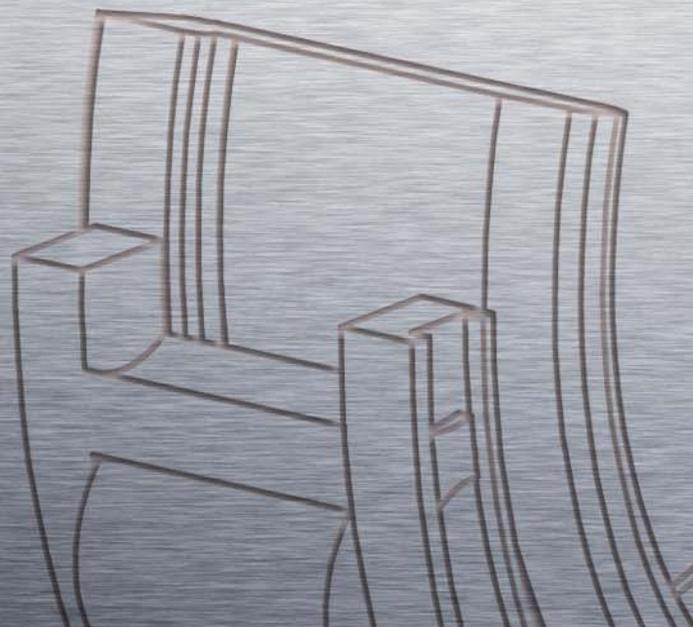


**BEARINGS
EUROPE**

NBI®

Una realidad visible y tangible



- 1.- Resumen ejecutivo
- 2.- Mercado mundial rodamientos
- 3.- Proyecciones Plan Director NBI 2016-2019
- 4.- Resultados 1T – 2016
- 5.- DAFO

ANEXOS:

- A1.- Producto
- A2.- Modelo de negocio
- A3.- Historia reciente: continua adaptación al mercado
- A4.- Drivers crecimiento futuro

1. RESUMEN EJECUTIVO

- ✓ Ventas 8,2 mn € en **2015**. **Fabricante pequeño** en el sector de rodamientos. Operador de nicho **centrado productos y sectores específicos** con ventajas competitivas de los grandes fabricantes mundiales. Sector muy atomizado. Centrada en **lotes** por referencia **medios y pequeños**.
- ✓ **Márgenes** son claramente **superiores** a la media del sector.
- ✓ Negocio generador de caja (periodo sin capex): **2011-2013 generación caja de 5,8 mn €**. Ampliación de capital de 5 mn € Abril 2015. Situación financiera fortalecida.
- ✓ Profundo **proceso de transformación** en los últimos años. 2013-2015 i) inversión media anual en **I+D** en diseño **de nuevos productos > 15%** sobre total facturación, ii) potenciación Ingeniería de Aplicaciones y iii) reestructuración comercial.
- ✓ **Clientes** reconocido prestigio y **líderes** de sus respectivos sectores han **homologado** la marca **NBI**. Procesos de homologación son largos y costosos para los clientes.
- ✓ **Cartera de clientes actual** con gran potencial de incremento de ventas. **Consumo potencial 462 mn €**. Elevada **diversificación geográfica** y **poca concentración en clientes**.
- ✓ **Factor esencial:** instalación **nueva fábrica en Álava**, con una inversión total estimada de 8 mn € en tres años.
- ✓ **NBI Bearings** se encuentra en posición de escalar su modelo de negocio y **acelerar** su perfil de **crecimiento**.

