

Company Presentation
Osai A.S. S.p.A.

Company Overview	- 3
Business Overview	- 11
Sales Marketing Overview	- 20



Company Overview

- **Osai A.S.** nasce nel **1991** dall'idea del suo fondatore, **Carlo Ferrero**
- Si propone come operatore primario a livello internazionale per la **progettazione** e **realizzazione** di **macchine e sistemi per assemblaggio automatico e testing**, utilizzando un complesso portafoglio di tecnologie quali:
 - Micro montaggio/assemblaggio
 - Test e assemblaggio di semiconduttori
 - Movimentazione/ Handling di componentistica e sistemi
 - Taglio e saldatura Laser
 - Marcatura e trimming Laser
 - Sistemi di alimentazione verticale automatica
- I principali clienti di Osai sono **operatori globali leader in diversi settori**, fra i quali: produttori di **semiconduttori, sistemi elettronici integrati, componentistica automotive e apparecchiature medicali**
- La società opera prevalentemente in **4 linee** di attività:
 - Automazione
 - Elettronica
 - Tecnologie Laser
 - Semiconduttori

- Lo stabilimento produttivo è situato nel comune di Parella (TO) e si sviluppa su una superficie di oltre **11.000 mq**, divisi in tre edifici
- L'organizzazione aziendale è composta da **187** dipendenti altamente qualificati negli ambiti di:
 - R&D
 - Project management
 - Sales engineering
 - Supply chain management



In fase di valutazione un progetto di ampliamento nel 2020/2021 per circa **2.500 mq**

Plant M6 - 2016

Production area: 675 mq
Project and management area: 100 mq



Papermill Area

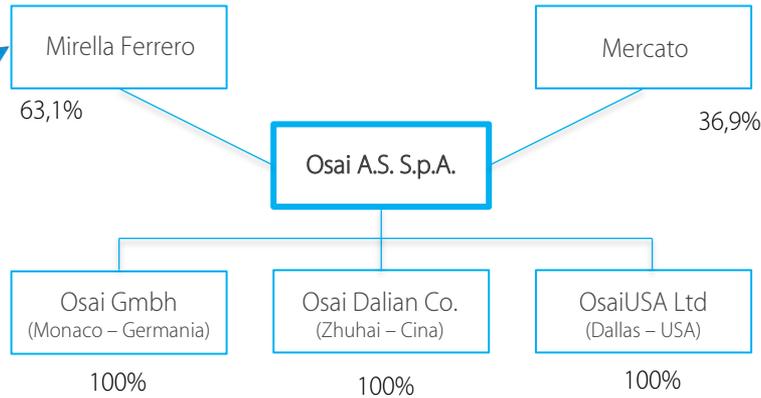
Production area: 1.504 mq
Project and management area: 1.400 mq
Warehouse: 615 mq

Plant M7 - 2017

Production area: 850 mq
Project and management area: 100 mq
Dining hall: 285 mq

ASSETTO PROPRIETARIO E STRUTTURA DEL GRUPPO

Dopo la prematura scomparsa del fondatore Ing. Carlo Ferrero, nel 2015, la famiglia ha scelto di mantenere il presidio dell'azienda.



