



The International
Commodities Club

44th
FARO
MEETING

RISK
MANAGEMENT
INTELLIGENCE

EUROPEAN AUTOMOTIVE MATERIALS

Lo stato della competizione tra: Alluminio, Acciaio, Magnesio,
Carbonio e altre soluzioni innovative.



Quando

10|11 Marzo 2016

Location

Museo FERRARI

Dove

Maranello Italy

**DRIVER DI SCELTA E SFIDE PER I PRODUTTORI
EUROPEI DI AUTO**

**LO SCENARIO DI MERCATO EUROPEO
E MONDIALE**

**FORNITORI DELLA FILIERA AUTOMOTIVE:
I TEMI CALDI SUL PIATTO**

I PROGETTI DI LIGHTWEIGHTING

SOSTENIBILITÀ: UN MUST PER IL SETTORE

Il convegno vedrà la partecipazione di esponenti
dell'intera filiera automotive.

INFO E REGISTRAZIONI

www.faroclub.com • +39 030 3757611 • faro@faroclub.com

IL SECONDO GIORNO
E' DEDICATO ALL'ANALISI
E AGGIORNAMENTO SU:
Economia Globale
Trend mercati commodity
Strategie di Risk Management
Dinamiche di prezzo

44th FARO Club Meeting

10 / 11 Marzo 2016 | Museo Ferrari, Maranello (IT)

L'INDUSTRIA EUROPEA DELL'AUTOMOTIVE: STATO DELL'ARTE

L'UE è tra i maggiori produttori mondiali di veicoli a motore e fornisce un importante contributo al PIL Europeo. E' un attore globale in grado di offrire prodotti di qualità 'made in Europe' in tutto il mondo.

17,2 MILIONI DI AUTO, FURGONI, CAMION E AUTOBUS PRODOTTI

12,9 MILIONI DI ADDETTI

TURNOVER: 6,3% DEL PIL EUROPEO

€95,1 MILIARDI DI SURPLUS COMMERCIALE

IL MAGGIOR INVESTITORE PRIVATO IN RICERCA E SVILUPPO : PIU' DI €41,5 MILIARDI

(Fonte: www.acea.be)

DRIVER DI SCELTA E SFIDE PER I PRODUTTORI EUROPEI DI AUTO

Riduzione delle emissioni di CO2

Esigenze di sicurezza → Obblighi di legge, o per il consumatore

Connettività, pilota automatico

Richieste ed esigenze del cliente finale → GPS, optional...



TARGET DI EMISSIONE DI CO2

Entro il 2021 i produttori europei dovranno ridurre le emissioni a 95 g di CO2 per chilometro per autovettura.

Fonte: ACEA

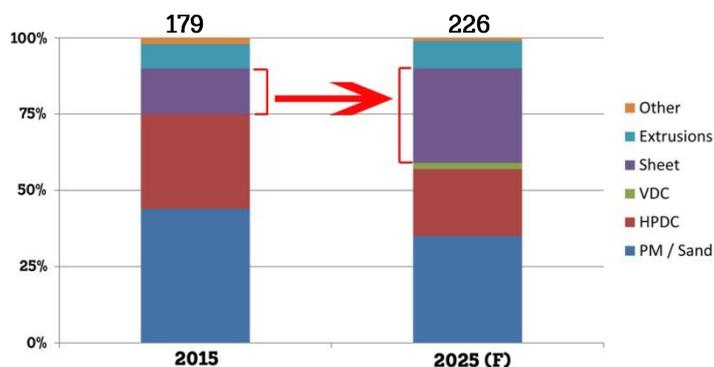
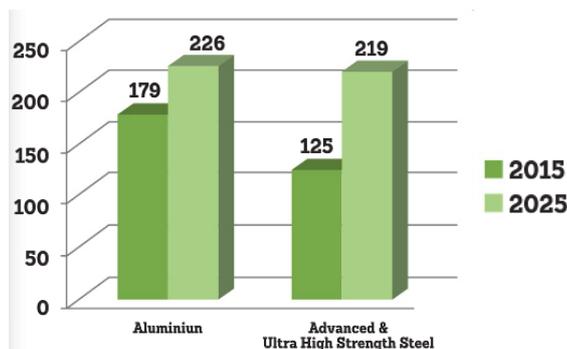
MATERIALI