CARACTERÍSTICAS

- ✓ Consumo estimado 2016: 75.000 mn €; 2019: 93.000 mn € (fuente: Freedonia Inc.)
- ✓ No se prevé ningún producto sustitutivo.
- ✓ Demanda muy estable correlación PIB.
- ✓ Cuota agregada mercado seis principales marcas 43,3%. SKF 9,3%. **Mercado muy atomizado y en consolidación.**

MARCAS PRINCIPALES POR FACTURACIÓN			
> 1.000 M €	> 100 M €	> 30 M €	< 30 M €
 9,3%	TMB	FERSA	> 2.000 MARCAS
 9,1%	C&U	CPM	
 9,1%	RBC	METER	
 7,4%	NBC	NKE	
 7,4%	ZWZ	SLF	
 6,6%	LYC	KRW	
 6,5%	HRB	URB	
 4,4%	EBC	ZKL	
	REXNORD	FLT	
	QC	ROLLWAY	
	MCGILL	RKB	

3. PROYECCIONES - PLAN DIRECTOR NBI 2016-2019

DATOS NBI CONSOLIDADOS

- Ventas 25,3 mn € 2019
- B^o Neto > 10% de las ventas
- Deuda Financiera Neta < 2,5x EBITDA

- NBI gama actual
- Nueva fábrica
- Oportunidades crecimiento inorgánico

CUENTA RESULTADOS	2015	2016 E	2019 E	2019 E
(cifras en miles de €)				
Facturación	8.200	9.650	25.270	
Activación I + D	285	250		
TOTAL INGRESOS	8.485	9.900	25.270	100,0%
EBITDA	1.782	1.518	5.701	22,6%
EBIT	970	789	3.862	15,3%
EBT (sin excepcionales)	726	516	3.477	13,8%
Impuesto	32	99	857	0,0%
BDI	537	417	2.620	10,4%

3. PROYECCIONES - PLAN DIRECTOR NBI 2016-2019

NBI GAMA ACTUAL: de 7,6 mn € (2014) a 15,3 mn € en 2019 (TACC 2014-2019: 14,9%)

TACC 2009-2014: 16%

CUENTA RESULTADOS (cifras en miles de €)	2015	2016 E	2019 E	2019 E
Facturación	8.200	9.650	15.270	
Activación I + D	285	250		
TOTAL INGRESOS	8.485	9.900	15.270	100,0%
EBITDA	1.782	1.518	2.787	18,3%
EBIT	970	789	1.442	9,4%
EBT (sin excepcionales)	726	516	1.187	7,8%
Impuesto	32	99	285	0,0%
BDI	537	417	902	5,9%

COMERCIAL

Mayor penetración clientes actuales, éxito procesos homologación en curso, más comerciales para clientes ya identificados con actividad previa en sectores estratégicos (reductores, compresores y Oil & Gas)

PRODUCTO

Ventas de productos desarrollados 2013-2015: SRB bronce, TRB y rótulas

SERVICIO

Participación e involucración diseño nuevos productos de clientes

I+D

Apuesta estratégica desarrollo nuevos productos y servicios

NBI NUEVA FÁBRICA

Durante 4T de 2015 y 1T de 2016, **revisado el plan de inversión** nueva fábrica:

Incorporado varias **mejoras técnicas**. Impactos positivos:

- ✓ **mayor automatización**, y por lo tanto, una menor necesidad de personal, reduciendo gastos operativos,
- ✓ posibilidad de fabricación de un **mayor rango de rodamientos** por tamaños y por tipos y
- ✓ una **mayor capacidad productiva**.

Inversión total estimada **8,0 millones de euros**. Plan inicial importe 5,2 millones de euros.

Financiación: préstamo **1,5 millones** euros a **10 años con 3 años de carencia**.

Puesta en funcionamiento retraso 4 meses. **Recepción maquinaria Octubre** en instalaciones fabricante y **puesta a punto en Oquendo Diciembre**. **Finalizada adecuación**, superficie **1.500 metros cuadrados**.

Producción rodamientos cónicos (**TRB**), esféricos (**SRB**), cilíndricos (**CRB**) y rotulas (**SPB**) de gran calidad eje de 80-240 mm. Calidad superará a fabricantes alternativos, alcanzando grandes marcas.