MIRELLA FERRERO



EXECUTIVE CHAIR

FABIO BENETTI



CEO

CARLO FRIGATO



DEPUTY CFO

MARCO GUOLO



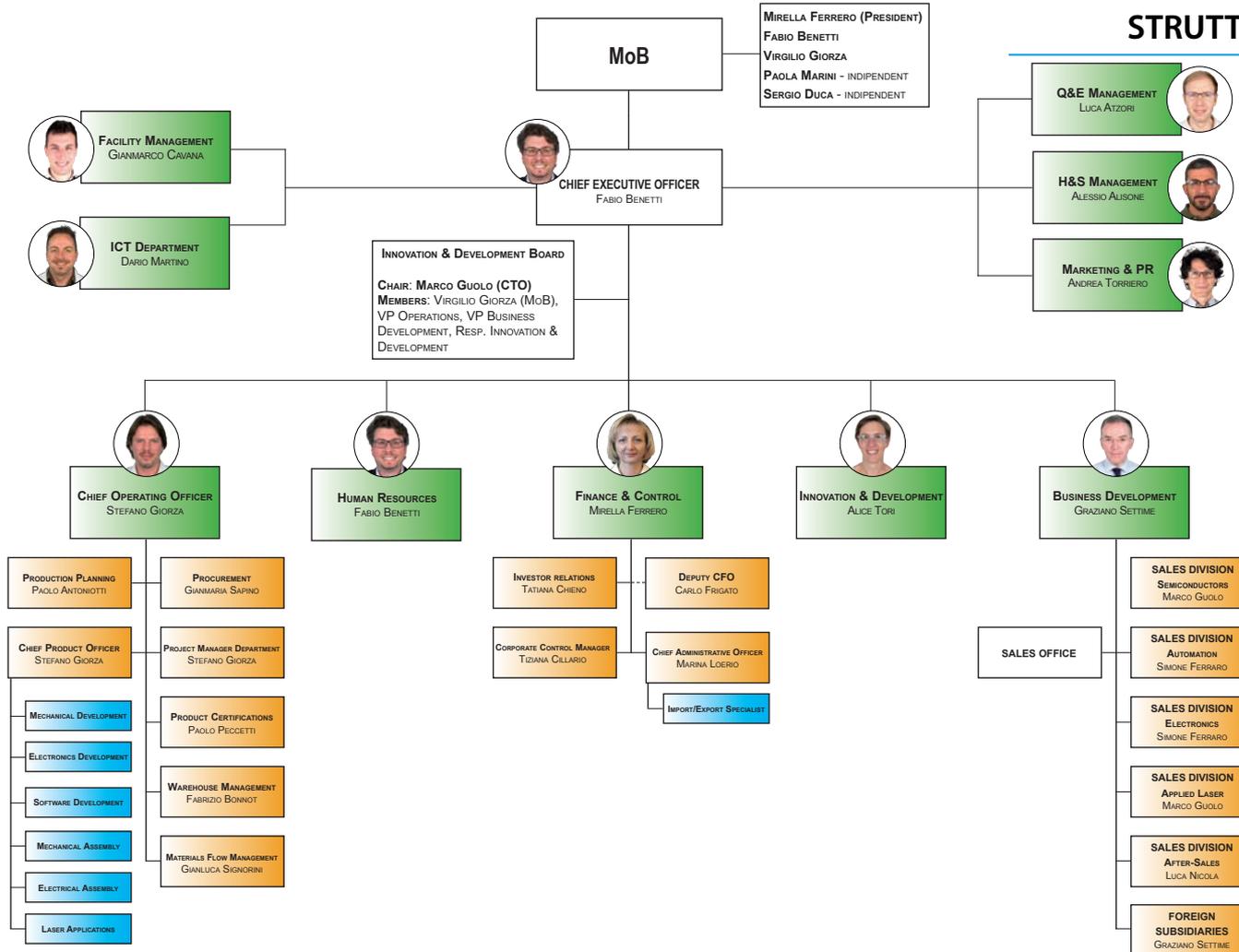
CTO

SIMONE FERRARO



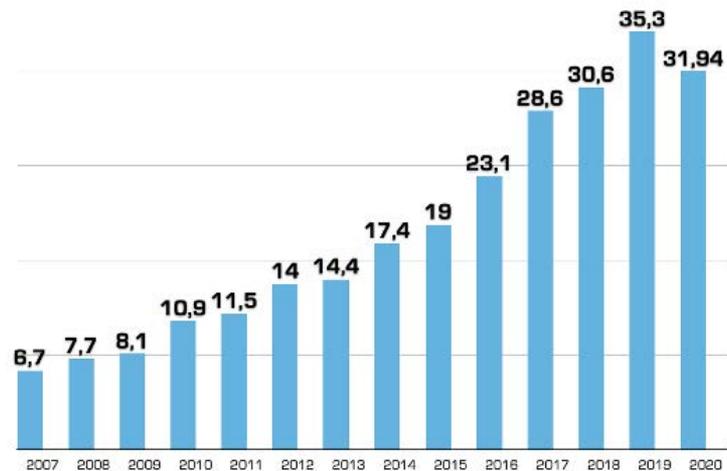
SALES MANAGER

STRUTTURA INTERNA



M€

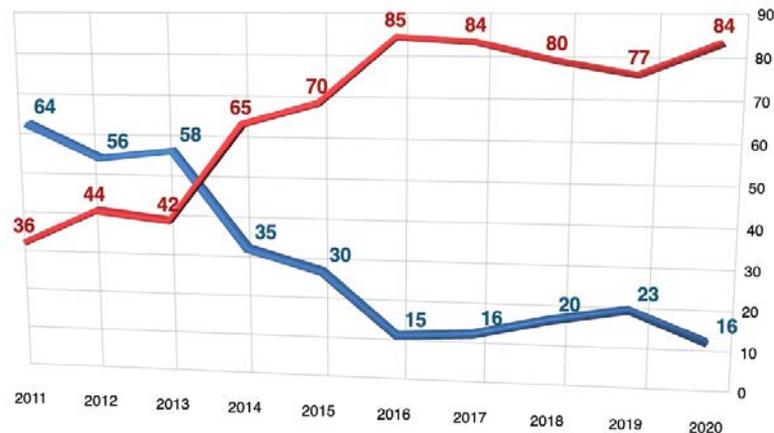
Turn Over



Le vendite estero ammontano a **28 mil.** di euro, pari a circa il **77%** del fatturato 2019, consolidando una forte componente export dell'attività commerciale a partire dal 2014.

La presenza sui mercati regionali (in particolare **Nord America, Cina, Sud Est Asiatico e Sud America**) è prevalentemente indiretta ed indotta da vendite a clienti Global.

In termini di fatturato Osai si è sviluppata ad un tasso medio di crescita del **15%** nel periodo 2007/2019, passando da **6,5** a **35,3** milioni.



EXPORT vs. ITALY

MILESTONES

1991

Nasce Osai, fondata da Carlo Ferrero focalizzandosi nel settore dell'automazione industriale



2000

Introduzione della tecnologia Laser e prima collaborazione con uno dei leader mondiali nel campo delle sorgenti Laser

rofin



1992

Viene acquisita la prima commessa di una macchina per assemblaggio di rulli per fotocopiatrici

2004

Nasce la piattaforma Neo e si concretizzano i progetti di macchine standard per il settore dell'elettronica

NEO

2009

Costituzione della controllata tedesca a Monaco di Baviera



NEOHANDLER
modula

2013

Consegna della prima macchina per il settore dei semiconduttori

2013

Costituzione della filiale cinese a Daliàn finalizzata a sviluppare l'attività after-sales



