

INSIGHT

Prysmian Quarterly magazine
Group 03 | 2016

È LA FIBRA LA CHIAVE DEL MERCATO UNICO DIGITALE

Prysmian chiede all'Europa di porre fine
alla neutralità tecnologica

Redditività e fatturato
in crescita nel primo semestre

Avanti tutta
verso l'eccellenza

Consegnato il collegamento
del "cavo dei record"



GLOBAL SCENARIO 4

È la fibra la chiave del mercato unico digitale

Prysmian chiede all'Europa di porre fine alla 'neutralità tecnologica'

FOCUS ON 10

Avanti tutta verso l'eccellenza

Alla scoperta dei fattori strategici nella produzione e nelle operazioni di Prysmian

Alla ricerca di talenti anche lontano dai cavi

QUARTERLY OVERVIEW 14

Redditività e fatturato in crescita nel primo semestre

Ribaditi i target per l'intero 2016

MARKETS & TRENDS 20

Prysmian è pronta a guidare la transizione verso la CPR

Innovazione: fattore chiave nella creazione di valore

DOING BUSINESS 22

Componenti vitali forniti alla portaerei americana JFK

GETTING THINGS DONE 24

Consegnato il collegamento del 'cavo dei record'

PEOPLE 26

Un partner strategico che si chiama Information Technology

I DRIVER DELLA CRESCITA

Editorial Team
Insight

I risultati conseguiti da Prysmian nel primo semestre del 2016 sono stati caratterizzati da una crescita rimarchevole sia dei ricavi che della redditività. I principali driver della crescita si sono confermati i segmenti operativi Energy Projects e Telecom, con un contributo notevole del business strategico al risultato finale. Il CEO Valerio Battista ha rilevato come le importanti innovazioni tecnologiche introdotte tra il 2015 e il 2016 abbiano consentito al Gruppo di posizionarsi in modo ottimale per sfruttare appieno le opportunità di mercato, esaltando l'importanza dell'innovazione e dell'eccellenza tecnologica nel conseguimento di risultati positivi.

In quanto leader e pioniere tecnologico, Prysmian Group è ben consapevole del suo ruolo nella definizione di quello che sarà il futuro dell'industria dei cavi e nella comprensione delle necessità e delle richieste di stakeholder e decisori a livello internazionale. Nella sezione GLOBAL SCENARIO di questo numero riportiamo la nostra presentazione ai policy maker europei, in cui sottolineiamo l'importanza di realizzare la Società Digitale. Abbiamo infatti chiesto alla Commissione Europea di porre fine alla cosiddetta neutralità tecnologica per sposare la fibra ottica come unica soluzione in grado di offrire la capacità che la 'Gigabit Society' richiede. Il Gruppo Prysmian chiede alla Commissione di essere coerente con le sue ambizioni di conseguire una capacità

digitale sempre più elevata supportando l'adozione diffusa e capillare delle tecnologie a fibra ottica.

Nella sezione FOCUS ON ci siamo tuffati nel cuore e nell'anima dell'azienda andando a esplorare Operations & Manufacturing, un fattore chiave del vantaggio strategico di Prysmian. Tenendo sempre a mente l'obiettivo di aumentare la produzione mantenendo standard sempre più elevati, il Chief Operating Officer Andrea Pirondini ha spiegato a INSIGHT in cosa consiste la strategia e quali valori siano associati con il settore Operations, spiegando anche cosa possiamo aspettarci da Prysmian in futuro.

In DOING BUSINESS riportiamo i risultati conseguiti in un trimestre decisamente intenso, con l'acquisizione da parte di Prysmian di diversi progetti in tutto il mondo. Dagli USA, dove il Gruppo ha vinto il contratto per la fornitura di componenti essenziali per la nuova portaerei americana JFK, a Singapore, dove Prysmian supporta lo sviluppo di una nuova rete IT ultra-veloce, fino all'Italia, dove è stato acquisito un progetto per la fornitura di connessione energetica sottomarina nella Laguna di Venezia. Da segnalare anche la consegna avvenuta del cosiddetto 'cavo dei record', la connessione energetica sottomarina tra Sicilia e Calabria, considerata una pietra miliare in termini di prestazioni tecnologiche e di complessità nell'installazione.

È LA FIBRA LA CHIAVE DEL MERCATO UNICO DIGITALE

Prysmian chiede all'Europa di porre fine
alla 'neutralità tecnologica'



**Solo la fibra ottica
è in grado
di soddisfare
la richiesta dalla
'Gigabit Society'.**

Prysmian Group ha chiesto alla Commissione Europea di essere coerente con il suo ambizioso obiettivo di dar vita alla Gigabit Society sostenendo la diffusione capillare delle tecnologie a fibra ottica; una posizione che implica l'abbandono della filosofia della neutralità tecnologica nel lungo termine. La richiesta è stata formulata nell'ambito di un [nuovo studio sugli sviluppi della banda larga presentato dal Gruppo al Parlamento Europeo](#) e ad esponenti della Commissione per il digitale, rappresentanti dell'industria e giornalisti esperti in tecnologie. ▶

Essenziale fare scelte intelligenti

Il membro del Parlamento Europeo Massimiliano Salini, che ha fatto da padrone di casa al meeting insieme al collega Emilian Pavel, ha sottolineato come siano necessarie soluzioni ‘a prova di futuro’ per riuscire a andare incontro e soddisfare la domanda di dati, in rapida espansione in Europa. Il punto di vista dell’industria dei cavi è stato illustrato da Jean-Pierre Bonicel, Senior Business Development Director di Prysmian, che ha messo l’enfasi sul fatto che una digitalizzazione sostenibile si debba affidare all’attenta selezione di componenti di rete ad elevate qualità, siano esse fibre, cavi o connettività. In questo campo, scelte intelligenti sono essenziali per assicurare che vengano minimizzate le interruzioni di rete e che il servizio finale risulti ottimizzato. Secondo Bonicel solo la tecnologia della fibra ottica ha la capacità di soddisfare la domanda espressa dalla Gigabit Society nel lungo termine. “Mentre un periodo di transizione alla nuova tecnologia è assolutamente comprensibile, la Commissione e gli Stati Membri devono fornire pubblicamente supporto alla fibra ottica così come alle altre soluzioni che dimostrino di essere effettivamente ‘a prova di futuro’, ha affermato Bonicel.

Expertise al servizio del legislatore UE

L’interesse per il tema aumenta man mano che si avvicina la scadenza fissata per la presentazione delle proposte della Commissione. Philippe Vanhille, Senior Vice President del Business Telecom di Prysmian, ha osservato che il Gruppo è ben lieto “di contribuire positivamente a questo importante dibattito legislativo. Continueremo a offrire la nostra expertise e la nostra conoscenza del mercato per aiutare il legislatore europeo a realizzare una cornice normativa che possa effettivamente portare nella direzione della Gigabit Society.”



Il solo modo per assicurare più velocità nel lungo termine

Secondo un nuovo studio di Wolter Lemstra, ricercatore e specialista della Delft University of Technology, l'incremento della velocità di connessione nel lungo termine può essere garantito solo da reti in fibra ottica. Lo studio avverte che, nonostante la liberalizzazione dei mercati delle telecomunicazioni, i governi mantengono un ruolo importante in caso di fallimento del mercato. Sebbene i paesi europei che sono leader nel settore stiano performando bene, bisogna anche prestare attenzione a chi rimane indietro nel digitale, e lavorare per chiudere il divario tra chi è avanti e chi è in ritardo. Un'attenzione particolare va anche rivolta alle aree rurali, dove fare passi avanti richiede un approccio bottom-up, coinvolgendo sia i governi che gli utenti in una collaborazione reciproca.

