppato una varietà di soluzioni innovative in fibra per migliorare la sicurezza e l'efficienza delle grid, presentate alla conferenza 'FTTX and the smart city' tenuta a Milano.

Disclaimer

I contenuti di questa pubblicazione sono redatti con la massima cura e diligenza, e sottoposti ad un accurato controllo. La redazione tuttavia, declina ogni responsabilità, diretta e indiretta, nei confronti degli utenti e in generale di qualsiasi terzo, per eventuali imprecisioni, errori, omissioni, danni (diretti, indiretti, conseguenti, punibili e sanzionabili) derivanti dai suddetti contenuti. Per saperne di più andare alla pagina [Informzioni legali](#).

Prysmian
Group

 PRYSMIAN

 Draka