NBI NUEVA FÁBRICA

CUENTA RESULTADOS (cifras en miles de €)	2019 E	2019 E
TOTAL INGRESOS	10.000	100,0%
EBITDA	2.914	29,1%
EBIT	2.420	24,2%
EBT (sin excepcionales)	2.290	22,9%
Extraordinarios	0	0,0%
BDI	1.717	17,2%

Repetir historia éxito implantación planta china

4. RESULTADOS 1T - 2016

CUENTA DE RESULTADOS CONSOLIDADA (cifras en miles de euros)	2016 1T		2016 PRESUPUESTO (*)		2015 1T	
		%		% Cump.		% Desv.
Facturación	2.325,8		9.650,0	24,1%	2.378,7	-2,2%
Activación I + D	47,0		250,0	18,8%	68,7	-31,6%
TOTAL INGRESOS	2.372,8	100,0%	9.900,0	24,0%	2.447,4	-3,0%
Coste de las ventas (COGS)	-1.104,7	-46,6%	-5.018,0	22,0%	-1.158,4	-4,6%
MARGEN BRUTO (M.B)	1.268,2	53,4%	4.882,0	26,0%	1.289,0	-1,6%
Gastos Personal	-367,2	-15,5%	-1.892,5	19,4%	-373,3	-1,6%
Otros Gastos Operativos	-265,2	-11,2%	-1.471,4	18,0%	-345,7	-23,3%
EBITDA	635,7	26,8%	1.518,1	41,9%	570,0	11,5%
Amortización	-137,9	-5,8%	-629,2	21,9%	-184,2	-25,1%
Provisiones	-45,0	-1,9%	-100,0	45,0%	-45,0	0,0%
EBIT	452,8	19,1%	788,9	57,4%	340,8	32,9%
Resultado Financiero	-58,3	-2,5%	-273,0	21,4%	-80,7	-27,8%
EBT (sin excepcionales)	394,6	16,6%	515,9	76,5%	260,1	51,7%
Extraordinarios	-0,2	0,0%	0,0		0,6	-135,3%
EBT	394,3	16,6%	515,9	76,4%	260,7	51,3%
Impuesto Sociedades	-96,0	-4,0%	-98,8	97,2%	-64,1	49,8%
BDI	298,3	12,6%	417,1	71,5%	196,6	51,8%

- **Facturación** correspondiente 2016 1T **en línea** con **Presupuesto** en base trimestral.
- **EBITDA** correspondiente 2016 1T presenta grado cumplimiento **41,9%** respecto **Presupuesto** base trimestral e incremento 11,5% respecto 2015 1T.
- **EBT** (sin excepcionales), es decir, el resultado antes de extraordinarios e impuestos, presenta grado cumplimiento **76,5%** respecto **Presupuesto** base trimestral e incremento 51,7% respecto 2015 1T.

- **Homologaciones** significativas **aerogeneración**.
- Equipo comercial **78%** de **visitas más** que durante el mismo periodo 2015.
- Apertura **Centro excelencia tecnológica en Bucarest (Rumania)**. Área Ingeniería de Aplicaciones. Incorporado **director**, procedente empresa con mayor reputación del sector (con más de **18 años de experiencia**). Equipo total 5 ingenieros.
- **Continuarán movimientos corporativos en el sector**. Finales 2015 dos importantes operaciones en Europa empresas dimensión similar a NBI. Atentos oportunidades.
- **2016 incertidumbres evolución de mercado**. Los sectores Elevación, Oil & Gas y Reductores afectados especialmente crisis. Destacar consumo anual de nuestros clientes en cartera de estos sectores se ha reducido como media 25%, compensado en 1T con nuevos clientes.