Parlamentari in visita nel più grande impianto d'Europa

Il gruppo di legislatori europei, di diverse parti politiche, in visita allo stabilimento di Prysmian Group di Douvrin, in Francia, il più grande e moderno sito produttivo di fibra ottica in Europa. La Commissione presto dovrà stabilire come sviluppare reti ad alta prestazione che consentano di raggiungere l'obiettivo finale della Gigabit Society.

Posizioni convergenti

In occasione della visita a Prysmian, i Parlamentari hanno dato il loro contributo al dibattito sulla policy digitale, sollevando temi relativi agli investimenti in ICT, alle previsioni sulla crescita della domanda di dati e ai collegamenti tra fibra ottica e 5G. Il parlamentare austriaco Paul Rübiger, presidente del Comitato di indirizzo del Parlamento Europeo per le Opzioni di Scienza e Tecnologia, si è detto

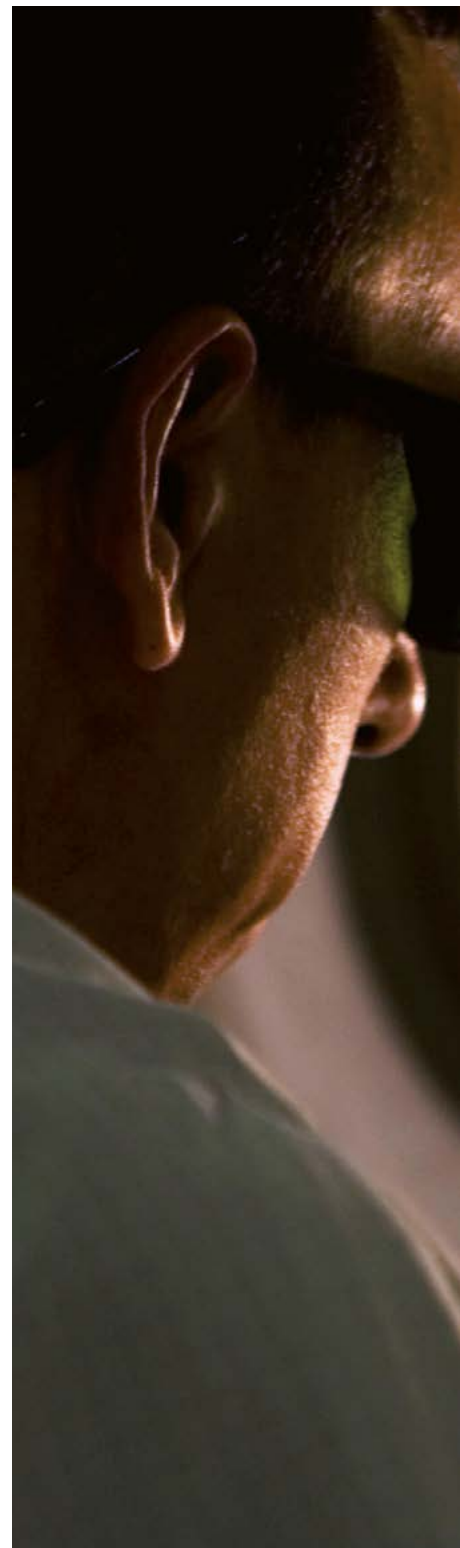
impressionato dalla presentazione di Prysmian sulla fibra ottica, mentre il suo collega Dominique Riquet, Presidente dell'Intergruppo per la Reindustrializzazione e gli Investimenti a Lungo Termine, ha definito la svolta in direzione della fibra ottica "essenziale". L'italiano Flavio Zanonato ha invece attirato l'attenzione sulla sfida rappresentata dall'elevata quantità di investimenti richiesti.

Soluzioni TLC presentate a Londra e Dublino

Prysmian UK ha organizzato seminari sull'innovazione per introdurre le nuove soluzioni tecnologiche del Gruppo ai suoi molti clienti chiave in Gran Bretagna e Irlanda, comprese le principali compagnie di telecomunicazione.

Gli incontri si sono tenuti a Londra e Dublino e hanno offerto una piattaforma ideale per presentare e discutere informazioni tecniche sui prodotti. Alain Bertaina, Direttore di Telecom Fibre, e Alessandro Pirri, Direttore di Connectivity e FTTX hanno condotto, tra gli altri, presentazioni sulle innovazioni relative a cavi, connettività e installazioni – sviluppandole soprattutto grazie ai feedback forniti dai clienti e alla conoscenza del mercato.

L'accoglienza più favorevole è stata riservata alla nuova tecnologia NEWT (Nano Extended Wavelength Technology), una soluzione Optical Cable Overblow, ossia un processo che consente a mini cavi ad alta capacità di fibra di essere inseriti in condotte interrate già esistenti e occupate, che finora venivano considerate inutilizzabili per accogliere ulteriori cavi. La soluzione consente di aggiungere alla rete capacità extra senza bisogno di interventi di ingegneria civile. Sono stati presentati prodotti come le installazioni RetractaNetXS e VertiCasaXS, e sono state dimostrate le soluzioni Fibre To The Home (FTTH); le nuove giunzioni per cavi ottici – tra cui il Large Multi-function Joints (LMJ) – sono state distribuite tra i convenuti per consentir loro di apprezzarne direttamente prestazioni, vantaggi e benefici.



Europacable: pronti a connettere l'Europa

“Il futuro dell'Europa è sempre più digitalizzato e connesso: perciò, i cavi saranno sempre più essenziali per il benessere e la competitività della nostra società.”

Con queste parole il Presidente Valerio Battista ha aperto il suo intervento all'Assemblea Generale 2016 di Europacable a Bruxelles. Battista ha confermato che i principali produttori di cavi sono pronti a “mettere in connessione l'Europa”. Tramite Europacable l'industria continuerà a contribuire a tutti i passaggi chiave verso

la creazione di un Mercato Unico Digitale e dell'Energia. La nuova struttura di Europacable comprende quattro gruppi di lavoro principali: Energy, guidato da Raul Gil, Chief Operating Officer di Prysmian PowerLink, Digital, guidato da Philippe Vanhille, Senior Vice President del Business Telecom di Prysmian, Industry, guidato da Christopher Guérin, HSE, guidato da Antonio Traversi, Director di HSE di Prysmian, e Communication, guidato da Yann Gontier.



AVANTI TUTTA VERSO L'ECCELLENZA

Alla scoperta dei fattori strategici nella produzione e nelle operazioni di Prysmian



In un complesso industriale come Prysmian Group, dove l'attività manifatturiera è storicamente parte dell'anima dell'azienda, le operations giocano un ruolo strategico. Dobbiamo andare fieri di questo DNA forte e sano, dal momento che l'obiettivo primario di un'azienda competitiva oggi è far di tutto per aiutare il cliente a raggiungere la migliore performance. Lo afferma Andrea Pirondini, Chief Operating Officer di Prysmian, che in quest'intervista a INSIGHT spiega la strategicità delle operations, i valori che vi sono associati e quali sono le sfide future.