2015

Con la prematura scomparsa di Carlo Ferrero, la direzione dell'azienda passa alla sorella Mirella, sostenuta dall'impegno e la motivazione del management

2015

Apertura dello showroom a Zhuhai - Cina



2015

Costituzione della filiale USA a Dallas a supporto dell'attività di assistenza tecnica per il mercato nord americano



2016

Quotazione del primo Minibond sull'extraMot



2018

Partenza del progetto ADIR per il recupero dei metalli preziosi, in collaborazione con l'istituto Fraunhofer

2019

Accordo di distribuzione a supporto dell'attività commerciale e di assistenza tecnica per il mercato cinese



Il 3 novembre 2020 hanno avuto inizio le negoziazioni delle azioni e dei market warrant su AIM Italia, sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana.

Consulenti dell'operazione

BPER Banca agisce in qualità di Nominated Adviser, Global Coordinator e Specialist.

Caretti e Associati agisce in qualità di advisor finanziario, **BDO** in qualità di società di revisione,

Legance – Avvocati Associati in qualità di legale della Società,

EpYon ha svolto la due diligence finanziaria e **Starcllex Studio**

Legale assiste la Società nella valutazione della corporate governance.

KT&Partners e Midcap hanno agito come equity research provider indipendenti, mentre **Spriano Communication** è advisor per la comunicazione.

BonelliErede assiste BPER Banca in qualità di advisor legale.

BPER:
Banca



Codici identificativi

Le azioni sono identificate con il codice ISIN **IT0005424830**.

