

COMUNICATO STAMPA

## **COSTAMP GROUP PRESENTA IL MODELLO DI BUSINESS E LA STRATEGIA DI CRESCITA**

*Il Gruppo è l'unico player internazionale in grado di offrire una gamma completa di processo (HPDC, LPDC & Gravity, Plastic) e di prodotto nel settore automotive*

*Sirone, 24 maggio 2018*

**Costamp Group S.p.A., la “combined entity” risultante dalla business combination tra Co.Stamp Tools S.r.l. e Modelleria Brambilla S.p.A., presenta oggi alla comunità finanziaria il razionale strategico dell'integrazione, il modello di business e le strategie di crescita.**

Interverranno: Marco Corti (Presidente e Amministratore Delegato), Davide Corti (Direttore Finanza), Gabriele Bonfiglioli (Consigliere Delegato Divisione Low Pressure), Michele Tombini (Responsabile Commerciale) e Matteo Pontello (Corporate Finance Gruppo Invest Banca). La presentazione si terrà alle ore 11.30 presso l'Armani Hotel Milano (Via A. Manzoni, 31 Milano).

**COSTAMP GROUP** è leader nella progettazione, produzione e vendita di stampi per la componentistica nel settore *automotive*. È partner di riferimento e fornitore strategico, tramite le fonderie, delle principali case automobilistiche a livello mondiale, grazie alla completezza dell'offerta in termini di processi (HPDC, LPDC & Gravity, Plastic) e prodotti (alluminio, magnesio, ghisa, plastica). Presidia l'intera catena del valore, collaborando direttamente con gli OEM nelle fasi di progettazione e design e fornendo al Cliente prodotti completamente testati nella fonderia interna e le soluzioni software per il relativo utilizzo. Il reparto R&D ha sviluppato soluzioni innovative in grado di anticipare le esigenze del mercato e sta attualmente lavorando al progetto PUZZLE\_DIE, parzialmente finanziato da Horizon 2020, con l'obiettivo di allungare la vita degli stampi e migliorare la qualità dei pezzi prodotti. La progettazione e la produzione sono realizzate interamente in Italia negli stabilimenti di Sirone (LC), Correggio (RE), Rivalta di Torino (TO), Azzano Mella (BS), Brescia (BS) e San Giovanni in Persiceto (BO).

**Marco Corti, Presidente e Amministratore Delegato di Costamp Group:** *“Siamo estremamente soddisfatti della perfetta integrazione fra due realtà leader nella propria nicchia di mercato, alta pressione e bassa pressione/gravità, che insieme ci consentono di proporci agli OEM e Tier 1 come l'unico player a livello mondiale in grado di offrire soluzioni complete in termini di processi e prodotti. Oltre a beneficiare di importanti sinergie ed economie di scala, rafforzeremo la nostra collaborazione con i grandi nomi del settore automotive, come dimostra l'importante commessa del valore di 1,72 milioni di dollari ricevuta da Nematik USA Inc. per la produzione di uno specifico componente che ci proietta in un settore molto strategico per il futuro della mobilità mondiale. Il nostro progetto di sviluppo, per il quale sono previsti importanti investimenti supportati da un prossimo aumento di capitale, si focalizza sull'espansione internazionale, la ricerca e sviluppo e il lancio di nuovi prodotti.”*

### **Razionale strategico dell'operazione di reverse takeover**

L'operazione di integrazione tra Co.Stamp Tools e Modelleria Brambilla è stata condotta con l'obiettivo di creare un player internazionale in grado di:

- fornire al mercato un'offerta completa di processo (pressofusione, bassa pressione e colata a gravità) e di prodotto (alluminio, ghisa, termoplastica e magnesio e relative leghe);
- approcciare un mercato più vasto in termini geografici (Italia, Cina, India, Germania, Brasile, Messico, Russia e USA tra gli altri mercati) e integrare clienti comuni nel mondo dell'*automotive* (OEM e fonderie);
- beneficiare di sinergie ed economie di scala, di un maggiore potere contrattuale verso fornitori e clienti e dell'integrazione tra i sistemi di controllo di gestione.

### **Principali trend del mercato *automotive***

**E-MOBILITY** – L'attenzione del mercato alle emissioni di gas serra e l'introduzione di una normativa sulle emissioni incoraggiano gli OEM a investire maggiormente nell'*e-mobility*, attraverso lo sviluppo di nuovi propulsori elettrici e ibridi, comprese le batterie, nonché nelle tecnologie di riduzione della resistenza aerodinamica.

