

Nuovi Modelli di Business nel settore dei beni strumentali:

L'esperienza Microlease nel mercato della strumentazione elettronica di misura

Roberto Favaretto
© Microlease plc, Marzo 2012

Agenda

1. Breve presentazione di Microlease
2. Il Mercato della strumentazione elettronica di misura
3. Modelli tradizionali di acquisizione e di utilizzo
4. Il cost of ownership. I costi nascosti
5. L'offerta Microlease:
 - *Innovazione ed approccio a 360gradi lungo tutto il ciclo di vita del prodotto*
6. Esperienze e risultati. I benefici per il cliente
7. Prospettive e strategie di crescita. Note conclusive

1. Introduzione Microlease

- **Specialista in test e misura**
 - *Fondata nel 1979*
 - *Privata – MBO 2006, LDC e management*
 - *No. 1 in Europa e No. 4 nel mondo*
- **Dati essenziali**
 - *Fatturato previsto 2012 circa €120M*
 - *4,000 linee di prodotti di oltre 100 marchi*
 - *\$430M di strumentazione gestita*
 - *220 persone*
 - *Crescita del 30% per anno negli ultimi 5 anni (organica e tramite acquisizioni)*

2. Strumentazione di misura: Mercato di \$12Bn

Aerospace & Defense



Drivers: Reducing Govt spend due to economic crisis; homeland security programs

Market Growth: Flat to slightly down

Communications



Drivers: 4G/LTE (Wireless R&D); Smartphone explosion; China 3G (Wireless Manufacturing)

Market Growth: Mid to high single digits

Industrial, Computers, & Semiconductor

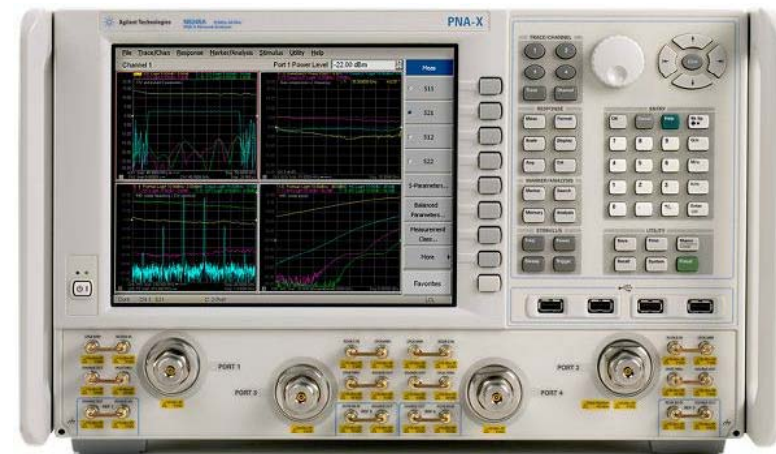


Drivers: Emerging markets (China); high speed digital demand driving need for technology refresh