5. DAFO

FORTALEZAS

- * Barreras de entrada en el sector (intensivo en capital, I+D, Ingeniería de Aplicaciones, distribución)
- * Estrategia comercial muy definida: mayores márgenes que la competencia
- * Método comercial muy sistematizado y escalable
- * Creciente reputación de marca: clientes líderes en los sectores estratégicos como referencia
- * Gran diversificación geográfica y por clientes
- * Cartera clientes actual mucho potencial de compra
- * Experiencia exitosa en implantar una fábrica partiendo de cero
- * Gama de producto fábrica de Álava sin competidores alternativos
- * Involucración y colaboración muy fluida con los proveedores estratégicos. Win-Win
- * Transparencia total: auditados desde hace 8 años. Información periódica por encima requisitos MAB
- * Confianza total banca e instituciones. Acceso a financiación permanente
- * Desde fundación siempre resultado positivo
- * Sistemas de gestión y operativos muy desarrollados

OPORTUNIDADES

- * Crecientes restricciones medioambientales incrementan la demanda de productos de baja fricción
- * Posible target de algún gran fabricante
- * Devaluación € favorece exportaciones zona euro
- * Mercado en consolidación: posibles adquisiciones

DEBILIDADES

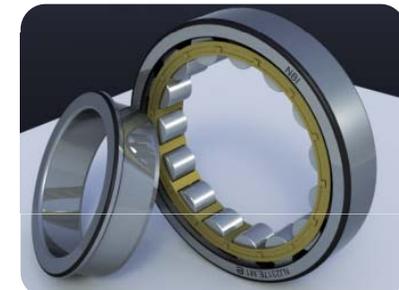
- * Fortaleza dólar impacto en margen bruto
- * Mercado muy competitivo
- * Empresa de reducido tamaño
- * ~~Dependencia fundador~~
- * Ventas actuales muy concentradas en sector elevación
- * Compras concentradas pocos proveedores

AMENAZAS

- * Competencia países emergentes (más productivos low cost)
- * Reducción precios rodamientos líderes de mercado
- * Riesgo de ejecución en tiempo y calidad nueva fábrica