“L'essenza del nostro lavoro è fare in modo che le risorse siano allocate nel miglior modo possibile per mantenere il vantaggio sulla concorrenza e continuare a crescere, grazie a una qualità superiore e a costi sotto controllo”. Questa è la risposta che ci restituisce Pirondini quando gli chiediamo perché Prysmian abbia lanciato una campagna per comunicare la sua strategia nelle operations all'interno dell'azienda e perché abbia deciso di chiamarla 'Fast Forward Operations'. Pirondini spiega che una conoscenza diffusa delle varie problematiche e priorità affrontate e risolte dal settore delle operations va a beneficio di tutti. Alcune problematiche affondano le radici nella storia e nell'identità di Prysmian, come azienda fortemente strutturata sul profilo industrial e cresciuta

poi attraverso diverse acquisizioni. Mentre il mercato dei cavi, nel suo insieme, riconosce il Gruppo come leader globale, Prysmian è una realtà industriale relativamente frammentata, con molti impianti, ciascuno dedicato alla produzione di prodotti e sistemi diversi per clienti e mercati diversi. “Oggi,” aggiunge Pirondini, “abbiamo in corso diversi progetti per migliorare e diffondere le nostre best practice produttive, evitare sprechi di risorse e far leva sull'esperienza e il know-how dell'azienda. Principale obiettivo della campagna è non solo aumentare la consapevolezza sui risultati raggiunti e le best practice, ma soprattutto quello di stimolare e diffondere un più elevato livello di partecipazione per tutti i lavoratori dell'azienda.” ▶





La campagna è volta a far familiarizzare con due concetti principali: il primo è lo sforzo di tutto il sistema per far raggiungere al cliente performance d'eccellenza, dal momento che il cliente è al centro del lavoro quotidiano del Gruppo; il secondo è la cultura del 'Make It!'. Riguardo al primo punto Pirondini ci dice che "all'eccellenza si arriva partendo dalla piena comprensione dei bisogni del cliente, passando per forniture puntuali di prodotti, soluzioni di alta qualità e gestione efficace di qualsiasi criticità." D'altro canto, la cultura del 'Make It!' è guidata da forte pragmatismo e semplificazione, un atteggiamento positivo del 'si può fare', sia nei confronti dei colleghi che dei clienti. Sulla decisione di chiamare la campagna

'Fast Forward', Pirondini osserva che "è uno slogan semplice e comunica l'essenza di dove pensiamo di dover focalizzare i nostri sforzi per migliorare." In definitiva riflette l'idea di velocità, sia in termini di risposta alle richieste del cliente che nell'assumere decisioni. Ma, aggiunge Pirondini, "indica anche la capacità di adattare sia noi stessi che la catena di fornitura alle fluttuazioni del mercato, di investire per sviluppare grandi e moderni centri di eccellenza, e anche una configurazione più flessibile delle forniture stesse."

Per diventare sempre più agili e gestire le dinamiche del cliente meglio della concorrenza, bisogna investire nel capitale umano. Per questo, in stretta collaborazione con le Risorse Umane,

il settore delle Operation ha lanciato la Manufacturing Academy e una serie di corsi di formazione progettati per rafforzare le competenze e alimentare la prossima generazione di ingegneri. Lo scopo, spiega Andrea, non è solo formare, ma anche creare una forte rete professionale per scambiare conoscenze e ispirare tutti a partecipare sempre più proattivamente. "Prysmian sta sviluppando importanti centri d'eccellenza con obiettivi regionali, pienamente supportata dalla forza lavoro. E' fondamentale che le risorse con maggiore talento comprendano il valore di quest'opportunità per il loro futuro professionale."



“Con il nostro programma ‘Make It’ per la prima volta abbiamo adottato un approccio veramente unico al tema delle assunzioni. Si tratta di una novità assoluta rispetto alle pratiche tradizionali, che prevedono la ricerca di professionisti solo all’interno del settore di riferimento.”

Fabrizio Rutschmann
*HR Senior Vice President
 di Prysmian*

Alla ricerca di talenti anche lontano dai cavi

Grazie al programma di reclutamento ‘Make It: A Manufacturing Career at Prysmian Group’, ci sono oggi in Prysmian 50 professionisti neo-assunti che vengono da tutto il mondo: ingegneri e tecnici specialisti che non provengono dal settore dei cavi ma hanno un’esperienza media di 5 anni di lavoro nel manifatturiero, nelle operations e

nelle funzioni di controllo qualità. Il programma di inserimento comincia con due settimane di formazione, di cui la prima a Milano dedicata alla conoscenza corporate di Prysmian Group e la seconda a Mudanya, in Turchia, presso il centro di eccellenza della Manufacturing Academy. Durante il percorso di inserimento i partecipanti

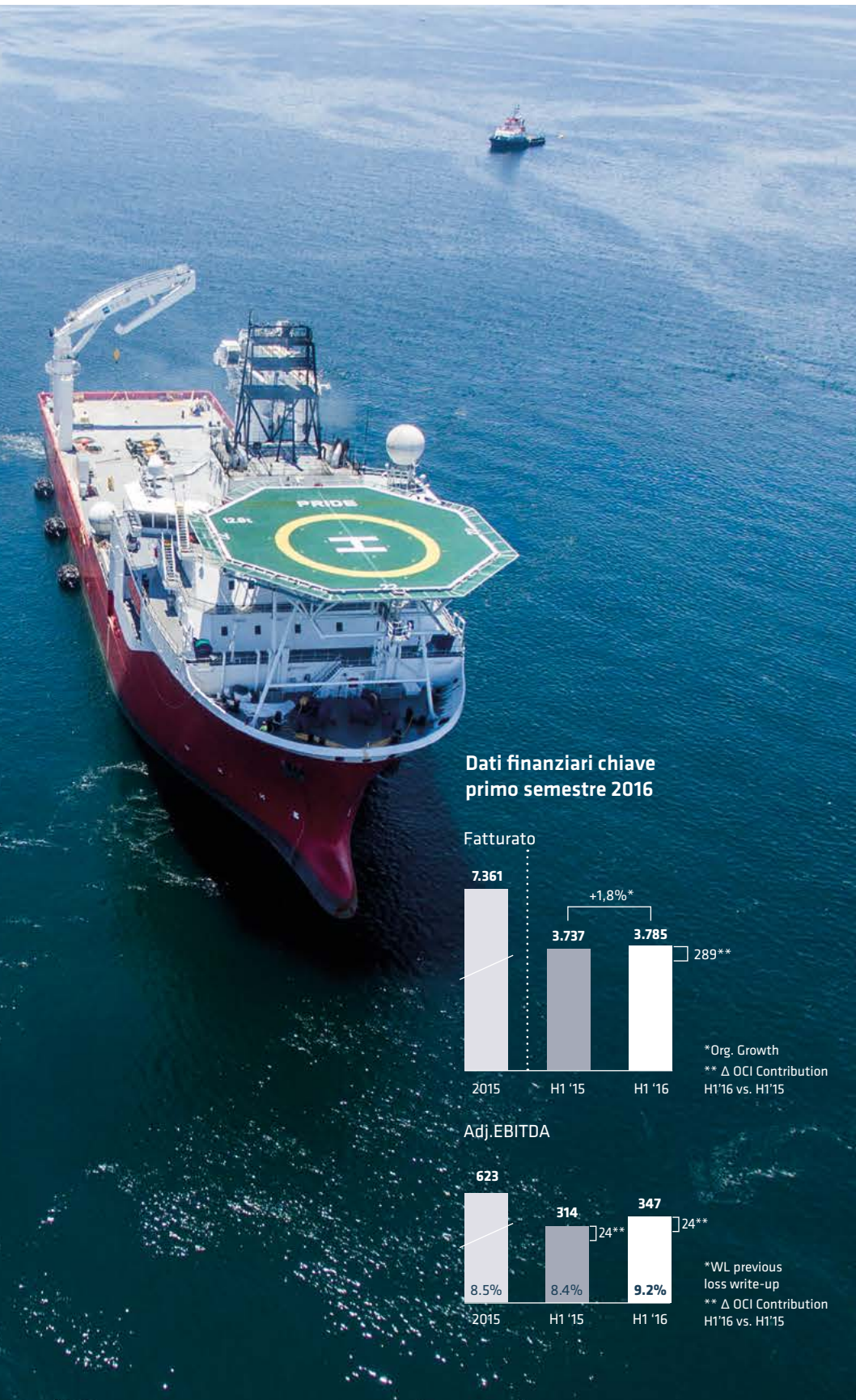
incontrano i manager del Gruppo, ne ascoltano gli interventi e condividono le rispettive esperienze. Il programma è progettato per introdurre gli ingegneri al mondo dell’industria dei cavi – nuovo a molti di loro – fornendo al contempo le basi della progettazione, degli impianti e dei processi tipici di questo tipo di produzione.