- ✓ Alluminio
- ✓ Acciaio
- ✓ Fibra di Carbonio
- ✓ Fibra di Vetro
- ✓ Magnesio
- ✓ Compositi

IMPATTO SUI COSTI → RISK MANAGEMENT INTELLIGENCE



ALLUMINIO VS. ACCIAI ALTO RESISTENZIALI: UNA COMPETIZIONE AGGRESSIVA



2015 vs. 2025 (F):

Contenuto (kg) di Alluminio e Acciai Alto Resistentziali (AHSS and UHSS) per veicolo.

Raddoppiamento del contenuto (kg) di foglio di Alluminio per veicolo in 10 anni.

Fonte: Ducker Worldwide | 2015

44th FARO Club Meeting

10 / 11 Marzo 2016 | Museo Ferrari, Maranello (IT)

HIGH-QUALITY CONTENTS

Il 44° MEETING FARO OFFRE:

- ✓ **FOCUS VERTICALE “EUROPEAN AUTOMOTIVE MATERIALS”**
 - Lo **scenario di mercato europeo e mondiale** – il ruolo dei **paesi emergenti**
 - **Iran**: il mercato auto più grande del **Medio Oriente**. Quali opportunità apre la fine delle sanzioni?
 - Driver di **scelta dei materiali** e sfide per i produttori europei di auto
 - La competizione tra **acciaio e alluminio** e **gli altri materiali**
 - **Sostenibilità e lightweighting**: must per il settore.
 - **Fornitori automotive**: le sfide per i prossimi 10 anni
 - **Elettrificazione** delle funzioni; Nuovi modi di produrre – Presenza globale
 - **Auto elettrica**: un progetto 100% made in italy.
- ✓ **QUADRO MACRO-ECONOMICO E VIEW SUI MERCATI INTERNAZIONALI**: nuove prospettive, polso del mercato e trend dei settori grazie agli interventi dei maggiori economisti ed esperti sul campo
- ✓ **SCENARIO DEL MERCATO DEI METALLI**
- ✓ **ANALISI INTERMARKET**: esplorazione dei trend dei mercati delle materie prime energetiche, alimentari e dei metalli, attraverso il contributo dei più illustri analisti internazionali.
- ✓ **OUTLOOK MATERIE PRIME**:
 - Non Ferrosi
 - Acciaio e materie prime Ferrose
 - Materie Plastiche
 - Valute
- ✓ **KERB TIME**: esclusivo dibattito tra operatori dei vari comparti di mercato, per confrontarsi sulle problematiche contingenti, le soluzioni adottate e gli strumenti utilizzati
- ✓ **RISK MANAGEMENT STRATEGIES**
- ✓ **MEETING ONE-TO-ONE**

I RELATORI

- ✓ **MANAGER ED INGEGNERI DI CASE AUTOMOBILISTICHE**
- ✓ **FORNITORI DI MATERIA PRIMA E DI COMPONENTI DI PRIMO IMPIANTO**
- ✓ **ANALISTI ED ESPERTI DEL COMPARTO COMMODITY**
- ✓ **ECONOMISTI INTERNAZIONALI**
- ✓ **IMPRENDITORI DI AZIENDE IMPEGNATE NEL RICICLO DEI METALLI**
- ✓ **FARO BOARD**, il team composto da produttori e trasformatori dei diversi comparti, che attraverso incontri periodici e tavoli di discussioni sono in grado di esprimere la situazione attuale di mercato e dell'industria.

Il coro per l'aggiornamento puntuale di cui ha bisogno la tua azienda.