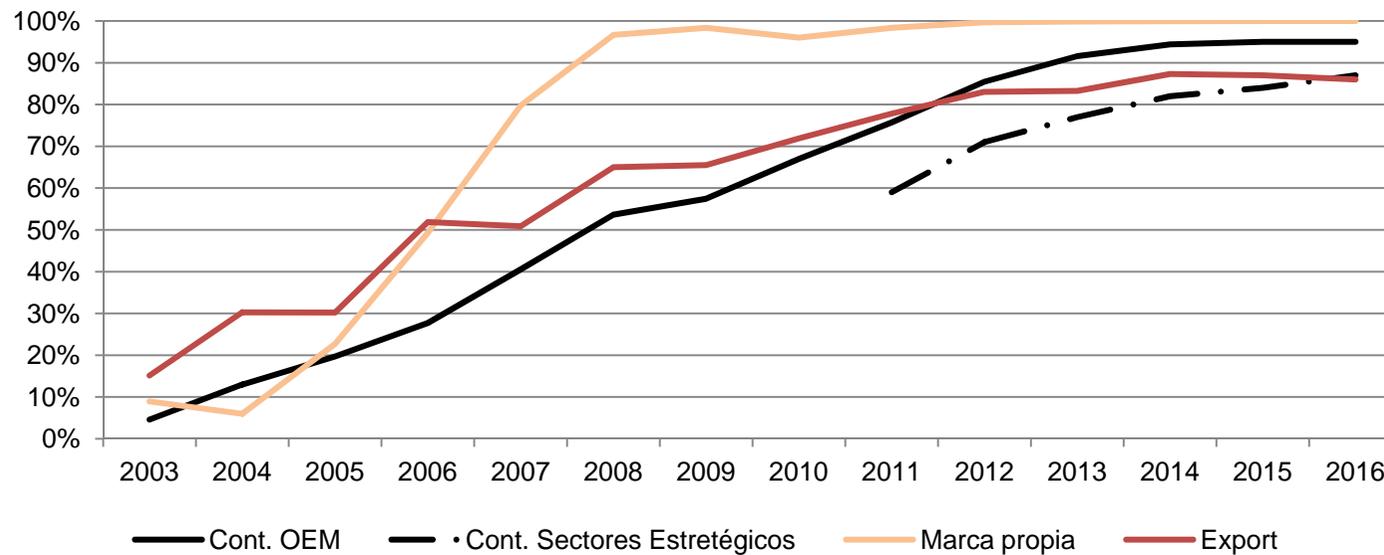
RODAMIENTO

- ✓ Es un cojinete formado por aros concéntricos, entre los que se intercala una corona o jaula que soporta los elementos rodantes (bolas, rodillos o agujas).
- ✓ Se trata de un elemento mecánico que reduce la fricción entre un eje en movimiento y las piezas conectadas a éste.
- ✓ Los rodamientos son elementos de precisión mecánica con un componente metalúrgico muy importante.
- ✓ Se clasifican en función de la forma geométrica de los elementos rodantes: CRB (Cylindrical Roller Bearing), TRB (Taper Roller Bearing), SRB (Spherical Roller Bearing), DGBB (Deep Groove Ball Bearing), NRB (Needle Roller Bearing).



- ✓ Basado en 5 elementos clave:
 - **Estrategia comercial** centrada en segmentación clientes: sectores específicos y volúmenes por referencia medio-bajos, donde márgenes más elevados. Elevado número de clientes en cada sector estratégico.
 - **Método comercial** muy sistematizado. 6 comerciales alcanzan ratios similares, método muy escalable.
 - **Diseño producto** mediante inversión sistemática en I+D.
 - Conocimiento técnico y experiencia que permite **implantar fabricas propias y desarrollar alianzas estratégicas con proveedores.**
 - Excelencia **servicio técnico** al cliente: Involucración en Ingeniería de Aplicaciones.