REDDITIVITÀ E FATTURATO IN CRESCITA NEL PRIMO SEMESTRE

I risultati dei primi sei mesi del 2016, approvati dal Consiglio d'Amministrazione di Prysmian, beneficiano del forte andamento positivo dei business strategici: in particolare, Energy Projects è cresciuto del 22,7%.

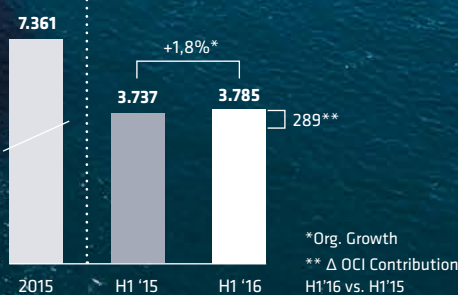
I risultati di Prysmian Group nel primo semestre hanno visto la crescita dei ricavi e un significativo miglioramento della redditività, con una forte spinta data da Energy Projects e Telecom. Il CEO Valerio Battista ha spiegato come “le importanti innovazioni tecnologiche introdotte tra la fine del 2015 e il 2016, compreso il lancio dei sistemi di cavi da 600kV e 700kV, insieme alle accresciute capacità di esecuzione dei progetti, grazie all’entrata in operatività di Ulisse, la terza unità navale posacavi del Gruppo, indicano che il Gruppo è ben posizionato sul mercato e continuerà a trarre vantaggio dalle opportunità offerte”. Nel business Telecom, la crescita è stata sostenuta dal recupero di competitività nella fibra ottica e dalla nuova capacità produttiva di cavi ottici in

Europa dell’Est. La buona performance da parte dei business a più alto valore aggiunto ha contribuito a un’ulteriore aumento della redditività, con un significativo miglioramento dei margini, grazie anche alle azioni intraprese per ridurre i costi fissi e razionalizzare la struttura produttiva. La Oman Cables Industry recentemente acquisita ha dato un importante contributo in questa direzione. Il fatturato è pari a €3.785 milioni, con una crescita dell’1,8%. La realizzazione di un gran numero di progetti, e il numero di ordini finora ricevuti, ha consentito un balzo del +22,7% dei ricavi sul segmento Energy Projects; un risultato che riflette non solo la performance positiva di cavi e sistemi sottomarini, ma anche di cavi e sistemi terrestri.

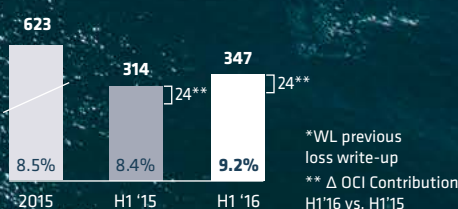


**Dati finanziari chiave
primo semestre 2016**

Fatturato



Adj. EBITDA



Il fatturato è aumentato dell'1,8%, pari a €3.785 milioni. La realizzazione di numerosi progetti ha permesso il balzo del + 22,7% dei ricavi di Energy Projects, mentre Energy Products (EGl e Industrial & NWC) ha registrato un lieve arretramento. Telecom ha visto accelerare il trend al rialzo nel secondo trimestre, mentre il declino di Oil&Gas è proseguito come previsto.

L'EBITDA Adjusted è ammontato a €347 milioni, in rialzo dai €314 milioni del semestre 2015, con un considerevole aumento dei margini: 9,2% del fatturato dall'8,4% del semestre 2015. L'EBITDA è ammontato a €322 milioni contro i €261 milioni del semestre 2015.

La Posizione Finanziaria Netta ha riportato un saldo di €1.031 milioni al 30 giugno 2016 contro €979 milioni un anno prima. Escluso l'impatto di recenti acquisizioni sarebbe stato €811 milioni. Tra i principali fattori intervenuti nei 12 mesi che hanno influenzato la posizione finanziaria netta i €551 milioni di cash flow risultante dalle attività operative dei cambiamenti del net working capital.

Il Gruppo ha confermato la previsione per l'intero 2016 di un EBITDA Adjusted nella forchetta di €670-720 milioni, in marcato miglioramento rispetto a €623 milioni consuntivati per il 2015.

ENERGY PROJECTS IN FORTE CRESCITA

Confermato il deciso trend al rialzo per i Cavi Sottomarini mentre l'Alta Tensione terrestre mette a segno una performance positiva. In miglioramento anche la redditività.

Il Segmento Operativo Energy Projects ha registrato un fatturato di €761 milioni nel primo semestre 2016, con una forte crescita organica pari al 22,7%. Anche la redditività è migliorata con l'EBITDA Adjusted a €111 milioni contro €100 milioni del primo semestre 2015, grazie alla riduzione di €24 milioni delle perdite precedentemente contabilizzate per Western Link, mentre il margine sul fatturato è stato del 14,6% contro il 15,6% un anno prima.

Il fatturato di Cavi e Sistemi Sottomarini è cresciuto considerevolmente, sostenuto dal progresso nell'esecuzione di importanti progetti attualmente in libro ordini. Anche i margini sono migliorati marcatamente grazie al focus sulla gestione dei progetti e al potenziamento degli asset dedicati all'installazione, rendendo possibile internalizzare ulteriori attività di installazione. Ulisse, la terza unità navale della flotta posacavi del Gruppo che già conta la Giulio Verne e la Cable Enterprise, è entrata in servizio. Ulisse è destinata ad operazioni in acque basse ed è particolarmente importante per i progetti legati ai parchi eolici offshore.

Il fatturato dei cavi ad **Alta Tensione Terrestre** ha performato particolarmente bene in occasione dei lavori per



l'interconnessione Francia-Italia e dell'esecuzione di progetti in Nord America e Asia Pacifico.

Il libro ordini della trasmissione terrestre e sottomarina resta attestato a €2,95 miliardi. Lo scenario di mercato per i

cavi e sistemi sottomarini resta solido, con buone prospettive nel settore eolico offshore in Francia, Olanda e Gran Bretagna, sia nella seconda metà del 2016 che nel 2017. L'attività di gara nell'Alta Tensione Terrestre è proseguita a ritmo intenso in Medio Oriente.

UTILI IN NETTO AUMENTO PER ENERGY PRODUCTS

Il primo semestre ha registrato miglioramenti dei margini di Trade & Installers mentre la crescita di Power Distribution è stata in linea con le attese. In ambito Industrial, Elevators e Automotive hanno avuto un andamento positivo mentre hanno rallentato Specialties & OEM.

Il Segmento Operativo Energy Products ha registrato un fatturato complessivo di €2.298 milioni, di cui €289 milioni derivanti dal consolidamento di Oman Cables Industry dal 1 gennaio 2016. Alcuni mercati dell'Asia e l'Oceania sono cresciuti, Europa e Nord America sono rimasti stabili mentre una forte contrazione del fatturato si è registrata in Brasile e Argentina. L'EBITDA Adjusted è balzato del 20% a €151 milioni quasi interamente grazie al primo consolidamento di Oman Cables. Anche i margini sono migliorati al 6,6% dal 5,5%.