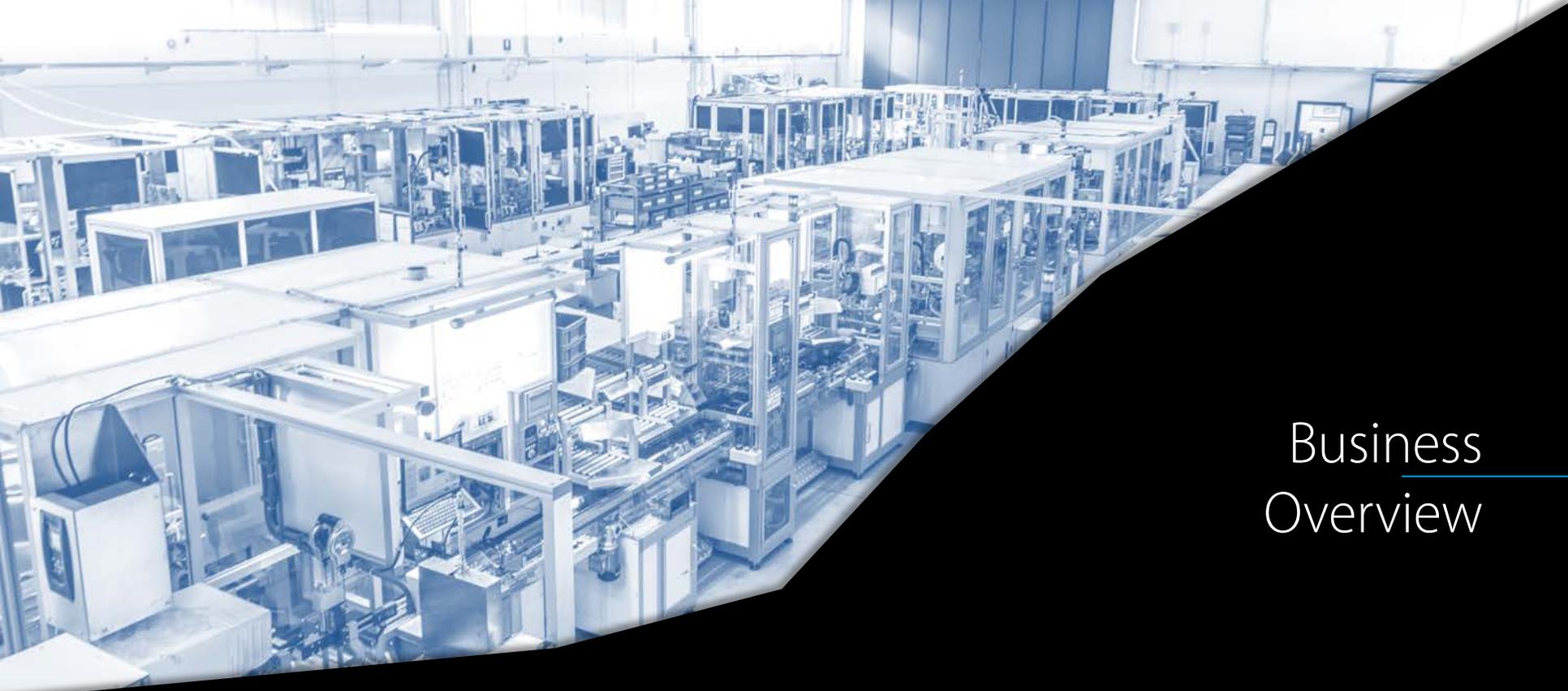
I Market Warrant sono identificate con il codice ISIN **IT0005424822**.

Gli Short-Run Warrant sono identificate con il codice ISIN **IT0005424814**.

Il Codice alfanumerico delle Azioni è **OSA**, mentre quello dei Market Warrant è **WOSA25**.