TIPOLOGÍA CONTRATACIÓN: OEM, SECTORES ESTRATÉGICOS, EXPORT Y NBI



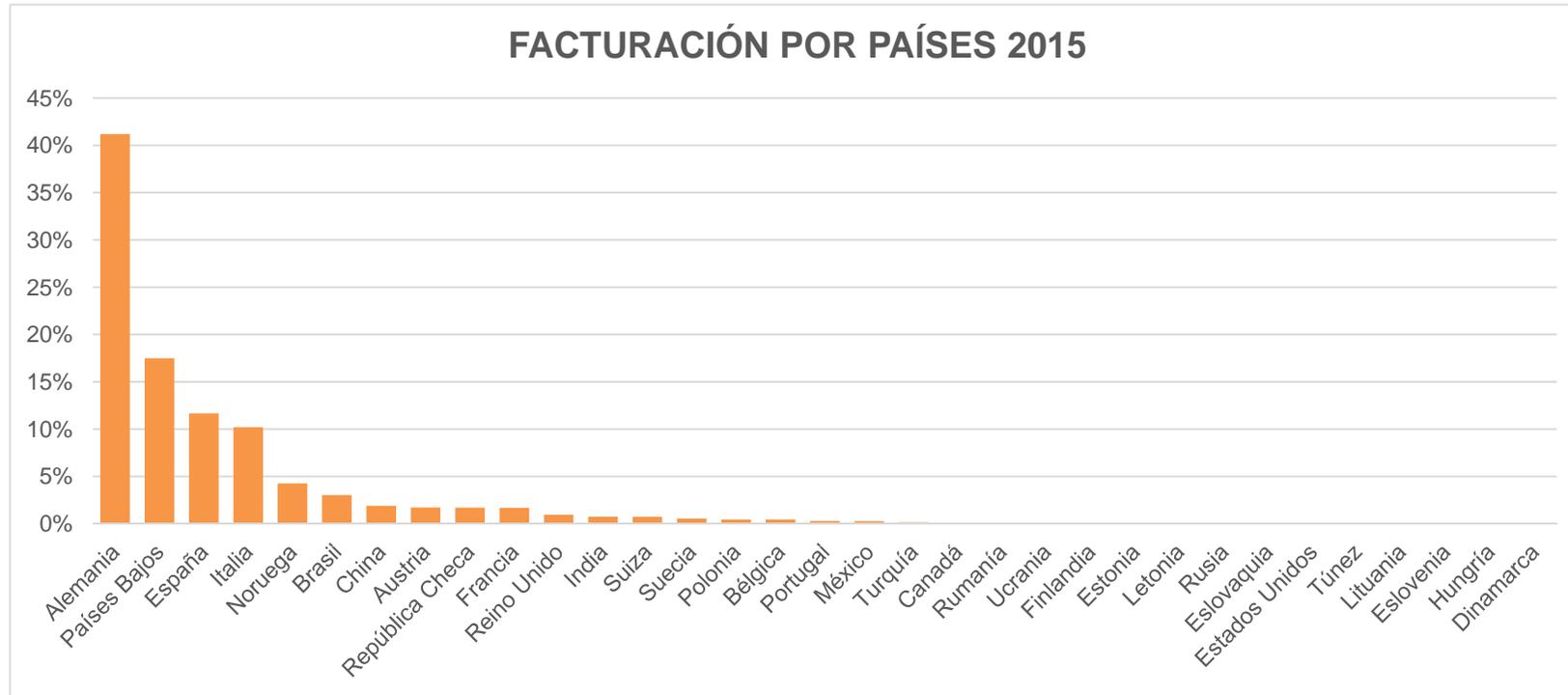
Hitos

H/2006: Multi-marca, multi-producto, España y distribuidores. Marca NBI subcontratada.

2006: Implantación fábrica en China. Marca NBI, OEM y exportación.

2015: 90% facturación en exportación. 70% facturación de contratos L/P.