44th FARO Club Meeting

10 / 11 Marzo 2016 | Museo Ferrari, Maranello (IT)

STRONG EMOTIONS

LOCATION D'ECCEZIONE: Museo Ferrari, Maranello

Completamente rinnovato e ampliato, il Museo Ferrari di Maranello anticipa quelli che saranno i musei del futuro: non il polveroso racconto del passato, ma una straordinaria esperienza nel mondo Ferrari, dove le macchine storiche e la storia sono la premessa per capire e conoscere i modelli di oggi, i contenuti e le tecnologie della Formula 1 e l'orientamento verso il futuro.

Questa esperienza è composta, oltre che da vetture, da grandi schermi e filmati del presente e del passato della storia della Marca.



FARO ti offre l'opportunità di provare il brivido della Formula 1, grazie allo speciale Social Program!

SOCIAL PROGRAM

EMOZIONI IN PISTA

Autodromo di Modena

Esperienza in autodromo su Ferrari 458 Challenge racing.

La pista oggi rappresenta una delle cornici più suggestive ed emozionanti per scoprire i propri limiti.

L'Autodromo di Modena realizza il vostro sogno di varcare i cancelli di una pista offrendo la possibilità di guidare vetture supersportive.

HAPPY CIRCLE

Alla scoperta dei dintorni di Maranello, degustando specialità gastronomiche

L'Happy Circle, con partenza da Maranello, è un viaggio attraverso l'eccellenza del Parmigiano Reggiano e dell'aceto balsamico.

(Si rende noto che le fabbriche visitate possono subire variazioni per esigenze organizzative).

Per maggiori informazioni e adesione al Social Program, contattare la Segreteria FARO segreteria@faroclub.com

44th FARO Club Meeting

10 / 11 Marzo 2016 | Museo Ferrari, Maranello (IT)

HIGH-LEVEL INDIVIDUAL RELATIONSHIPS

OPPORTUNITA' DI SPONSORSHIP

Entrare a far parte del Club FARO significa diventare un nodo di una rete di business e relazioni uniche. Il network FARO offre numerose opportunità di visibilità e di espansione del proprio business.

Grazie al network, è infatti possibile:

- Creare una rete di **Advisor**.
- Trovare **collaboratori, clienti e fornitori**, espandendo la propria rete di conoscenze.
- Mettere in luce la propria azienda, aumentando la **brand awareness**.

Opportunità disponibili:

- Main sponsor, il protagonista del Meeting Club FARO
- Sponsor annuale Club FARO o sponsor di un singolo meeting
- Desk di esposizione
- Refreshment break sponsor
- Delegate lunch sponsor
- Networking dinner sponsor



Hai una nuova idea di sponsorship?

Contattaci! Saremo felici di collaborare!

Per opportunità di sponsorship e visibilità, contattare Chiara Boizza:

Tel. 0303757611 – E. chiara.boizza@faroclub.com – www.faroclub.com

FARO OPEN: IL NETWORK DELLE MATERIE PRIME

FARO OPEN nasce sulla base dei concetti di open society.

E' l'iniziativa di FARO Club, che affianca le sessioni di Meeting riservate ai Partner del Club.

Partecipa all'evento per appuntamenti di business, beneficiando del network condiviso.

A chi si rivolge: a tutte le aziende che non sono direttamente interessate ai contenuti di FARO Meeting perché non subiscono direttamente gli impatti dei prezzi delle materie prime; alle aziende di servizi che vogliono entrare nel network di FARO; a coloro che desiderano cogliere l'opportunità di incontrare in un sol giorno tutti i Partner del Club; e, non ultimi, proprio ai Partner, i quali possono richiedere uno spazio per svolgere la loro giornata lavorativa incontrando clienti o fornitori.





