

# FERVI

# Company Presentation

Maggio 2020

# 42

Il presente documento (“**Documento**”) è strettamente confidenziale ed è stato realizzato da Fervi, anche sulla base di informazioni e dati finanziari forniti dai suoi azionisti nonché sulla base di informazioni e documenti pubblicamente disponibili, al fine di fornire ai destinatari dello stesso le informazioni relative alla possibile operazione di investimento in azioni di Fervi. Il Documento non pretende di essere esaustivo e accettando la consegna/la visione dello stesso, il destinatario riconosce la propria responsabilità (i) nel condurre la propria attività di analisi e (ii) nella formazione di una propria opinione circa le entità menzionate nel documento.

Il contenuto del presente Documento è puramente informativo e la natura dei dati in esso contenuti è meramente provvisoria. Il Documento non rappresenta nella sua interezza né la Società né il progetto o i progetti che la medesima intende realizzare e, dunque, potrebbero essere state omesse alcune informazioni ad essi inerenti. Pertanto, Fervi non fornisce alcuna garanzia circa la completezza, l’accuratezza e la correttezza delle informazioni, delle previsioni o dei pareri ivi espressi. Fervi e i suoi collaboratori, pertanto, non potranno essere ritenuti responsabili in alcun modo per qualsiasi conseguenza derivante, direttamente o indirettamente, dalla lettura, dall’elaborazione e/o dalla valutazione del presente Documento e/o da qualsiasi evento allo stesso riconducibile. In nessun caso Fervi è responsabile di alcun eventuale costo o spesa sostenuta in relazione a qualsiasi valutazione e/o indagine o per eventuali altri costi e spese sostenute da eventuali controparti in relazione alla possibile operazione di investimento.

Il presente Documento non può essere riprodotto, presentato o fornito a terzi senza la previa autorizzazione scritta di Fervi.

Benché l’elaborazione del Documento sia stata effettuata con cura e diligenza Fervi non fornisce garanzia circa la completezza, accuratezza e correttezza delle informazioni, previsioni o pareri ivi espressi. Alcune parti del Documento contengono affermazioni con previsioni a lunga scadenza, che rappresentano stime soggette a rischi o incertezze e che, pertanto, potrebbero differire, anche sostanzialmente, dai risultati futuri. Le informazioni contenute nel presente Documento possono essere soggette a modifiche senza la necessità che Fervi fornisca alcuna informativa in merito ai destinatari del presente Documento; inoltre, Fervi precisa che i rendimenti e i risultati relativi a dati passati non sono indicativi di risultati futuri.

Il presente Documento è stato predisposto unicamente per fini informativi e non costituisce, e non dovrà essere interpretato, come proposta, sollecitazione o raccomandazione a operare alcun investimento.

Prima di procedere all’eventuale operazione di investimento in azioni di Fervi leggere il Documento di Ammissione e, in particolare, il capitolo Fattori di Rischio.

Il Documento non costituisce una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni emesse da Fervi. Resta inteso che qualora si dovesse procedere a una offerta o un invito ad acquistare o sottoscrivere azioni o altri strumenti finanziari emessi da Fervi, le stesse verranno poste in essere in ottemperanza alla normativa applicabile e mediante l’utilizzo, ove previsto, di un documento di ammissione. Fervi fornisce le informazioni contenute nel presente Documento su base strettamente confidenziale; ricevendo questo documento il destinatario si impegna con Fervi a mantenere strettamente riservati i contenuti del Documento e il Documento stesso.

Il presente Documento non può essere copiato, distribuito o riprodotto in tutto o in parte, né passati a terzi senza il consenso scritto della Società.

## SETTORE

Il Gruppo Fervi opera nel settore della **fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria ed il cantiere e tutto quanto ruota al settore cosiddetto «MRO»** (*maintenance, repair and operations*) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per produzioni artigianali (prototipazione, campionature, serie limitate) oltre che nel **settore «DIY»** (*do it yourself*) di alto livello.