Il fatturato di Energy & Infrastructure è aumentato a €1.567 milioni da €1.468 milioni mentre la redditività è migliorata, con l'EBITDA Adjusted salito a €87 milioni da €63 milioni con un margine sul fatturato migliorato al 5,5% dal 4,3%, soprattutto a seguito dal consolidamento di Oman Cable Industry, con un contributo di €24 milioni addizionali rispetto al primo semestre 2015. I risultati di Trade & Installers hanno mostrato un lieve calo del fatturato causato dal focus su un mix diretto a migliorare la redditività.



Performance positive in Est e Nord Europa e Oceania. La distribuzione di energia ha confermato il trend positivo del fatturato, sostenuto in particolare da Nord America, Olanda, Nord Europa e Asia Pacifico.

Industrial & Network Components ha realizzato un fatturato di €682 milioni con qualche debolezza in alcuni settori di Specialties & OEM. L'EBITDA Adjusted è migliorato a €64 milioni da €61 milioni con margini al 9,4%

dall'8.2%. Specialties & OEM sono rimaste generalmente stabili. Difesa, Gru e Marine hanno avuto un fatturato positivo; mentre Nucleare, Ferroviario e Rinnovabili sono stati deboli. Elevators ha goduto di una solida performance con aumento della quota di mercato in Nord America e Asia Pacifico. Automotive ha riportato un buon aumento del fatturato nel secondo trimestre mentre Network Components ha migliorato la redditività.

CONTINUA L'IMPATTO DELLA CRISI DEL PETROLIO

Ma il business SURF ha mostrato più resilienza grazie all'integrazione con GCDT. Focus sull'ottimizzazione della supply chain e un utilizzo efficace dell'infrastruttura manifatturiera.

Il **Segmento Operativo Oil & Gas** ha registrato un fatturato di €156 milioni con una crescita organica negativa del 33,9%, una performance dovuta alla caduta dei prezzi del petrolio che ha colpito le decisioni di investimento in tutto il settore. L'EBITDA Adjusted è stato di €7 milioni da €17 milioni, con un margine del 4,2%.

Il deterioramento della performance del business core di Oil & Gas è l'effetto delle condizioni di mercato avverse che hanno rallentato la domanda sia per i progetti offshore che per quelli onshore. In risposta alla stabile erosione dei margini, il Gruppo ricorrerà maggiormente agli impianti

manifatturieri in Asia e continuerà a investire per migliorare e mantenere l'efficienza della produzione.

Nel **business SURF** (Subsea Umbilicals Risers and Flowlines), la performance degli Umbilicals è stata in linea con le previsioni riflettendo un nuovo accordo in Brasile, mentre continuano gli sforzi per ottimizzare la supply chain e rafforzare l'integrazione con i fornitori chiave.

La contrazione dei volumi nel **business Downhole Technology** è stata in parte contrastata dalle sinergie risultanti dalla recente acquisizione della Gulf Coast Downhole Technologies LLC.

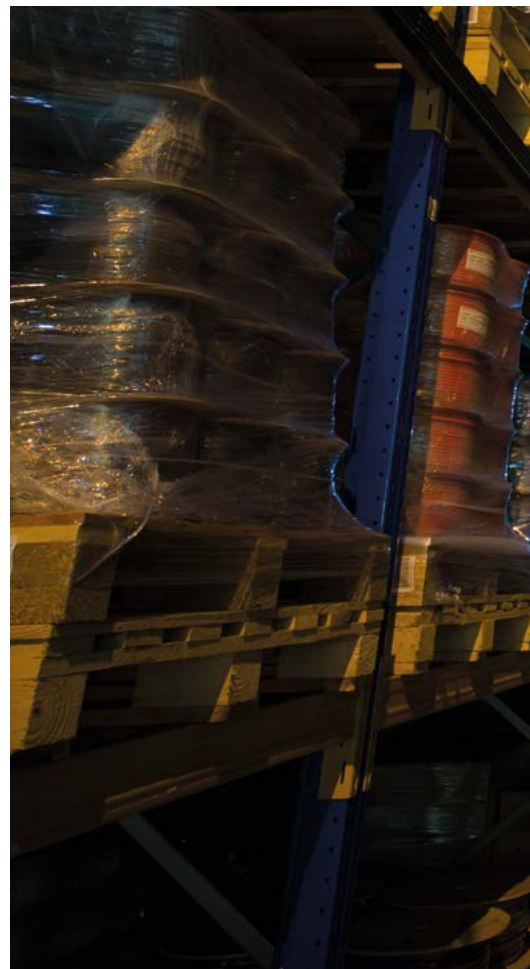
TELECOM: FATTURATO SU CON LA REDDITIVITÀ

Il fatturato ha messo a segno una crescita del 5,8% mentre il miglioramento della redditività è stato raggiunto nonostante gli accantonamenti a fronte di crediti problematici in Brasile. Continua la crescita per i Cavi in Rame e Multimedia Solutions.

Il **Segmento Operativo Telecom** ha registrato una crescita organica del fatturato del 5,8% a €570 milioni, riflettendo ricavi generalmente stabili nei cavi in fibra ottica e una forte crescita dei cavi in rame in Australia. Anche la redditività è aumentata grazie a risultati concreti ottenuti nel miglioramento delle competitività sui costi e all'aumentata capacità in Europa dell'Est. L'EBITDA Adjusted è stato di €78 milioni (€86

milioni escludendo €8 milioni di accantonamenti a fronte di crediti incerti in Brasile) contro €71 milioni, mentre i margini sul fatturato sono saliti al 13,7% (15,1%, escludendo l'impatto degli accantonamenti in Brasile) dal 12,2% della prima metà del 2015.

Nelle **Telecom solutions**, il fatturato dei cavi ottici è rimasto largamente stabile con segni di accelerazione nel secondo



trimestre, grazie alla forte performance in Australia, Nord America e Francia, con la realizzazione delle connessioni per il FTTH, realizzate per conto degli operatori leader. Il Sud America e altri paesi europei sono rimasti deboli nei primi sei mesi del 2016.

Multimedia Solutions ha continuato nel suo trend al rialzo grazie alla crescita nel mercato europeo e all'estensione della capacità produttiva nel business del rame.

Il Gruppo sta portando avanti con decisione i programmi riguardanti l'aumento della competitività e della redditività creando centri manifatturieri di eccellenza. A Slatina, in Romania, il Gruppo ha dato vita al nuovo impianto produttivo d'avanguardia che consentirà di servire al meglio il mercato europeo.



Risultati solidi ben accolti dai Broker

Il mercato ha apprezzato i solidi risultati del primo semestre e la conferma della guidance per l'intero 2016, nonostante l'inatteso accantonamento del business Telecom in Brasile a causa di crediti dubbi e del lieve peggioramento delle condizioni valutarie dopo la Brexit. Da notare il miglioramento della raccomandazione da "Neutral" a "Outperform" con un target price a €23,1/azione da parte di Mediobanca, che ha definito Prysmian un nome che ha tutte le carte in regola per battere sia il settore di riferimento che il mercato azionario italiano. Credit Suisse ha confermato Prysmian come miglior scelta nel settore dei cavi, data l'accelerazione di Telecom e l'ottimismo

sul potenziale di ordinativi di Energy Projects, considerati segni rassicuranti emersi dal semestre che hanno portato ad aumentare il target price a €23/azione dal precedente €22. Anche Bank of America-Merrill Lynch, Equita e Kepler-Cheuvreux hanno aumentato i rispettivi target di prezzo dopo aver aggiornato le stime, alla luce dei risultati positivi del primo semestre e della guidance rassicurante. Intermonte, da parte sua, ha confermato il suo giudizio "neutrale" e il target price a €22,5/azione con una valutazione di upside limitato, ma con un apprezzamento delle solide prospettive di medio e lungo termine in Europa per Energy Projects e Telecom.