Giovedì 10 Marzo

Location: Museo Ferrari, Maranello (Modena)

PRIMA GIORNATA - EUROPEAN AUTOMOTIVE MATERIALS

08:30 Registrazione e Welcome Coffee

09:15 Opening e saluto di benvenuto
Paolo Kauffmann - Founder **FARO**

09:30 **ZERO EM1: l'auto elettrica 100% made in Italy**
Erik Tazzari - President, Tazzari EV - **Tazzari Group**

Moderatore: *Claudio Mus* - Technical - R&D Director, **Endurance Fondalmec**

LO SCENARIO DI MERCATO EUROPEO E MONDIALE - AUTOMOTIVE 2025

I numeri dell'industria globale e le prospettive di sviluppo.

Il nuovo ruolo per i paesi emergenti

Iran: il mercato auto più grande del Medio Oriente. Quali opportunità apre la fine delle sanzioni?

Roberto Vavassori - Presidente, **CLEPA - European Association of Automotive Suppliers**

Pete Kelly - Managing Director, **LMC Automotive**

Mohamad Reza Najafi Manesh - Board Member, **Iranian Auto Parts Manufacturers Association**

11:00 Refreshment Break e One To One Meeting

Sponsored by **INTEL FCStone**

DRIVER DI SCELTA E SFIDE PER I PRODUTTORI DI AUTO

Riduzione delle emissioni di CO2, sicurezza, connettività, pilota automatico,

Panel Discussion

M. Scott Ulnick - Chairman & Managing Principal, **Ducker Worldwide**

Fabio D'Aiuto - Responsabile Dipartimento Metals, **CRF (FCA Company)**

Catherine Athènes - Marketing Director, Packaging and Automotive Rolled Products, **Constellium**

Vincenzo Lanteri - Global Account Manager, **ArcelorMittal Europe Flat Carbon Auto**

13:00 Buffet Lunch

SOSTENIBILITA' E LIGHTWEIGHTING: MUST PER IL SETTORE

L'impatto ambientale dei diversi materiali e dei relativi utilizzi

Confronto tra acciaio, ghisa, alluminio, magnesio, fibre di carbonio - Comparazione dei costi

Piero Parona - Al Alloys R&D Manager, **RAFFMETAL Spa**

Klaus Decking - Head of New Business Development and Marketing, **Georg Fischer Automotive**

15:15 Refreshment Break e One To One Meeting

FORNITORI DELLA FILIERA AUTOMOTIVE: LE SFIDE PER I PROSSIMI ANNI

Elettrificazione delle funzioni - Nuovi modi di produrre - Innovazione e presenza globale

Panel Discussion

Quali caratteristiche servono oggi per essere aziende tier1 o tier2?

Piergiorgio Balbo - Executive Vice President Operations, **FIAMM Spa**

Lorenzo Minoni - Board Member, **EGM Group**

Florenzo Vanzetto - Presidente, **VRM Spa**

Factory 4.0 - Le tecnologie del manifatturiero 4.0 e la fabbrica intelligente

Alessandro Marini - CSMT - Cluster Manager, **Associazione Fabbrica Intelligente Lombardia**

DINAMICHE DI PREZZO DEI MATERIALI AUTOMOTIVE: COME DIFENDERE I MARGINI

Attività di Risk management per gli utilizzatori di metallo nell'industria automotive

Con la partecipazione del **London Metal Exchange**

18:30 Chiusura lavori prima giornata

E' disponibile il servizio di traduzione simultanea in e

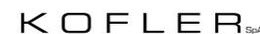
NETWORKING TIME

20:00 Networking Dinner

Sponsor



Partner





10 - 11 MARCH 2016 | Maranello

AGENDA

Venerdì 11 Marzo

Location: Museo Ferrari, Maranello (Modena)

SECONDA GIORNATA - ECONOMIC BRIEFING

08:30 Registrazione e Welcome Coffee

09:15 Apertura lavori

KERB TIME

Panel di discussione presentato dal Board di FARO, durante il quale gli operatori dei diversi mercati si confrontano sulle problematiche, le soluzioni adottate e gli strumenti utilizzati.