Ad esito dell'Offerta, il capitale sociale di OSAI sarà composto da n. 14.000.000 azioni prive di indicazione del valore nominale e l'azionariato sarà composto come indicato nella seguente tabella:

Azionista	Numero Azioni	% capitale sociale	% diritti di voto
Ferrero Mirella	8.834.000	63,10%	63,10%
Mercato ⁽ⁱ⁾	5.166.000	36,90%	36,90%



Business Overview

Osai è identificabile come un **solution provider** che progetta e realizza linee di prodotti per clienti **componentisti** che operano prevalentemente in settori ad elevato technology content. L'attività di **co-development** tra Osai (System Integrator) ed il cliente, consente la progettazione e realizzazione di componenti avanzati che in termini di performance determinano consistenti vantaggi competitivi di costo, affidabilità e flessibilità realizzativa.

Nei loro settori di riferimento, i clienti di **Osai** sono operatori primari posizionati nel **Layer 1** e **core partners** di operatori **O.E.M.** (Original Equipment Manufacturing) nei settori:

- Automotive
- Telecomunicazioni
- Energetico
- Home consuming
- Medicale



AUTOMAZIONE

Linee e sistemi automatici di assemblaggio per componentistica di piccola e media grandezza, realizzati in base alle specifiche esigenze del cliente, grazie allo sviluppo di **soluzioni prevalentemente custom**.



ELETTRONICA

Ampio catalogo di soluzioni che consentono di operare su devices elettronici tramite operazioni di **marcatura Laser**, **depaneling Laser** o meccanico e sistemi di **micro assemblaggio**.



LASER

Oltre 500 soluzioni vendute in tutto il mondo grazie ad un ampio range di macchine standard che consentono di operare nel campo delle applicazioni industriali quali **taglio, saldatura e marcatura Laser** per componenti plastici e metallici. Questi sistemi forniscono soluzioni per mercati come quello del fashion, della gioielleria e, con particolare focus, quello medicale.



SEMICONDUTTORI

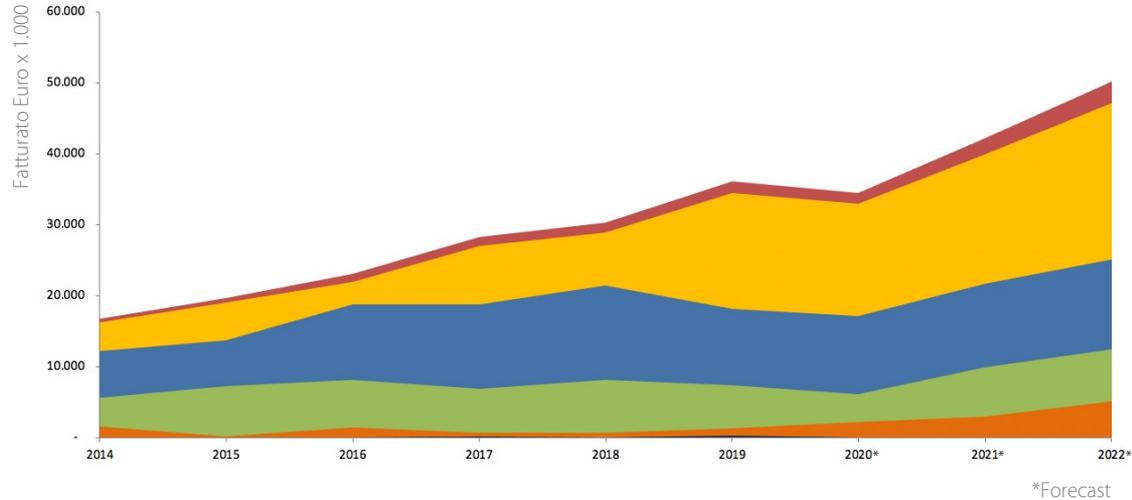
L'attività dei semiconduttori oggi rappresenta la main business line di Osai, settore in cui l'azienda è entrata a partire dal 2011. I sistemi sono applicabili in operazioni di **testing, assemblaggio e automazione dei semiconduttori** e destinati a mercati di scala globale, con particolare attenzione ai **USA, Cina e Sud Est Asiatico**



AFTER-SALES

L'attività del Service rappresenta dal 2019 una **nuova linea di business** per Osai, le cui principali attività sono rappresentate dalla consulenza per le funzioni di **maintenance, upgrade e repowering** e dalla fornitura di **spare parts**.