Market growth: Mid single digits

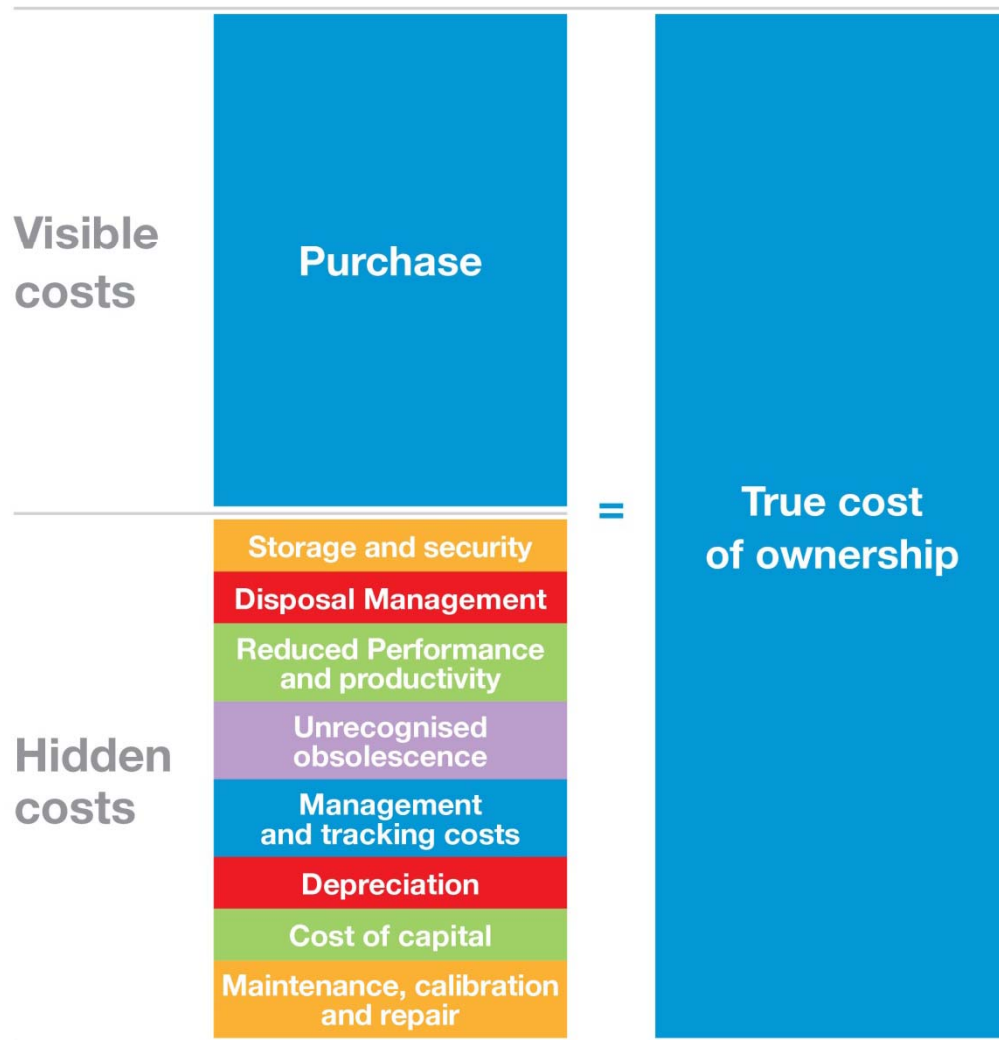
3. Modelli tradizionali di acquisizione e di utilizzo.

- Acquisto diretto
- Nel mercato, le alternative (noleggio e leasing) variano per geografia come percentuale delle vendite
 - *Stati Uniti, Asia, circa 15-20%*
 - *Inghilterra, Francia, circa 10%*
 - *Resto Europa, 1-4%*