Temi di discussione:

Rame e Leghe, Zinco e Piombo

Alluminio primario e secondario

Acciaio e rottami

Energy

Coordinatore e moderatore:

Roberto Cavani - **Sit Spa**

Panellist:

Piero Lagattolla - **Cauvin Metals Srl**

Laura Montelatici - **KME Italy Spa**

Paolo Menossi - **Global Consulting Team**

Romano Pezzotti - **Fersovere Srl**

Riccardo Tomasoni - **Edlo Energy Spa**

11:00 Refreshment Break e One To One Meeting

ANALISI INTERMARKET - OUTLOOK COMMODITY

Live Intermarket Analysis

I mercati delle commodity e le valute: analisi tecnica e correlazioni

Paolo Kauffmann - Founder **FARO**



Outlook Metalli Non Ferrosi

David Cherrett - Chief Commodity Strategist, **Noble Group**

Outlook Materie Prime Ferrose e Acciaio

Emanuele Norsa - Managing Editor, **Platts SBB**

13:00 Buffet Lunch

Outlook Materie Plastiche

Ezio Filippi - Chief Representative, **ChemOrbis Italia**

Outlook Valute

Andrea Guarneri - Trader, **Kommodities Partners Sa**

15:00 Refreshment Break e One To One Meeting

QUADRO MACRO

View sull'economia mondiale: Europa - America - Asia - Cina

Arrigo Sadun - President of **TLSG, International Advisors**

E' disponibile il servizio di traduzione simultanea in  e 

17:00 Chiusura lavori

Arrivederci al 45th FARO Meeting | 23-24 Giugno | Cantieri Riva, Sarnico (Bg)

Patrocini



ASSOFERMET



Associazione Italiana per lo sviluppo degli acciai inossidabili



European Association of Automotive Suppliers



Confindustria Metalli



Magnesium Network



RICREA



10 - 11 MARCH 2016 | Maranello

FORM DI REGISTRAZIONE

44th FARO INCOMING @ Museo Ferrari, Maranello

Partecipazione a tutte le sessioni del meeting del 10/11 Marzo.
Colazioni di lavoro e coffee break, networking time e dinner
(Pernottamento escluso. Sistemazione alberghiera disponibile su richiesta)

Early Bird: entro il 05/02/2016

- Euro 1500,00 + IVA 22%
Dopo il 05/02/2016
 Euro 1800,00 + IVA 22%
 Secondo partecipante: 10% sconto

44th FARO MEETING - SINGOLA GIORNATA

Partecipazione alle sessioni di una sola giornata del Meeting, il 10 o 11 Marzo.
Giorno 1: Speciale European Automotive Materials
Giorno 2: Economic Briefing
(Pernottamento escluso. Sistemazione alberghiera disponibile su richiesta)

Early Bird: entro il 05/02/2016

- Euro 790,00 + IVA 22%
Dopo il 05/02/2016
 Euro 950,00 + IVA 22%
Scegliere:
 Giorno 1 Giorno 2

ISCRIZIONE

- Inviare via Fax la scheda di iscrizione unitamente all'attestazione di pagamento, al numero: 030 6591886
- Inviare via Email la richiesta scrivendo a segreteria@faroclub.com

CLAUSOLE PARTECIPAZIONE**Pagamento**

L'iscrizione può essere confermata solo al ricevimento del pagamento. Se il saldo non viene effettuato prima dell'evento, Kes Srl emetterà fattura per l'importo dovuto con pagamento Rimessa Diretta.

Disdetta-Rinuncia

L'eventuale disdetta di partecipazione all'evento dovrà essere comunicata via email o fax a Kes Srl entro e non oltre il 12 Febbraio 2016. In caso di cancellazione oltre tale termine ovvero di mancata partecipazione la quota versata NON è rimborsabile. Sarà accettato un sostituto purché il nominativo venga comunicato via email o fax almeno tre giorni prima della data dell'evento. Per cause non prevedibili, Kes Srl si riserva il diritto di modificare programma, relatori, modalità didattiche, sede e date dell'evento. Non potrà essere ritenuta responsabile per il pagamento di rimborsi o danni.

