



CAREL

Global company, local presence,
international support

Company profile

Mirco Cauz

July 4th, 2024



our Vision

Being the innovation our planet needs
through solutions for the Climate Control Industry.
Driven by knowledge, inspired by human well-being.
Now and for future generations.

our Mission

We lead the evolution of control technology for air conditioning & refrigeration and of indoor air quality.

Our products & services support customers with the most efficient & sustainable solutions.

Data processing provided by our analytics platform enables valuable customer services throughout the system's life cycle.

We operate in attractive niches across a wide range of end-markets...

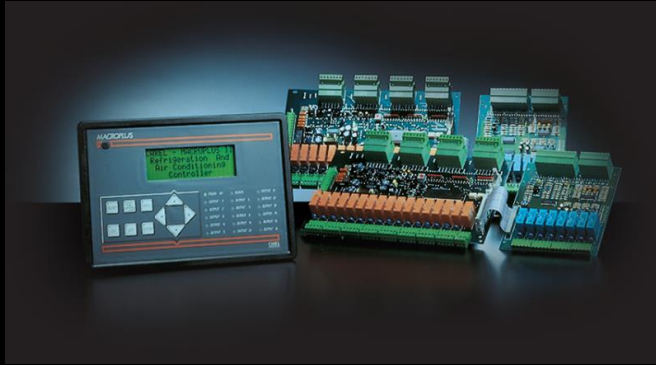
HVAC			REFRIGERATION	
INDUSTRIAL	RESIDENTIAL	COMMERCIAL	FOOD RETAIL	FOOD SERVICE
 <p>DATA CENTERS</p>	 <p>RESIDENTIAL</p>	 <p>SHOPPING CENTERS</p>	 <p>CONVENIENCE STORES</p>	 <p>RESTAURANT CHAINS</p>
 <p>INDUSTRY AND PROCESS</p>		 <p>OFFICE SPACE</p>	 <p>HYPERMARKETS</p>	 <p>REFRIGERATED MERCHANDISERS</p>
 <p>PHARMA AND FOOD</p>		 <p>RECREATIONAL</p>	 <p>WHOLESALE</p>	



Un po' di storia...



Some history...



Poiché CAREL all'epoca aveva un solo cliente, volevamo trovare una via d'uscita da questa situazione e quindi **cercavamo soluzioni innovative che ci permettessero di servire più clienti senza la necessità di aumentare il numero di progettisti necessari** per soddisfare le esigenze dei singoli clienti



Cosa ha spinto CAREL ad entrare nel mercato dell'umidificazione?

Negli anni '70 l'attività di CAREL era la fornitura di quadri elettrici a Hiross, leader europeogli umidificatori installati su queste unità modulari prodotte da Hiross e ha avuto notevoli problemi in termini di manutenzione e affidabilità.

Some history...



Tra il 1998 e il 1999 è entrato in funzione il cosiddetto Centro di Ricerca Termodinamica, o più precisamente il **Centro di Ricerca per le applicazioni HVAC/R**. All'epoca era già evidente la strategia di CAREL di focalizzarsi sulle applicazioni e sulle esigenze dei clienti, soprattutto quelle non espresse.



Nel 1992 CAREL sigla un accordo con la proprietà di Barbey Klimatechnik GmbH, per la costituzione di una società, **con l'obiettivo principale di analizzare più in dettaglio il mercato tedesco, intensificare e focalizzare le azioni commerciali** e per supportare più da vicino il piccolo numero di clienti OEM.

Carel USA and Carel China



Molte delle criticità che abbiamo dovuto affrontare hanno avuto origine dal fatto che il **nuovo stabilimento richiedeva la completa internazionalizzazione del "sistema CAREL" dell'epoca**, che fino ad allora si era basato principalmente sulla vicinanza fisica dei diversi processi (e aziende) intorno a Brugine. Mentre commercialmente avevamo una lunga esperienza che si era poi espansa al di fuori dei nostri confini nazionali, **questo non era ancora avvenuto per quanto riguarda i processi di Operations e Product Development.**



Tra la fine degli anni '90 e l'inizio degli anni 2000, i nostri clienti europei e americani hanno iniziato a investire direttamente in Cina, aprendo siti produttivi, in particolare nell'area del delta del fiume Yangtze intorno a **Shanghai. Era quindi importante per noi supportare i nostri principali clienti dell'epoca**, entrando e diventando competitivi in un mercato in forte espansione.