- Nelle alternative, il leasing è predominante

4. Il cost of ownership. I costi nascosti.



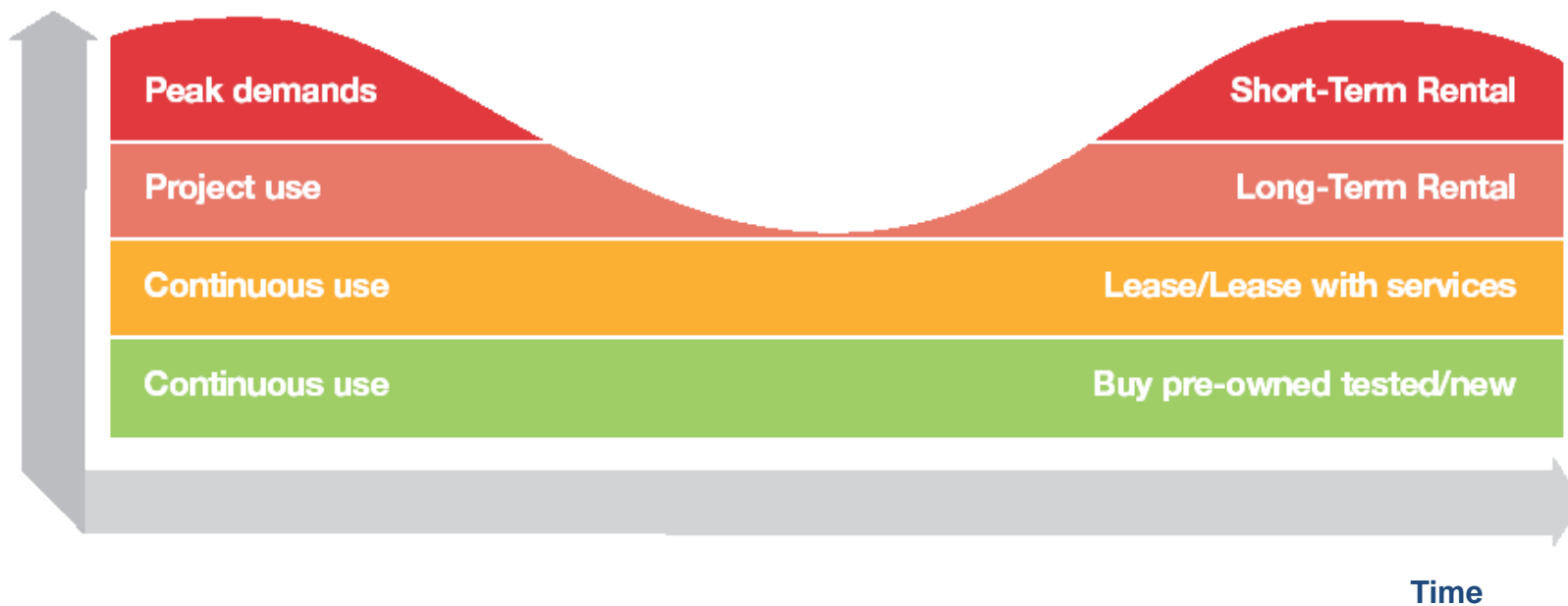
5. L'approccio Microlease: due domande

“Per quanto tempo
prevedo l'utilizzo dello strumento?”

“Come finanzierò l'utilizzo
di questo strumento?”

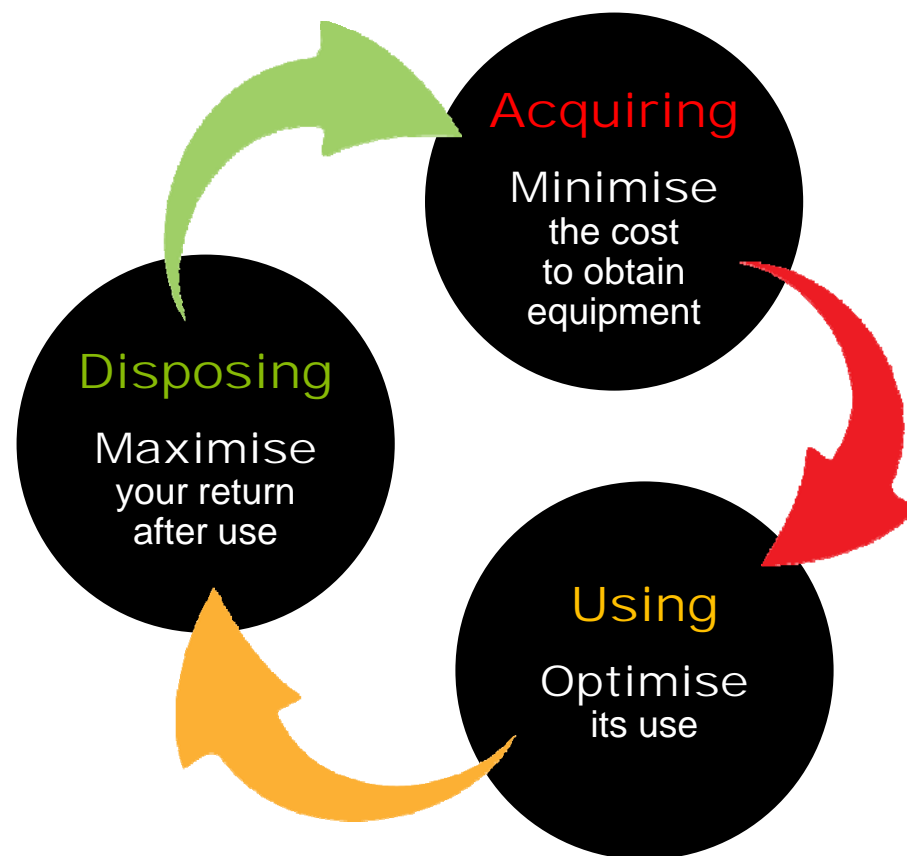
Trovare la soluzione giusta in funzione dell'utilizzazione