TUTELA DATI PERSONALI

Si informa il partecipante ai sensi del D.Lgs 196/03 che i suoi dati personali saranno trattati in forma automatizzata da Kes Srl per l'adempimento di ogni onere relativo alla sua partecipazione all'evento (incluso l'inserimento nelle liste pubbliche dei partecipanti al meeting), per finalità statistiche e per l'invio di materiale promozionale. Non saranno trasferiti a terzi. Il conferimento è facoltativo; in mancanza, tuttavia, non sarà possibile dar corso al servizio. In relazione ai Dati il partecipante ha diritto di opporsi al trattamento sopra previsto. Titolare del trattamento è Kes Srl con sede a Como, in Piazzale Gerbetto, 6 - email segreteria@faroclub.com. Nei suoi confronti il partecipante potrà esercitare tutti i diritti previsti (accesso, modifica, cancellazione, opposizione al trattamento). Durante il convegno saranno scattate fotografie e girati filmati dei partecipanti che verranno utilizzati per attività promozionali (es. siti internet, comunicati stampa, brochure). Se non intende prestare il proprio consenso a essere ripreso il partecipante barri questa casella

REGISTRAZIONE

L'iscrizione si intende perfezionata al momento del ricevimento del presente modulo debitamente compilato e sottoscritto per accettazione. Kes Srl emetterà fattura e ne invierà copia al partecipante/azienda.

Nome:	Cognome:
Funzione:	
Telefono:	Cellulare:
E-mail:	
Azienda:	
Indirizzo di fatturazione:	
Città:	Provincia:
CAP:	Nazione:
Telefono azienda:	Fax:
P.IVA:	Settore attività:

MODALITA' PAGAMENTO - VI PREGHIAMO DI TRASMETTERE IL PAGAMENTO INSIEME ALLA SCHEDA

La quota deve essere pagata in anticipo a mezzo:

- BONIFICO BANCARIO intestato a Kes Srl

Presso UBI BANCO DI BRESCIA - IBAN IT59U0350011200000000065278 - SWIFT BCABIT21

Causale: Partecipazione Meeting FARO Marzo 2016 per (nome/i partecipante/i)

- CARTA DI CREDITO - Contattaci all'indirizzo segreteria@faroclub.com per le istruzioni di pagamento

PERNOTTAMENTO

Abbiamo selezionato alcune strutture vicine alla location, con le quali sono state concordate tariffe speciali (DUS, trattamento B&B). Per usufruirne, fare riferimento a: 44esimo Meeting FARO e procedere in autonomia con la prenotazione. Le spese alberghiere sono a carico del partecipante. La segreteria di FARO Club non è responsabile delle prenotazioni.

In alternativa, le consigliamo di visitare www.hotel.info/it/ per scegliere tra le numerose strutture alberghiere vicine alla location.

HOTEL MARANELLO PALACE**** - <http://www.hotelmarnellopalace.com/it/> | Maranello

HOTEL PLANET**** - <http://www.planethotel.org/> | Maranello

HOTEL ARTHUR**** - <http://www.hotelarthur.it/> | Solignano Nuovo Castelvetro

HOTEL LEON D'ORO**** - <http://www.hotel-leondoro.it/> | Sassuolo

HOTEL EXECUTIVE**** - <http://www.hotel-executive.eu/> | Fiorano Modenese

Per conoscere le tariffe riservate, cancellation policy, distanza da location e contatti, visitare:

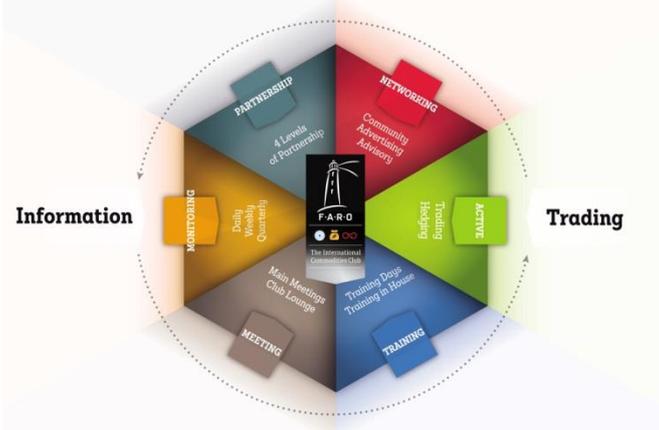
<http://www.faroclub.com/ita/events.php?id=66#materiali>

Accettiamo tutti i termini di partecipazione.