CHAPTER 7

2006: the Lean approach

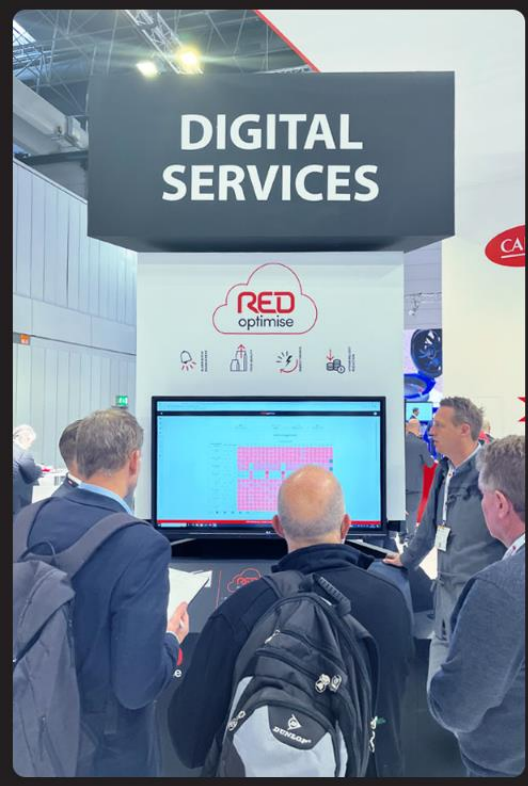
Il primo ostacolo, se così si può chiamare, era che **CAREL all'epoca era già un'azienda di successo, senza un'evidente necessità di intraprendere alcuna trasformazione.** Ricavi solidi, forte crescita, clienti generalmente soddisfatti. Tuttavia, ci sono stati alcuni primi segnali che indicavano la necessità di "fare qualcosa". In primo luogo, la nostra crescita aveva portato l'azienda a diventare sempre più complessa e strutturata, con il rischio di creare potenziali silos organizzativi meno connessi e meno aperti rispetto al passato.

CAREL opened in Dubai its eighteenth branch



"L'apertura della nostra filiale di Dubai rientra nel piano strategico di sviluppo che stiamo attuando ormai da molti anni", ha dichiarato **Francesco Nalini, amministratore delegato di CAREL**. "È l'approccio che abbiamo scelto per stabilire una presenza capillare sul territorio. Considerando che CAREL vende il 77% dei propri sistemi direttamente a chi li installa. Siamo consulenti più che fornitori. Eppure questo ruolo ci impone di capire quali sono i veri problemi, ed essere fisicamente presenti".

New Businesses



"... Già nel 2005 abbiamo iniziato a progettare soluzioni che consentissero di **raccogliere informazioni da più siti**".

"Servizi per CAREL significa non interrompere il rapporto con i clienti al momento della consegna della merce, **ma estenderlo lungo tutto il ciclo di vita**, offrendo ulteriori vantaggi e creando un rapporto di fiducia."