## ATTIVITÀ

Fervi ricerca i **prodotti della propria offerta principalmente da fornitori basati nel Far-East (Cina, India, Taiwan)** ed in minor misura da paesi europei (intra o extra comunitari). Inoltre la controllata Riflex Abrasives progetta, produce e commercializza abrasivi flessibili (in particolare dischi lamellari abrasivi), mentre **Vogel Germany** è specializzata nella produzione e commercializzazione di **strumenti di misura di alta gamma** con una offerta di **oltre 6.000 referenze**.

## PRODOTTI

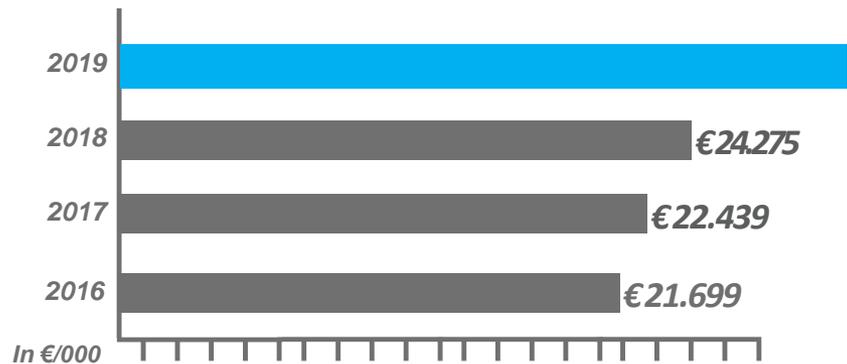
L'offerta è suddivisa in 7 Gruppi di Prodotto eterogenei e in 50 Famiglie di prodotto all'interno dei Gruppi. In particolare i Gruppi di Prodotto sono denominati: **(i) Macchine Utensili (ii) Accessori per macchine (iii) Utensili da taglio (iv) Strumenti di Misura (v) Utensileria Manuale (vi) General Tools (vii) Abrasivi**. L'offerta 2020 comprende ca 15.000 ref (compresi strumenti di misura di alta gamma) e ca 1.000 parti di ricambio. Rispetto al 2016 quando l'offerta includeva circa 5.700 referenze l'aumento è stato di circa 9.300 unità pari a 2,6 volte.

La controllata **Riflex Abrasives, oltre agli abrasivi flessibili** – venduti anche alla controllante – **realizza le macchine automatiche per la produzione dei dischi lamellari e commercializza le relative componenti di produzione** (tela abrasiva, supporti e colla).

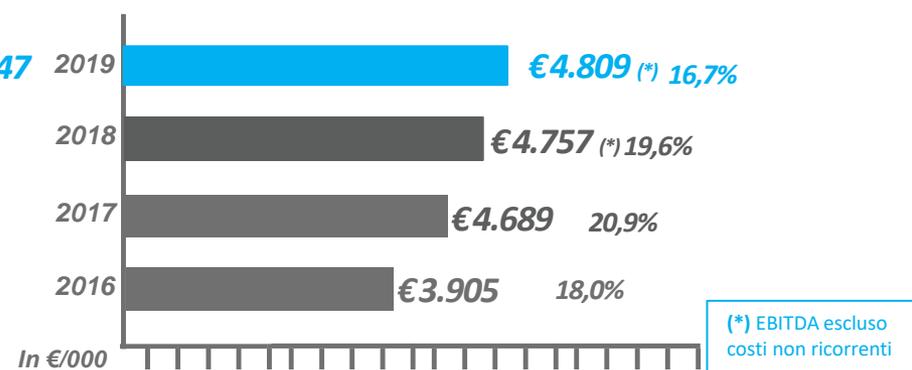
## STRATEGIA

- (i) **Consolidare la crescita organica** tramite l'ampliamento dell'offerta di prodotti:
  - a) + Referenze
  - b) + Famiglie di prodotto
  - c) + Gruppi di prodotto
- (ii) **Accelerare in maniera consistente la crescita per linee esterne** attraverso l'acquisizione di realtà che producano o commercializzino prodotti che hanno il medesimo mercato di sbocco e che possano essere quindi integrati all'interno dell'offerta Fervi, mantenendo altresì i canali distributivi dell'azienda acquisita.