Confermati i target di crescita per l'intero 2016

I primi sei mesi del 2016 hanno visto una crescita moderata nelle principali economie mondiali, parzialmente erosa dalle incertezze del quadro politico ed economico in alcuni paesi emergenti. L'inattesa vittoria della Brexit a fine giugno ha diffuso una considerevole incertezza sia economica che politica, che si è tradotta in una reazione sui mercati valutarie. La crescita è rimasta stabile in USA, mentre l'incertezza politica ha continuato ad avere un impatto negativo sul Brasile. Le economie di Cina e Russia hanno mostrato segni di stabilizzazione.

In tale contesto le attese del Gruppo per l'intero 2016 sono che la domanda nel business ciclico dei cavi per edifici e di cavi a media tensione per le utilities resti in linea con l'anno precedente con una generale stabilizzazione dei prezzi. Date le condizioni positive di mercato per il segmento Energy Projects, il Gruppo si aspetta che migliorino sia il business Sottomarino che quello dei Cavi Terrestri. Nell'Oil & Gas, ci si aspetta che

i prezzi bassi del greggio e la conseguente riduzione degli investimenti portino ad un impatto avverso soprattutto sul core del business. Nel segmento Telecom, dovrebbe proseguire la crescita nella domanda di cavi in fibra ottica nella seconda metà del 2016 anche se a un ritmo più lento. Assumendo tassi di cambio costanti ai livelli attuali, gli effetti valutarie previsti riguardano un impatto negativo sui risultati dell'intero 2016. Il Gruppo conferma le previsioni

di un EBITDA Adjusted per l'intero 2016 nel range di €670-720 milioni, segnando un miglioramento considerevole rispetto ai €623 milioni consuntivati per il 2015. Questo tenendo conto dell'attuale libro ordini e del pieno consolidamento di Oman Cables. Durante il 2016 Prysmian continua a razionalizzare le attività con l'obiettivo di conseguire le efficienze di costi prefissate e di aumentare la competitività in tutte le aree.



PRYSMIAN IN PRIMA LINEA A GUIDARE LA TRANSIZIONE ALLA CPR

Da leader mondiale dell'industria dei cavi, Prysmian offrirà al mercato la gamma più vasta di cavi che rispondono alla nuova European Construction Products Regulation (CPR) assicurando così il massimo livello di qualità, sicurezza e sostenibilità.

La data di applicazione del nuovo standard armonizzato è scattata il 10 giugno 2016, con il termine del periodo previsto di co-esistenza fissato al 1 luglio 2017. La CPR copre qualunque prodotto che sia un cavo destinato a essere utilizzato nelle costruzioni e soggetto a requisiti di performance sulla reazione e la resistenza agli incendi. Prysmian è più che pronta a supportare i propri clienti durante il delicato periodo di transizione fornendo tutte le risorse necessarie per i test sugli incendi, per il posizionamento dei prodotti e per lo

sviluppo dei materiali. Il Gruppo ha investito per molti anni in prodotti a più elevato valore aggiunto e ha sviluppato una gamma completa di cavi ad elevata prestazione completamente rispondenti ai requisiti di CPR in una molteplicità di paesi europei.

Il contributo a un'informazione completa.

Una Dichiarazione di Prestazione e il marchio CE assicurano che le informazioni sulla performance di ciascun singolo cavo siano complete e affidabili. Al fine di aiutare i clienti in ogni passo verso questa

pietra miliare, Prysmian ha sviluppato e lanciato un sito web dedicato e una campagna di comunicazione destinata a decisori, professionisti e, ovviamente, ai suoi clienti. Tutti strumenti che contribuiranno a diffondere informazioni corrette e complete riguardanti la sicurezza dei cavi e la CPR, assicurando una transizione agevole in tutti i paesi e attraverso tutta la catena di distribuzione. Gli utilizzatori verranno informati sugli sviluppi a livello europeo e locale, in modo che tutti si trovino pronti e collaborativi con le autorità e i partner economici.

Innovazione: fattore chiave nella creazione di valore



In Prysmian la Ricerca e Sviluppo (R&S) è la chiave dell'innovazione e della produzione della tecnologia che traina la crescita. Parlando al noto magazine internazionale Wired, Marcelo Andrade, capo della R&S del Gruppo, fornisce un insight su come lavora insieme al suo team per sviluppare tecnologie sempre più avanzate, aumentando al contempo la sostenibilità e valorizzando il talento umano.

Nell'industria dei cavi, ha spiegato Andrade a Wired, "Innovazione non vuol dire solo progettare e produrre sistemi e prodotti sempre più competitivi, ma anche lavorare per migliorare le altre aree connesse dell'azienda, come la logistica o la contabilità."

In un settore altamente regolato, ammette Andrade, "C'è ancora molto da fare... sia in termini di progettazione che di materiali che utilizziamo nella produzione dei cavi." Prysmian ha dimostrato il suo impegno nell'innovazione con significativi investimenti effettuati nella R&S: circa €70 milioni l'anno in 17 centri globali di ricerca. Oggi Prysmian Group può vantare un vero e proprio dominio nella tecnologia associata con i sistemi di cavi ad Alta Tensione e Corrente Diretta (con un record di 600Kv recentemente annunciato). Nel ramo delle connessioni energetiche sottomarine,

il Gruppo opera all'avanguardia nell'installazione, con la posa di cavi a profondità record.

Andrade tiene anche a sottolineare come l'importanza dei cavi nel trasporto, nella distribuzione di energia e nelle comunicazioni sia spesso sottostimata, soprattutto perchè i cavi sono un'industria B2B, mentre l'installazione è spesso nascosta sottoterra, sotto il mare o nelle strutture degli edifici. In realtà i nostri cavi si trovano dappertutto nel mondo moderno, per questo è cruciale restare focalizzati sulla miglior tecnologia disponibile, sulla sostenibilità e sulla qualità.

Attualmente Prysmian sta lavorando ad alcuni progetti con implicazioni sul futuro dell'industria sia nel medio che nel lunghissimo termine. Il focus è soprattutto sulle nanotecnologie, con l'intento di identificare e ottenere nuovi materiali che consentano livelli estremamente elevati di prestazione. "Lavoriamo con il grafene, nano-tubi in carbonio e nano-iniettori solo per citare qualche nome," spiega Andrade. "Tutti questi materiali portano la loro dinamica nella nostra offerta di prodotti, proprio come fanno le singole spezie in una ricetta. Ciò ci consente di fornire qualcosa di unico e di distinguerci dalla concorrenza."

Nel campo dei prodotti e sistemi per la trasmissione di energia, Prysmian lavora in direzione di tensioni sempre più elevate. E anche qui la differenza che possono fare i materiali è notevole. Spiega Andrade: "devono essere leggeri, ma bisogna anche realizzare la prestazione meccanica più alta possibile." E tiene a sottolineare come Prysmian vada oltre l'idea di cavo come qualcosa che collega il punto A al punto B, "Sviluppiamo soluzioni per il controllo e monitoraggio dei cavi come sistema, andando verso un'idea di cavo come 'prodotto attivo', come ad esempio il recente sistema Pry-Cam Grids, utilizzato per i test online e il monitoraggio delle reti."

"La CPR è una svolta unica per aumentare sicurezza e qualità sul mercato europeo dei cavi. Questa normativa garantirà un livello determinato di prestazione in relazione alla reazione e alla resistenza dei cavi al fuoco, e anche al rilascio di sostanze pericolose."