TRENDS and Y.T.D. BREAKDOWN

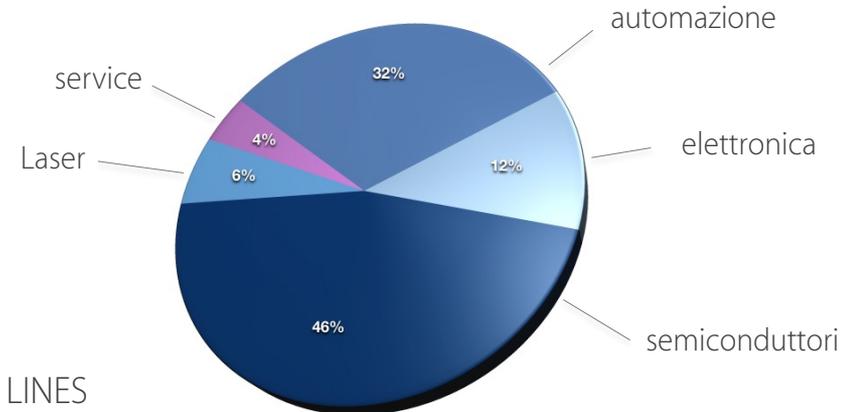


- service
- semiconduttori
- automazione
- elettronica
- Laser

RICAVI PER SETTORE

I settori di attività di Osai evidenziano prevalentemente **trend di sviluppo** che possono subire oscillazioni dovute alla ciclicità delle commesse in relazione alle fasi di pianificazione e di lancio degli ordini dei clienti attivi.

Circa il **70% dei ricavi** sono rappresentati dalla progettazione e realizzazione di **sistemi complessi (automazione- semiconduttori)** che sono progettati e realizzati sulla base delle specifiche tecniche che vengono condivise con la Direzione Tecnica del Cliente.



TURNOVER PER BUSINESS LINES

- La divisione automazione di Osai, nasce nel 1991, congiuntamente all'azienda, fornendo prima soluzioni per l'assemblaggio automatico di componenti ed in seguito sistemi destinati ad operazioni di testing nell'industria elettronica. Oggi le soluzioni progettate sono rivolte principalmente al settore automotive.
- Le soluzioni (linee o sistemi) progettate dalla divisione nascono in base alle richieste dei clienti, la cui necessità è quella di automatizzare i propri processi produttivi, così da renderli più efficienti grazie alla riduzione di costi e tempi di produzione.
- L'attenzione è oggi dedicata alla cosiddetta «automazione leggera», ossia l'automazione di di componentistica e sistemi di piccola e media grandezza, ambito in cui osai ha raggiunto un elevato livello di specializzazione e referenziazione.



- La divisione elettronica di Osai, nasce nel 2004, grazie alla capacità di Osai di seguire e sfruttare a suo favore le richieste del mercato, dando vita alla piattaforma **NEO**
- La piattaforma Neo, ad oggi, può essere implementata su **4 diversi** tipi di soluzioni:
 - Marcatura Laser (NeoMark Easy e Twin)
 - Assemblaggio (NeoPlace Modula)
 - Laser depaneling (NeoCut Shape)
 - Router depaneling (Neo Router)
- Queste sono tutte **macchine standard che offrono la possibilità di personalizzazione**, concepite per fornire all'industria dell'elettronica un'ampia gamma di sistemi capaci di migliorare l'efficienza di determinati processi.
- La parte standard delle macchine viene prodotta a catalogo fino al momento della personalizzazione da parte del Cliente della componentistica specifica (es. sorgenti laser, software, otti etc.).
- Le macchine della divisione vengono inserite all'interno delle linee produttive di grandi multinazionali o piccole aziende terziste produttrici di componentistica elettronica per **l'industria del bianco, i devices** (ad esempio telefoni smartphone o simili) e per **l'automotive**.