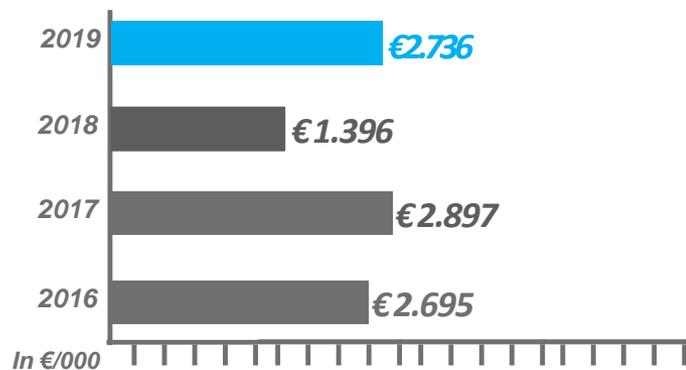
## RICAVI NETTI CONSOLIDATI



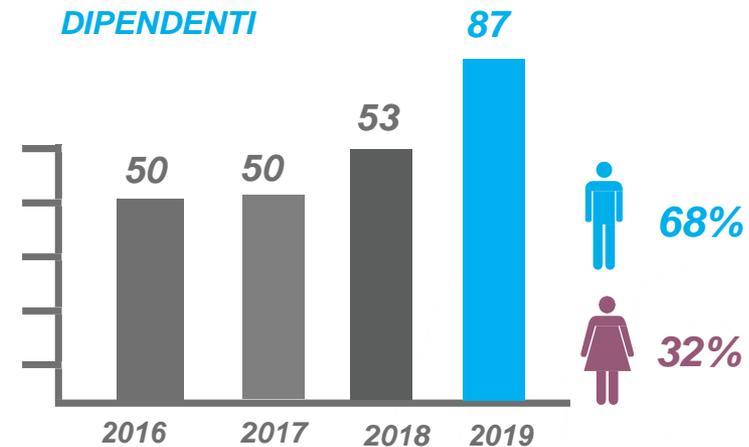
## EBITDA CONSOLIDATO



## FLUSSO DI CASSA ORDINARIO CONSOLIDATO



## DIPENDENTI



# Azionariato e struttura del Gruppo

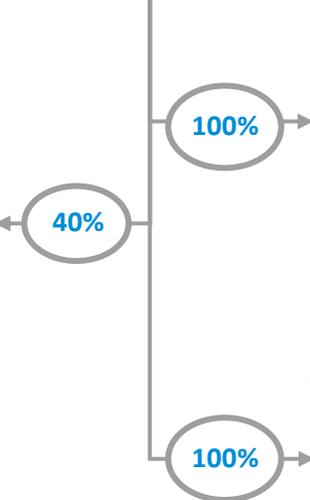
Dati riferiti al 25 maggio 2020



Fervi è da oltre 40 anni un player di riferimento in Italia nella commercializzazione di macchine utensili e relativi accessori, consumabili, strumenti misura, utensileria manuale e general tools per l'industria, gli artigiani professionisti e gli hobbisti avanzati. Negli ultimi 10 anni ha conosciuto uno sviluppo sostanziale anche al di fuori del territorio italiano.

**SITGES**  
MÁQUINAS Y ACCESORIOS

Sitges – fondata nel 1952 – è lo storico distributore spagnolo, con sede a Barcellona, di Fervi  
La distribuzione avviene in forma diretta ed attraverso la propria rete vendita.



**RIFLEX**

Riflex Abrasives – fondata nel 1982 – è un produttore di dischi abrasivi lamellari di alta qualità tramite macchine automatiche studiate e realizzate internamente. Gli impianti automatici per la produzione dei dischi lamellari sono venduti in tutto il mondo così come le relative materie prime.

**VOGEL GERMANY**

Vogel Germany – fondata nel 1949 – produce e commercializza strumenti di misura di alta gamma. L'offerta comprende oltre 6.000 referenze e ha una rete di oltre 100 distributori world wide.

# Key milestones

## 1978

Nasce Veprug Srl (attuale Fervi), grossista di riferimento per tutto il territorio modenese.