DISTRIBUCIÓN VENTAS POR PAÍSES

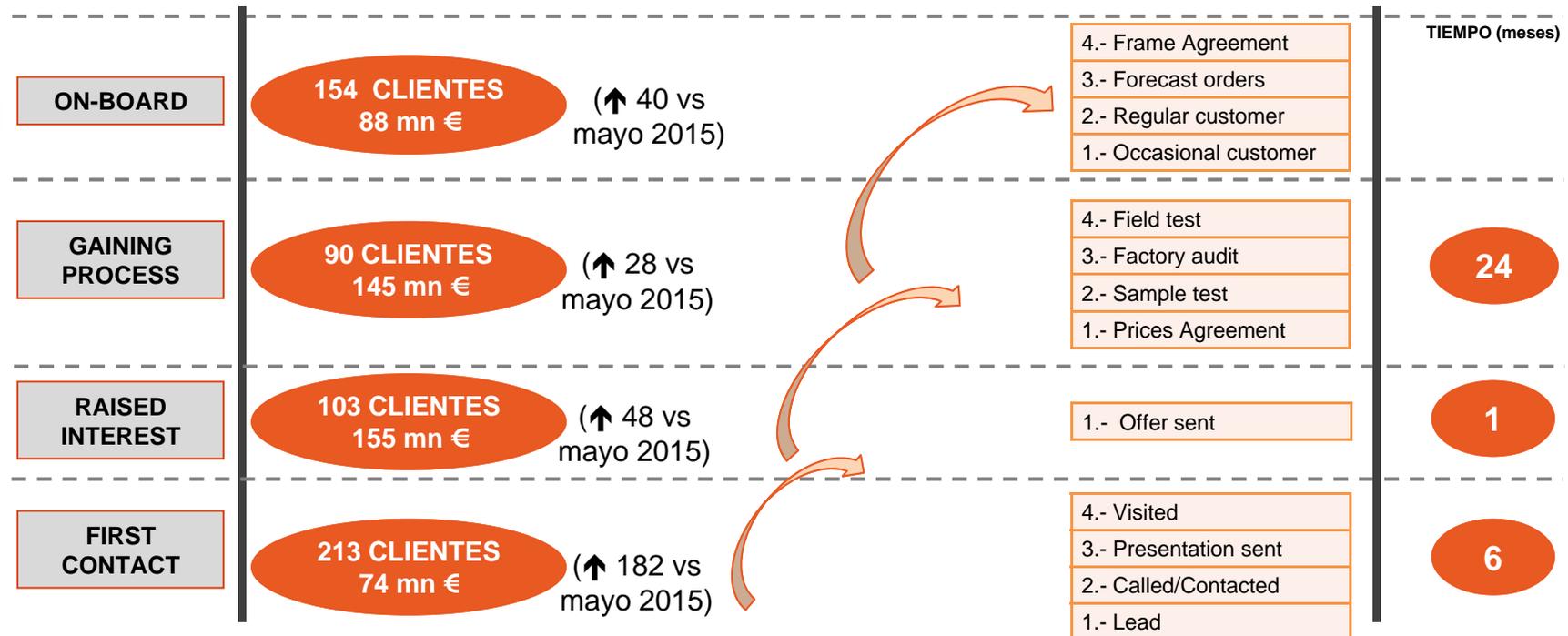


Principal país receptor rodamientos NBI es Alemania. Mercado caracterizado por demanda de productos de elevada calidad.

A4. DRIVERS CRECIMIENTO FUTURO

PROCESO HOMOLOGACIÓN

- ✓ Implantación Estrategia y Método Comercial en sept. 2010.
- ✓ 197 clientes con algún tipo de venta (Potencial 186 mn €). 154 clientes On-Board.
- ✓ Tiempo medio de homologación: 3 años.



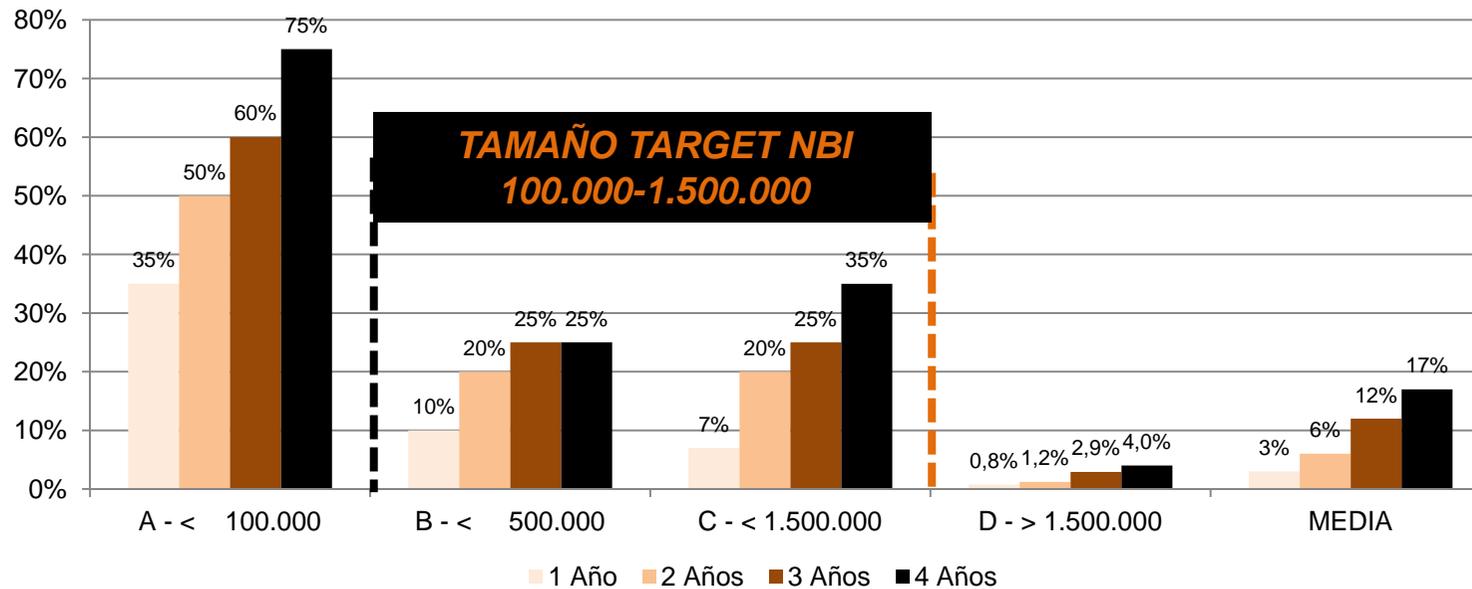
Proceso muy largo. Los clientes potenciales invierten muchos recursos de diferentes departamentos en completar proceso de homologación. Por cada referencia analizada: informe dimensional 5.000 euros, informe material 7.500 euros y test de vida 10.000-20.000 euros.