Equipment requirements



Pay per use, not for life

Esperti nella gestione della strumentazione a 360°



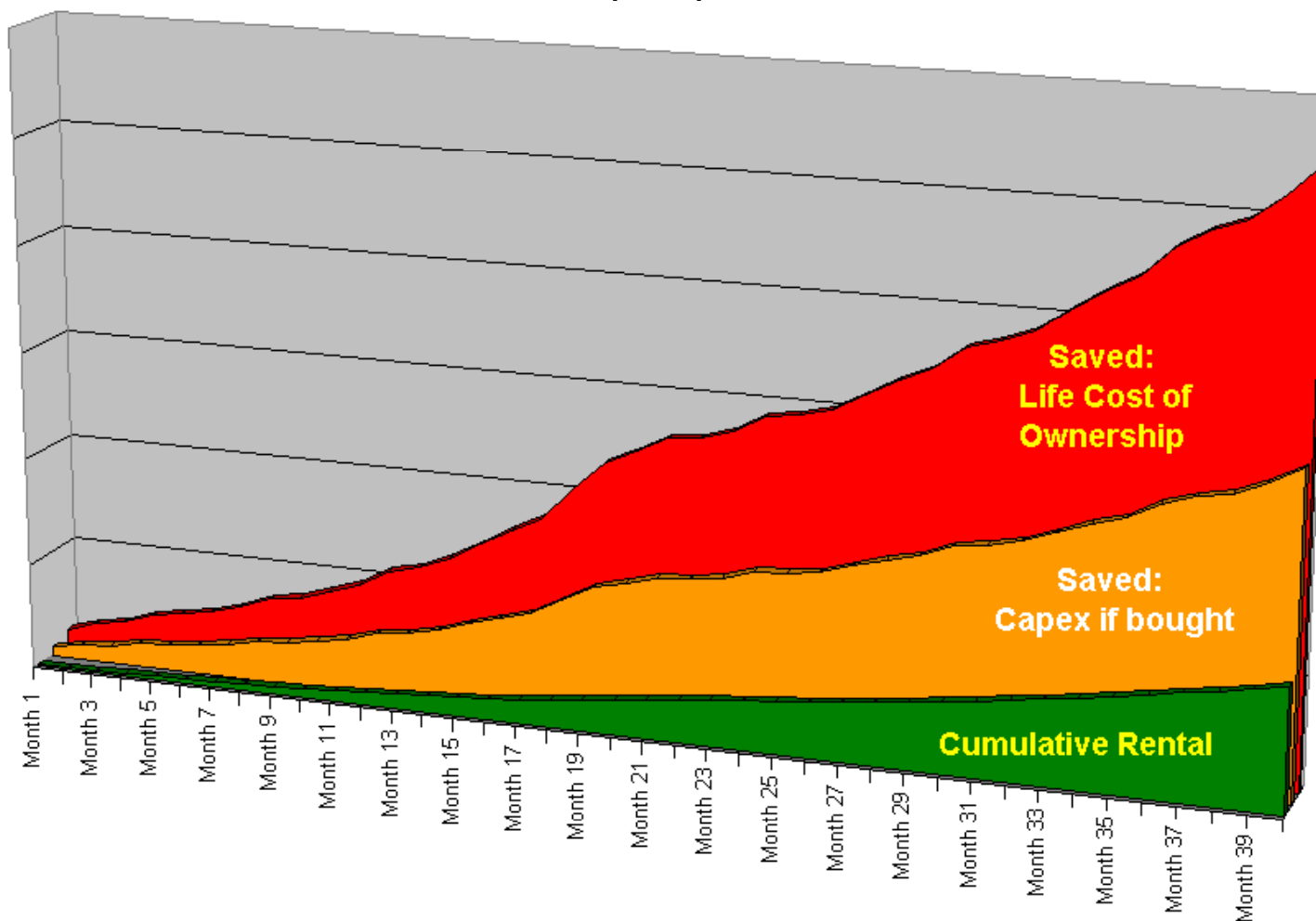
We help companies easily **OBTAIN** the equipment they need, optimise its use, and maximise return after use, **saving time and money** at every stage.

L'offerta Microlease

- Rent - *Flessibile, da una settimana a piu' anni*
- Buy New - *Agilent Technology Partner e distributore Multi-brand*
- Buy Used
- Equipment Disposal
- Asset Management
- Creative partnering with OEM
 - ***Rent-to-Buy** - 6/12 mesi con credito parziale del noleggio in caso di acquisto*
 - ***Divide by 12** - Forma di acquisto rateale*
 - ***Lease** - 3/5 anni, operativo, in cooperazione con società finanziarie*
 - ***Revenue sharing***

6. Esperienze e risultati. Caso: Scala dei risparmi – utente globale

- €44M di costi di ownership risparmiati in 3 anni



I benefici per il cliente.

Altre considerazioni: Benefici delle alternative

- Ridotti costi di ownership:
 - *Trasparenza dei costi*
 - *I costi fissi possono essere resi variabili*
 - *Recupero di capital budget quando lo strumento non serve più*
- Uso della strumentazione come se fosse acquistata
- Flessibilità:
 - *Se le esigenze cambiano si possono rivedere i costi*
 - *Se la tecnologia cambia, ci si può adattare facilmente*
- Ci possono essere benefici fiscali per l'azienda
- Utilizzo più razionale del capital budget

7. Note conclusive

1. Breve presentazione di Microlease
2. Il Mercato della strumentazione elettronica di misura
3. Modelli tradizionali di acquisizione e di utilizzo
4. Il cost of ownership. I costi nascosti
5. L'offerta Microlease:
 - *Innovazione ed approccio a 360gradi lungo tutto il ciclo di vita del prodotto*
6. Esperienze e risultati. I benefici per il cliente
7. Prospettive e strategie di crescita. Note conclusive