## 2011

**Cambia la proprietà aziendale:** l'obiettivo è consolidare e sviluppare il percorso di crescita con un progetto ambizioso, valorizzare l'esperienza dei fondatori, rinnovare l'immagine aziendale, formare un team di lavoro giovane e dinamico per creare un modello innovativo di eccellenza nel mercato italiano ed internazionale.

## 2012

Fervi pubblica in 35.000 copie il suo catalogo completamente rinnovato: oltre 600 pagine con 36 famiglie di prodotto divise in 4 Product Group per un totale di oltre 3.800 referenze.

## 2013

Trasferimento nei nuovi uffici energeticamente autosufficienti. Lancio del progetto «Fervi arreda il tuo spazio» per l'inserimento di corner points dedicati presso i principali rivenditori.

## 2014

Viene Lanciato il Catalogo #36 con oltre 4.700 referenze (+24% rispetto alla precedente edizione); il Catalogo viene prodotto anche in inglese e spagnolo con l'obiettivo di sviluppare i mercati esteri.

## 2015

**Fervi acquisisce Ri-Flex ed allarga la propria offerta con una ampia gamma di prodotti abrasivi di alta qualità.** Il fatturato passa da €12,9m a €21,4m, grazie dei ricavi di vendita degli abrasivi e delle macchine per la produzione di dischi abrasivi.

## 2016

Viene pubblicato il catalogo #38 con una nuova sezione completamente dedicata agli abrasivi a marchio Ri-flex; le referenze disponibili sono quasi 5.800 (+23% rispetto alla precedente edizione).

## 2017

Vengono depositate 3 domande di brevetto relative a componenti delle macchine per la produzione di dischi lamellari. Vengono installate macchine in Giappone, Messico e Cina. La produzione di dischi lamellari raggiunge circa 4 milioni di unità.

## 2018

**Fervi compie 40 anni!** Per l'occasione viene pubblicato il nuovo Catalogo #40 rinnovato nella veste grafica e nei contenuti, raggiungendo le 6.800 referenze disponibili.

**Il 27 marzo 2018 si conclude, con il primo giorno di negoziazione, il processo di collocamento del titolo Fervi sul mercato AIM Italia.**

**Il 28 giugno 2019 Fervi ha acquisito il 40% delle quote di Sitges,** storico distributore spagnolo con sede a Barcellona. L'operazione prevede anche la sottoscrizione di una opzione Put&Call sul restante 60%, da esercitarsi successivamente alla data di approvazione del bilancio al 31 dicembre 2026.

## 2019

**Fervi acquisisce Vogel Germany Gmbh. Il Gruppo allarga la propria offerta con oltre 6.000 referenze di strumenti di misura di alta gamma.** Vogel Germany Gmbh è produttore distributore e conta su una rete di oltre 100 distributori world wide.

## Tutela della salute dei dipendenti

Per contrastare gli effetti della pandemia, la priorità di Fervi è stata la messa in sicurezza dell'azienda e di tutti i dipendenti, creando prontamente già dall'8 marzo 2020 un comitato di crisi composto dal Presidente e dai DG delle società del Gruppo per gestire l'emergenza

## Utilizzo ferie vs CIG

Grazie all'accordo per la rotazione del personale tramite lo smaltimento delle ferie pregresse (con corrispondente beneficio sul conto economico) la società non ha dovuto attivare la cassa integrazione e nessun dipendente ha visto ridursi il proprio stipendio

## Riduzione compensi CdA

I Consiglieri di amministrazione di Fervi hanno volontariamente rinunciato al 32% dei loro compensi per l'anno in corso per un totale di circa 132.500 euro, come segnale forte di sensibilità e commitment del management in un momento di difficoltà congiunturale

## Prodotti Covid related

Sono stati attivati rapporti di fornitura per materiale relativo alla protezione delle persone e alla sanificazione per i quali la domanda è esplosa, mitigando in parte l'atteso calo dei volumi dovuto al lockdown. A tal proposito, vale la pena ricordare l'importante accordo con GEL che tra maggio e dicembre fornirà 10 nuove referenze di prodotti per un valore d'acquisto di circa 0,8 milioni, le cui vendite compenseranno i minori volumi di vendita dovuti allo stop produttivo