*Valerio Battista,
CEO Prysmian Group*

Componenti vitali fornite alla portaerei americana JFK

Seacoast Electric ha scelto Prysmian Group per la fornitura dell'Electro Magnetic Aircraft Launching System (EMALS) destinato ad essere installato sulla nuova portaerei americana USS JOHN F KENNEDY. EMALS è una componente energetica fondamentale delle strutture offensive e difensive dell'unità. Il Gruppo ha unito le forze con Seacoast Electric per la fornitura ai costruttori della portaerei. La capacità elettrica addizionale della nave che sarà conseguita grazie al cavo MV 15kV è necessaria per supportare il sistema EMALS, così come altre componenti tecnologiche avanzate. Tutti gli aerei ad ala fissa hanno bisogno di un certo aiuto

di potenza per raggiungere la velocità di decollo. In precedenza erano utilizzate a questo fine catapulte alimentate a vapore. Ora il sistema EMALS utilizza motori lineari per ottenere un controllo più preciso dell'accelerazione degli aerei sul pianale di decollo. Prysmian Group fornirà anche cavi in fibra ottica aderenti alle specifiche militari noti come MIL-PRF-85045. Questi cavi sono progettati e prodotti in modo da evitare infiltrazioni d'acqua sia nei cavi stessi che in altre parti della nave. Si tratta di prodotti che utilizzano una fibra ottica resa più resistente tramite radiazioni e sono dotati di rivestimenti speciali che ne aumentano la durata.

Prysmian scelta per la rete ultra-veloce a Singapore

Prysmian è stata selezionata per supportare lo sviluppo della rete nazionale a banda larga di Singapore con l'aggiudicazione di un nuovo contratto da parte di NetLink Trust (NLT) dal valore di circa \$15 milioni per la fornitura di cavi in fibra ottica alla stessa NLT. "Questo importante contratto cementa la nostra posizione di leader e di partner di valore per il settore telecom nella regione", ha dichiarato Toni Bosch, Vice President Telecom Solutions di Prysmian Group. Il contratto con NLT riguarda 10.000km di cavi in fibra ottica da installare a Singapore nel periodo 2016-2018, comprese le condotte sotterranee del tipo fiamma-ritardanti che utilizzano le fibre G652D.

Un altro contratto acquisito da Singtel

Prysmian Group si è inoltre aggiudicato un altro nuovo contratto dal gruppo di telecomunicazioni Singtel, dal valore di circa \$22 milioni, per la fornitura di cavi in fibra ottica (condotte sotterranee, fiamma-ritardanti e tipologia in gomma che utilizzano le fibre G652D e G657). La maggior parte della rete a banda larga di Singapore supporta velocità di connessione fino a 100Mbps, e Singtel ha compreso l'importanza di installare una rete ottica diffusa e a tecnologia affidabile come fondamenta della sua infrastruttura di telecomunicazioni. Questo consentirà connessioni con prestazioni 100 volte più veloci rispetto alla velocità raggiungibile oggi e, grazie al ricorso alla fibra ottica, l'accresciuta velocità della banda larga verrà distribuita con maggior efficienza a un costo più contenuto.



Progetto per connessione sottomarina nella Laguna Veneziana

Terna Rete Italia ha scelto Prysmian Group per la fornitura di collegamenti energetici nella Laguna di Venezia. Il relativo contratto, aggiudicato dall'operatore italiano della rete di trasmissione, è valutato approssimativamente €34 milioni, con l'opzione per un secondo collegamento via cavo dal valore di circa €25 milioni. Il progetto è cruciale per il rafforzamento della rete di trasmissione ad alta tensione nell'area di Venezia e comprende collegamenti via cavo per una lunghezza di 14km e di 6km a Corrente Alternata ad Alta Tensione (HVAC) da 132kV. I cavi saranno prodotti nell'impianto di Arco Felice, vicino a Napoli. La messa in opera è calendarizzata per il 2017. Precedentemente Prysmian Group aveva realizzato la connessione sottomarina via cavo ad alta tensione per collegare Venezia alle città di Murano e Mestre.



Due nuovi ordini da Terna Rete Italia

Prysmian Group garantisce nuove connessioni ad alta tensione in Italia.

Prysmian si è aggiudicata due nuovi contratti da Terna Rete Italia, società del Gruppo Terna che cura le operazioni di manutenzione e sviluppo dell'operatore nazionale di trasmissione energetica nel pieno rispetto dell'ambiente e delle comunità locali. A Prysmian è andata la porzione di maggior valore del lotto in offerta, lanciata per l'aggiudicazione di un contratto quadro per la fornitura di cavi da 150kV nell'arco di due anni, con l'opzione di rinnovo per un terzo anno. La commessa aggiudicata ha rafforzato la posizione del Gruppo come leader di mercato e come fornitore chiave di Terna. Il Gruppo inoltre implementerà il progetto di Palo del Colle in Puglia, un progetto chiavi in mano che comprende la realizzazione di una nuova connessione terrestre da 150kV dalla stazione energetica di Palo del Colle a quella di Bari, nota come 'Bari Termica'. L'opera serve a soddisfare la crescente domanda di elettricità per usi domestici e industriali nella provincia di Bari. La linea elettrica consisterà in un set di tre cavi isolati single-core XLPE, per un totale di 35km di cavo, prodotto nell'impianto di Pignataro Maggiore in provincia di Caserta, per un valore di circa €7 milioni. La consegna e la messa in opera del sistema destinato al progetto Palo del Colle è prevista per il primo trimestre 2017.

CONSEGNATO IL COLLEGAMENTO DEL 'CAVO DEI RECORD'

Il collegamento energetico sottomarino tra Sicilia e Calabria costituisce una pietra miliare in termini di prestazioni tecnologiche e di complessità di installazione.

Prysmian Group ha consegnato con successo al cliente Terna Spa Rete Elettrica Nazionale il collegamento energetico via cavo ad altissima tensione tra Sicilia e Calabria attraverso lo Stretto di Messina. "Siamo orgogliosi di fornire la miglior tecnologia e il miglior know-how detenuti dal Gruppo, il leader mondiale nel suo settore, per consentire questo collegamento strategico," ha affermato il CEO di Prysmian Valerio Battista.

Prysmian ha sviluppato e prodotto un sistema di cavi sottomarini ad alta tensione, corrente alternata e doppio circuito da 380kV, installato lungo un percorso di circa 44km – di cui 38km collocati sotto il livello del mare – tra le stazioni elettriche di Villafranca Tirrena in Sicilia e di Scilla in Calabria. La realizzazione del progetto per l'installazione del collegamento di trasmissione energetica sottomarino tra Sicilia e Calabria

costituisce una pietra miliare in termini di prestazioni tecnologiche e complessità di installazione. Il progetto ha anche compreso il primo sistema permanente di monitoraggio, un'esclusiva di Prysmian, realizzato grazie all'installazione di 18 Pry-Cam Grids lungo l'intero percorso a terra.

Prysmian ha posato il cavo sottomarino con la propria nave posacavi Giulio Verne, dotata della più elevata capacità al mondo in questo tipo di operazioni. L'installazione dei cavi a terra si è dimostrata tra le più complesse mai realizzate dal punto di vista tecnico, con il superamento di un dislivello di 300 metri su una lunghezza di 2,8km lungo un tunnel con una pendenza del 12%. Il cavo è stato progettato e prodotto nello stabilimento di Arco Felice, vicino a Napoli. Prysmian aveva acquisito il contratto dal valore di €300 milioni nel dicembre del 2009.

Prysmian acquisisce il business Corning in Germania

L'investimento nelle operazioni dati su cavo accelererà la crescita di Multimedia Solutions.

Prysmian Group espande ulteriormente la sua presenza e accelera la crescita nel business delle Multimedia Solutions [con l'acquisizione delle operazioni dati su cavo di rame di Corning in Germania](#). Il leader mondiale dell'industria dei cavi ha annunciato di aver stretto un accordo per l'acquisizione delle attività di Coburg da Corning Optical Communications GmbH

& Co. Le attività acquisite hanno riportato un fatturato di circa €22 milioni nel 2015 e consistono di un impianto per la produzione di cavi CAT5, CAT6 e CAT7.