CLIENTES IDENTIFICADOS CON RELACIÓN COMERCIAL

TOTAL AÑO ACTUAL	
Nº	CONSUMO
560	462 mn €

TOTAL AÑO ANTERIOR	
Nº	CONSUMO
262	307 mn €

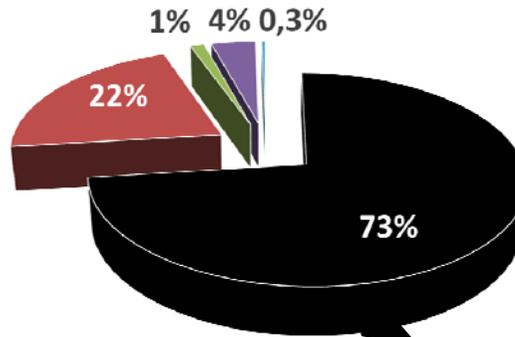
% PENETRACIÓN OEM ACTUALES VS AÑOS EN CARTERA VS CONSUMO POTENCIAL



CARTERA CLIENTES (consumo potencial 462 mn €)

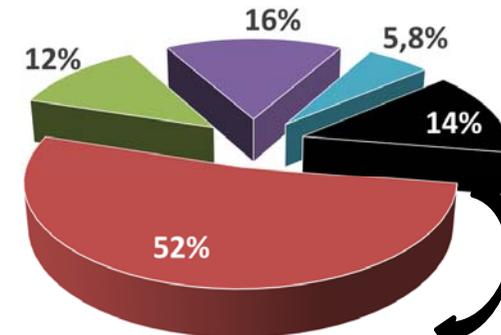
FACTURACIÓN POR SECTORES

- ELEVACION, MANIPULACION Y ALMACENAJE
- REDUCTORES Y TRANSMISION DE POTENCIA
- OIL & GAS
- COMPRESORES Y BOMBAS
- MAQUINARIA AGRICOLA



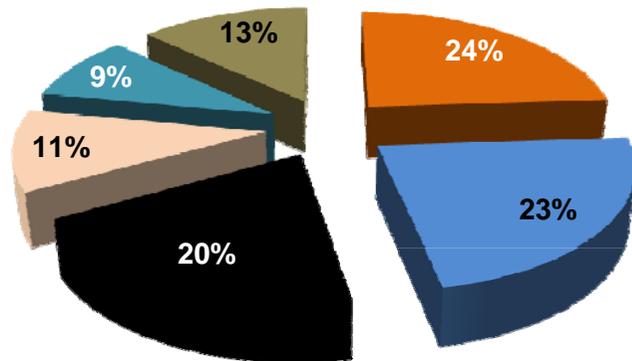
POTENCIAL POR SECTORES

- ELEVACION, MANIPULACION Y ALMACENAJE
- REDUCTORES Y TRANSMISION DE POTENCIA
- OIL & GAS
- COMPRESORES Y BOMBAS
- MAQUINARIA AGRICOLA



25% market share clientes con facturación
14% market share en clientes identificados

VENTAS POR TIPO RODAMIENTOS LIDER MUNDIAL



- SRB
- DGBB
- CRB
- TRB
- ACBB
- OTHERS

Elevado potencial en los sectores actuales en los que ya disponemos de clientes líderes como referencia. **Aplicar modelo** implantado en elevación al resto de **sectores estratégicos**.

Gama ya desarrollada 2013-2015 y nueva fábrica en Álava (SRB, TRB y SPB) incrementan el mercado objetivo en sector industrial **desde el 20% al 55%** del total.