**AUMENTO NELL'USO DI ALLUMINIO** - Il contenuto di alluminio nelle auto aumenterà nei prossimi anni: grazie all'elevato rapporto resistenza/peso, l'alluminio è in grado di ridurre drasticamente il peso del veicolo rispetto all'acciaio, migliorando allo stesso tempo la maneggevolezza, le prestazioni e la sicurezza. Inoltre, i veicoli che dovranno trasportare batterie per il propulsore elettrico saranno progettati con strutture in alluminio utili sia a contenere le batterie stesse sia ad avere funzionalità di trasferimento termico in modo tale da mantenere le batterie in un luogo isolato termicamente. Quindi la struttura diventa effettivamente parte del propulsore.

**COLLABORAZIONE TRA FORNITORI** - Offrire soluzioni integrate attraverso joint venture e partnership strategiche tra i fornitori: è necessaria la capacità di offrire soluzioni integrate agli OEM e ai fornitori Tier 1 per supportare la strategia degli OEM di contenere i costi di fornitura degli input di produzione (attraverso processi di standardizzazione dei componenti in poche piattaforme utilizzabili per più veicoli e attraverso la semplificazione del rapporto con i fornitori) che richiede una sempre maggiore integrazione di componenti in moduli e sistemi.

**CONCENTRAZIONE DELLA PRODUZIONE IN ALCUNE AREE GEOGRAFICHE** - Apertura di nuovi impianti produttivi all'estero oppure accordi e partnership con attori che già hanno una presenza su questi mercati. Nel caso di Tier-1, l'internazionalizzazione soddisfa anche le esigenze di co-localizzazione con gli OEM. I mercati principali sono l'Europa dell'Est (in particolare Germania, Polonia, Repubblica Ceca, ecc.), Stati Uniti e Messico, Cina.

### **Linee guida strategiche**

Il progetto di sviluppo si basa sulle seguenti linee guida strategiche:

- Sviluppo del *cross-selling* sulla divisione bassa pressione (LPDC), proveniente da Modelleria Brambilla, sfruttando il network di Costamp e la forte domanda di componenti in alluminio ad alte prestazioni nel mercato elettrico.
- Nuova organizzazione del flusso di lavoro attraverso il concetto di "*make or buy*", al fine di sviluppare un fatturato più elevato, concentrandosi sui processi a più alto valore aggiunto ed esternalizzando i processi con un valore aggiunto minore.

- Creazione di una nuova linea premium nella divisione alta pressione (HPDC), grazie alla tecnologia proprietaria PUZZLE DIE che ha l'obiettivo di allungare la vita degli stampi e migliorare la qualità dei pezzi prodotti.
- Sviluppo di partnership con OEM e Tier 1 su progetti innovativi specifici: forgiatura a bassa pressione, parti di sicurezza forgiate, cerchi in alluminio per la produzione di serie, chassis in alluminio, parti strutturali in magnesio, ciascuno come partner unico di un Tier 1 leader internazionale.
- Espansione internazionale attraverso un approccio "glocal" con una presenza diretta e consolidata nei paesi in cui operano OEM e Tier 1: Germania, Stati Uniti, Messico (mercati attuali), Cina e India (mercati futuri).

### **Nuova commessa da NEMAK USA Inc. del valore di 1,72 milioni di dollari**

Costamp Group comunica di aver ricevuto da **Nemak USA Inc.** una commessa del valore di **1,72 milioni di dollari** inerente la costruzione di 2 stampi per la pressofusione dell'alluminio per la produzione del *Vano Batteria SAMSUNG JX* nello stabilimento di Nemak in Alabama. La consegna del primo stampo è prevista entro l'anno, quella del secondo stampo entro il primo trimestre 2019.

### **Prossimi Step**

Costamp Group SpA effettuerà un *private placement* con l'obiettivo di ripristinare il flottante minimo e un aumento di capitale fino a 5 milioni di euro; le operazioni saranno simultanee e verranno tempestivamente comunicate al mercato.

Comunicato disponibile su [www.1info.it](http://www.1info.it)

### **CONTATTI**

#### INVESTOR RELATIONS

**IR Top Consulting** | Maria Antonietta Pireddu | [m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com) | T +390245473884 | Via C. Cantù, 1 Milano

#### FINANCIAL MEDIA RELATIONS

**IR Top Consulting** | Domenico Gentile | [d.gentile@irtop.com](mailto:d.gentile@irtop.com) | T: +390245473884 | Via C. Cantù, 1 Milano

#### NOMAD E SPECIALIST

**Integrae SIM** | [info@integraesim.it](mailto:info@integraesim.it) | T +390287208720 | Via Meravigli, 13 Milano