Data _____ Firma e timbro _____

Inviare a FARO entro il 26 Febbraio 2016

segreteria@faroclub.com +39 0306591886 Per informazioni tel +39 030 3757611



La piattaforma globale
per l'analisi,
il trading e
l'hedging
delle commodity.



SHARING COMMODITY CULTURE

Cos'è FARO

MONITORING

Ogni giorno



- **Appuntamento** con i mercati.
- Le informazioni utili via e-mail per iniziare la giornata.

Ogni Lunedì alle 14:30



- **In diretta web nella tua azienda.**
- L'appuntamento con l'**analisi intermarket**, trend e strategie d'acquisto.

Tutti i Lunedì



- Il punto della situazione, in un unico documento di sintesi
- Monitoraggio previsioni, trend mercati e valute, strategie d'acquisto.

Tutte le settimane



- Report di analisi tecnica: indicatori di **volatilità**, **trend dei mercati**, informazioni essenziali per operare sul mercato fisico.
- **Prezzi cash** in euro/USD.
- **Prezzi forward** e medie.

MEETING



Meeting Main

- > Location dell'eccellenza industriale.
- > **Economisti, analisti ed esperti** del mercato finanziario e di approvvigionamento.

FARO Open il network delle materie prime

Partecipare all'evento per appuntamenti di business, beneficiando del network condiviso.

- > CPO
- > CFO
- > CEO

di aziende operanti nell'ambito della produzione, trasformazione, commercio e utilizzo di **metalli ferrosi e non ferrosi**, nonché dei comparti **green, energy e food**.

Club Lounge nell'ambito dei principali eventi internazionali di settore

- > Opportunità uniche di Networking per i Sales Manager.

TRAINING



Formazione e aggiornamento

- > **Workshop** di aggiornamento verticale e formazione.
- > **Webinar**.
- > **Formazione in-house** e personalizzate
- > **Commodity Coaching**.

Formazione continua per l'intero management:

- Funzionamento Borsa LME.
- Strumenti di Copertura.
- Strategie di Hedging.
- Analisi Tecnica.
- Metodo S.F.E.R.A e Ruolo dell'Emotività.

ACTIVE



Trading di metallo fisico

Il **supporto alle scelte operative nel momento delle decisioni di trading** accompagnato da analisi macroeconomiche e tecniche.

L'esperienza e la metodologia sviluppate nel corso degli ultimi 25 anni hanno consentito un **risparmio medio del 10%**, scegliendo i momenti migliori di **fissazione dei prezzi delle merci, valute e relative coperture**.

FARO è in grado di offrire i migliori prezzi sui principali metalli ferrosi e non ferrosi e la consegna di warrant per il materiale depositato presso i magazzini del LME.

PARTNERSHIP



FARO Global Platform offre un percorso di crescita e condivisione della metodologia e dei valori legati al mondo delle materie prime attraverso numerose attività.

NETWORKING

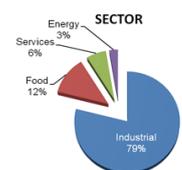
Entrare a far parte del Club FARO significa diventare un nodo di una rete di business e relazioni uniche.

> Il network FARO ti consente di:

- Creare un network di consulenti esperti.
- Trovare partner, clienti e fornitori.
- Far conoscere la tua azienda e il tuo brand.

Per chi è il Club FARO

- CPO
- CFO
- CEO



di aziende operanti nell'ambito della produzione, trasformazione, commercio e utilizzo di metalli ferrosi e non ferrosi, nonché dei comparti green, energy e food.