L'investimento consentirà al Gruppo di espandere ulteriormente la presenza nel segmento di business delle Multimedia Solutions accelerando al contempo la

strategia di crescita. In particolare, le attività acquisite da Corning miglioreranno l'offerta del Gruppo per quanto riguarda i cavi flessibili e ad alta capacità destinati alle soluzioni per trasmissioni di dati e centri dati. Il completamento dell'acquisizione è soggetto alle consuete condizioni di closing.

Investimenti in tecnologia e in esecuzione

Il libro ordini di Prysmian nel business della trasmissione energetica ammonta a €3,2 miliardi. Con l'obiettivo di rafforzare ulteriormente la sua leadership mondiale nell'industria dei cavi, il Gruppo è attualmente impegnato in importanti programmi di investimento, sia in termini di innovazione tecnologica – come nel caso del primo sistema mai realizzato di cavi da 700kV ad Alta Tensione e Corrente Diretta, recentemente annunciato – che di esecuzione dei progetti, con il lancio di una nuova posacavi.

L'eccellenza negli Elevator in mostra in Cina

Prysmian Group ha avuto l'occasione di mettere in mostra il suo portfolio globale di prodotti in occasione del World Elevator & Escalator Expo di Shanghai, Cina. I prodotti della Business Unit Elevator di Prysmian sono progettati specificamente per l'industria degli elevator e comprendono un'ampia gamma di soluzioni elettroniche e meccaniche che esaltano le prestazioni e l'innovazione proprie delle reti di nuova

generazione. L'evento si è presentato in un momento propizio per il Gruppo, che può trarre beneficio dalle imponenti capacità produttive e di mercato offerte dalla Cina. Spinta da una politica di apertura e da una forte domanda, negli ultimi 20 anni l'industria cinese degli elevator ha realizzato grandi cambiamenti, con una scala industriale in continua crescita e un veloce upgrade delle capacità tecniche.



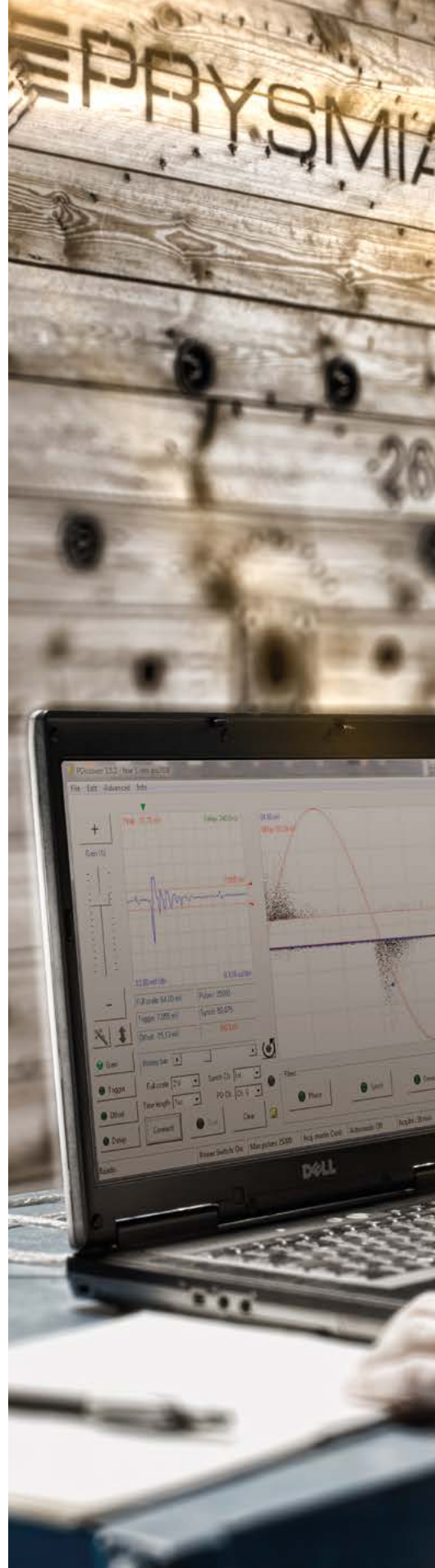
INFORMATION TECHNOLOGY? IN PRYSMIAN È UN PARTNER STRATEGICO

La tecnologia è sempre di maggior aiuto per gestire le necessità di informazione e comunicazione in modo più facile e semplice.

In quanto gruppo internazionale leader, Prysmian si è adoperata per acquisire le soluzioni più all'avanguardia, che consentono a tutti i collaboratori di connettersi con i sistemi dell'azienda necessari per conseguire gli obiettivi di business di lungo termine. Stefano Brandinali, Chief Information Officer del Gruppo, spiega che grandi sfide ci attendono, come ad esempio l'utilizzo dei Big Data all'interno dell'azienda oppure come trarre beneficio dal potenziale di Internet of Things (IoT). Il dipartimento IT del Gruppo di recente ha reso nota una nuova strategia diretta a guidare lo sviluppo delle capacità tecnologiche nei prossimi anni, basata su quattro pilastri. L'obiettivo è combinare tradizione e innovazione con il supporto di una capacità di esecuzione forte e collaborativa. Il primo pilastro si chiama One, come l'One client di SAP, un'applicazione affidabile di pianificazione delle risorse che facilita il processo di armonizzazione e standardizzazione. Il secondo è la Business Proximity, con cui si



incoraggia l'IT a sviluppare un approccio in stile consulenziale e ad essere considerata un partner in ciascuna area di business. Il terzo pilastro è l'approccio "Cloud first". La banda larga consente di lavorare in cloud ogni volta che si desidera aumentare la flessibilità e migliorare la sicurezza. Il quarto è la Digital Transformation che introdurrà il concetto di Industry 4.0, facendo leva sul potenziale di IoT, sulla realtà virtual e aumentata, sulle stampanti 3D e sullo Smart Office. Brandinali spiega che lo scopo è quello di creare un territorio ibrido con il giusto mix tra mondo fisico e virtuale, il tutto con l'intento di ottimizzare il modo di lavorare delle persone. "Ad esempio," spiega, "stiamo lavorando alla digitalizzazione di tutti i documenti esistenti in azienda, rendendoli recuperabili facilmente con un motore di ricerca tipo Google." In conclusione, in futuro dovremo indirizzare il focus dell'IT sempre più dai Processi alle Persone per assicurare che la nostra organizzazione possa diventare ancora più agile e efficace.



Per ascoltare tutte le opinioni

Si chiama Viewpoint ed è un nuovo progetto lanciato da Prysmian Group, realizzato in partnership con la prestigiosa School of Management della SDA Bocconi di Milano, con l'obiettivo di raggiungere una miglior comprensione su come viene percepita Prysmian come ambiente di lavoro.

Il focus è l'efficacia, ma anche il gioco di squadra. Nell'ambito del progetto, Prysmian ha condotto il suo primo sondaggio sull'engagement dei dipendenti. Il tasso di partecipazione è stato elevato - su oltre 5.900 tra colletti bianchi e tute blu invitati a partecipare la risposta ha superato il 64%.

I risultati mostrano che Prysmian Group ha un ambiente di lavoro positivo, che molti dipendenti raccomanderebbero agli amici. È emerso anche un forte attaccamento emotivo all'azienda, che riflette un elevato livello di engagement e impegno, peraltro già evidenziati dalla partecipazione su larga scala al programma di acquisto di azioni da parte dei dipendenti, noto come YES.



Prysmian
Group



www.prysmiangroup.com

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 "[Legal notes](#)" sul sito prysmiangroup.com