- La divisione include la produzione di macchine **standard** o **personalizzate**, avvalendosi della pluri-decennale esperienza di utilizzo di tecnologia Laser.
- La divisione è nata nel 1995 per fornire macchine automatiche per applicazioni di marcatura Laser per la **tracciabilità**. Tali macchine erano originariamente orientate al mercato Automotive.
- Ad oggi le macchine proposte si rivolgono ad una molteplicità di settori (quali gioielleria, orologeria, **medicale**) che l'Azienda vuole ricoprire in modo da offrire una gamma completa di prodotti puntando ad essere presente trasversalmente sul mercato ed ottenere una **maggiore diversificazione**.
- Una particolare attenzione è stata data negli ultimi anni alle applicazioni Laser in **ambito medicale**. In questo settore, Osai fornisce macchine per la saldatura, marcatura ed il taglio di dispositivi salvavita (**pace makers, cateteri, valvole cardiache**), con certificazione FDA.



- L'approccio al mercato dei semiconduttori **nasce nel 2011**, con la progettazione di soluzioni in grado di rispondere alla sempre più forte domanda di questo settore fortemente condizionato dal progresso tecnologico ed al crescente utilizzo di questi componenti in diverse applicazioni (es: telefonia mobile), anche considerando la necessità delle grandi multinazionali del settore di interfacciarsi con un produttore di macchine flessibile disposto alla customizzazione del prodotto.
- Il percorso si concretizza nel 2013 con la consegna della prima macchina test handler.
- I test handlers sono **macchinari che testano sensori o MEMS**, condizionandolo con uno stimolo che può essere acustico, di movimento, di contatto elettrico, di pressione, ecc...) scelto in base all'applicazione a cui i sensori stessi sono destinati.
- Le varie soluzioni si sviluppano sulla base di un'unica piattaforma comune, personalizzabile secondo le esigenze di test del cliente e consentono di verificare più sensori contemporaneamente.
- La divisione ha sviluppato anche complesse linee di **test dei power modules**, composte dall'integrazione di sistemi appartenenti alle altre divisioni, frutto della convergenza di nuovi ed innovativi processi ed esperienze tecnologiche maturate da Osai nei differenti contesti.



- Osai garantisce, direttamente o tramite fornitori terzi, una copertura delle principali aree geografiche in cui sono installate oltre 980 tra macchine e linee delle diverse business units.
- Considerando l'unicità della fornitura, in termini di architettura custom e di relativo software dedicato, solo Osai può garantire un adeguato servizio di assistenza tecnica per interventi che vanno dalle attività più convenzionali (spare parts, maintenance, revamping and upgrades) a quelle più innovative (augmented reality, high tech devices, dedicated software and apps).
- L'attività della divisione After-sales, costituita nel 2019, rappresenta un evidente opportunità di sviluppo e di creazione di valore aggiunto per Osai, anche considerando che una sempre maggiore prossimità al cliente non può che produrre effetti positivi in termini di fidelizzazione e di monitoring per nuove opportunità.
- Nel primo anno di attività la divisione ha realizzato un fatturato di 1,5 mln con una proiezione di ulteriore sviluppo nel medio periodo



SERVICE

- On-demand Service interventions
- On-demand remote support
- System installation
- On-demand systems refurbishment & upgrade
- On demand Preventive Maintenance
- Legacy systems support

SPARE PARTS

- Dedicated stock in Hq and local offices
- Spare parts & consumables on-demand
- Spare parts consignment kits service

AGREEMENT AND WARRANTY

- Response time guarantee
- Preventive Maintenance included
- Scalable solution for Service interventions
- Scalable solution for Remote support
- Resident engineer on demand
- Spare parts kit consignment on demand
- Flexible ad hoc warranty extension
- Preventive Maintenance included
- New machine: it can be purchased directly along with the machine
- Machine already installed: at warranty expiration

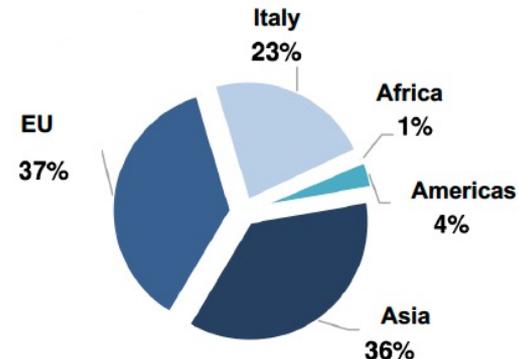
OSAI ACADEMY

- Qualified trainers
- Different levels training: base or advanced
- Tailored trainings based on customer requests and needs
- Training classes at Customer site
- Training classes at Osai site