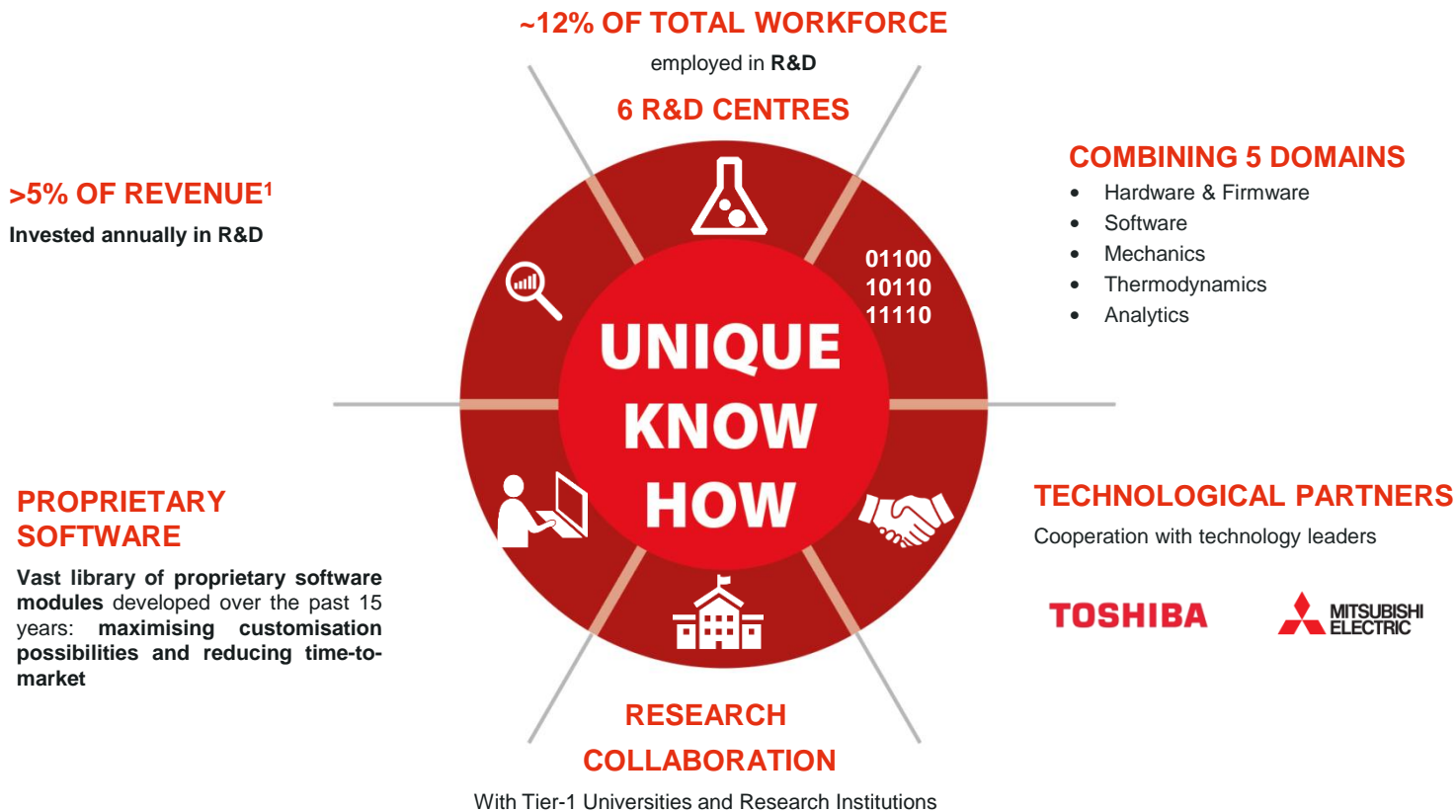
Listed since June 2018



1^o giorno di
quotazione

Lunedì 11 giugno 2018
Milano, Palazzo Mezzanotte

Per riassumere: capacità di posizionamento e innovazione uniche

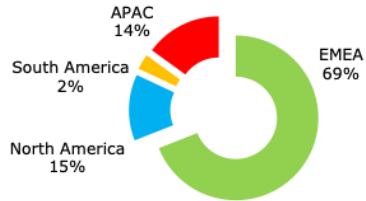


Operazioni globali altamente efficienti, al servizio dei clienti a livello locale...

▶ GLOBAL PRODUCTION FOOTPRINT

▶ DIRECT AND HIGHLY SKILLED SALES NETWORK

▶ BEST POSITIONED TO CAPTURE GLOBAL GROWTH OPPORTUNITIES



Revenue 2023A breakdown by geography

NORTH AMERICA



2
System

273
Employees

94
Sales force

2
R&D Centre

WESTERN EUROPE



9
Plants

1,437
Employees

395
Sales force

3
R&D Centre

NORTH APAC



1
System

88
Sales force

328
Employees

1
R&D Centre

SOUTH AMERICA

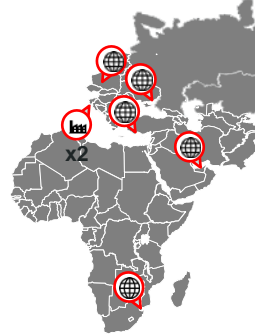


1
System

61
Employees

21
Sales force

RoEMEA



2
System

464
Employees

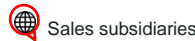
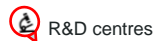
129
Sales force

SOUTH APAC



78
employees

78
Sales force



Source: Company information as of 31/12/2023

Approccio M&A: espansione globale, innovazione e servizi

Perseguire ulteriori opportunità, migliorare l'offerta di servizi con soluzioni IoT e di monitoraggio avanzato

Cross-selling e up-selling, sfruttando i trend ad alta efficienza



Consolidamento delle posizioni di leadership nel settore HVAC
Crescita della refrigerazione

Espansione geografica attraverso l'introduzione di soluzioni innovative in nuove regioni