Sales Marketing Overview

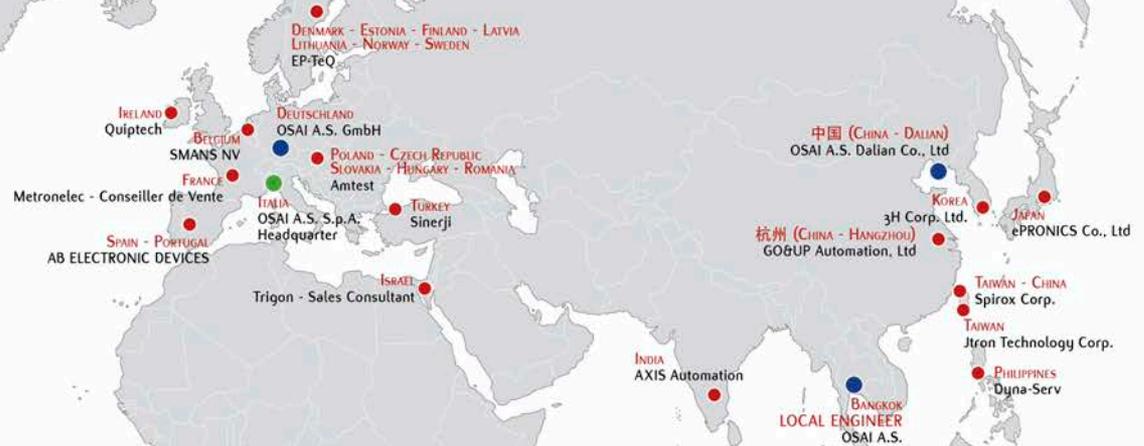
- Considerando il suo portafoglio di attività, Osai è posizionabile come un **player di nicchia** nell'ambito dei principali mercati regionali: **Europa, Nord America, Sud America, Cina, Sud-Est Asiatico.**
- Il **73%** delle vendite è realizzato in Asia (36%) ed Europa (37%). Ancora marginale è la penetrazione nel mercato Nord-Americano.
- Come precedentemente evidenziato, questo risultato è stato raggiunto grazie alla consolidata collaborazione per realizzare forniture di macchinari e sistemi «custom» a primari clienti che operano a livello globale.
- Pur considerando che l'attuale posizione competitiva di Osai è ancora prevalentemente quella di un player di nicchia, la società è fortemente «trainata» dai clienti verso mercati regionali-globali, in settori industriali prevalentemente caratterizzati da importanti tendenze alla crescita (mercati di domanda)



TURNOVER
PER REGIONE

SALES MARKETING OVERVIEW

- HEADQUARTER
- OSAI SUBSIDIARIES
- DISTRIBUTORS



- La presenza geografica di **Osai** a copertura dei mercati è costituita da una **rete di operatori qualificati** che operano nei mercati di riferimento con differenziate **competenze tecniche e commerciali**.
- **Osai** negli ultimi anni ha avviato un'attività di **ricerca e di formalizzazione di accordi di collaborazione** con Dealers qualificati al fine di creare una presenza diretta nei principali mercati regionali di riferimento al fine di generare un'attività diretta di vendita e con capacità di fornire assistenza tecnica post-vendita.
- Ad oggi, considerando che le attività tecnico-commerciali delocalizzate sono in avviamento, il flusso delle **vendite dirette** è ancora prevalente (**80%**). L'obiettivo a medio termine è quello di **stabilizzare il network tecnico-commerciale** con una efficace capacità di sviluppo di vendite dirette. L'**obiettivo al 2022** è quello di raggiungere un **volume di attività**, su questi canali, pari al **40%** del fatturato.



Head Quarter

OSAI A.S. S.p.A. - Via Cartiera, 4 - 10010 Parella (TO)

ITALY Phone: +39 0125 66.83.11 - Fax: +39 0125 66.83.01
www.osai-as.com - info@osai-as.it