## Controllo liquidità

Il Gruppo ha aderito alla moratoria sui finanziamenti in essere e ha di recente ottenuto un finanziamento chirografario di 3 milioni ed è in attesa di una delibera per altrettanti 3 milioni (entrambi in preammortamento) che permetteranno di portare avanti i programmi di sviluppo e investimenti pianificati con maggiore velocità ed intensità

## La nostra missione

Offrire i prodotti più adeguati più funzionali e sicuri, ai lavoratori dell'industria e dell'artigianato per migliorare concretamente la produttività e la qualità del loro lavoro quotidiano

## Qualità certificata

La qualità e affidabilità dei prodotti Fervi è costantemente verificata, comprovata ed attestata dalle dichiarazioni CE obbligatorie e dalle valutazioni di rispondenza di tutti i prodotti a catalogo. Tutte le referenze a marchio Fervi sono sottoposte a scrupolosi test di verifica della qualità e a controlli rigorosi prima di essere immessi sul mercato.

Fervi è inoltre da anni conforme al sistema di gestione per la qualità **UNI EN ISO 9001**, dal 2017 ha ottenuto la certificazione ambientale **ISO 14001** e nel 2020 ha completato il percorso per l'ottenimento della certificazione salute e sicurezza **ISO 45001**.



## La nostra offerta

Il Gruppo propone un'offerta che include macchine utensili, utensileria manuale e abrasivi. Oltre 15.000 referenze al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione in ambito industriale, artigianale e automotive a cui si aggiungono le oltre 6.000 referenze degli strumenti di misura di alta gamma.

## 15.000 referenze disponibili

L'offerta corrente del Gruppo comprende quanto segue:

- **7 Gruppi di Prodotto**
- **50 Famiglie di Prodotto**
- **15.000 Referenze** (comprehensive degli strumenti di misura di alta gamma)
- Gli **impianti automatici** per la produzione di dischi lamellari
- Le **materie prime** impiegate nel processo produttivo

# L'offerta del Gruppo

## MACCHINE UTENSILI

- TORNII, FRESE E TRAPANI
- MACCHINE LAVORAZIONI MECCANICHE
- MACCHINE LAVORAZIONE LEGNO
- MACCHINE PER TRATTAMENTI E FINITURE
- PRESSE E DIVARICATORI
- SOLLEVAMENTO E MOVIMENTAZIONE
- OFFICINA AUTO E MOTO

## STRUMENTI DI MISURA

- CALIBRI, TRUSCHINI E GONIOMETRI
- COMPARATORI
- MICROMETRI
- BLOCCHETTI, ANELLI E TAMPONI
- ACCESSORI PER LA MISURAZIONE
- FLESSOMETRI, LIVELLE E GONIOMETRI
- MISURATORI ANALOGICI E DIGITALI
- BILANCE

## ACCESSORI PER MACCHINE

- MORSE A MACCHINA
- TAVOLE E DIVISORI
- MANDRINI E CONTROPUNTE
- TORRETTE E PORTAUTENSILI
- ACCESSORI BORDO MACCHINA
- UTENSILI PER TORNITURA E FRESATURA

## UTENSILERIA MANUALE

- BLACK EDITION
- CHIAVI
- CHIAVI A BUSSOLA ED ESTRATTORI
- GIRAVITI E RIVETTATRICI
- PINZE, MARTELLI, LIME, LEVE E SCALPELLI
- CUTTER, SBAVATORI E FORBICI
- RIPARAZIONE FILETTI
- ARREDAMENTO DA OFFICINA
- CARRELLI E SERIE DI UTENSILI

## UTENSILI DA TAGLIO

- INSERTI, BRASATI E BARRETTE
- PUNTE E SEGHE A TAZZA
- UTENSILI A FRESARE
- MASCHI E FILIERE
- RIPARAZIONE FILETTI
- LAME A NASTRO E A DISCO

## ABRASIVI

- DISCHI LAMELLARI
- MOLE E DISCHI DA TAGLIO
- FRESE IROTATIVE IN METALLO DURO
- RUOTE ABRASIVE
- SPAZZOLE A FILO
- PULITURA E LUCIDATURA
- DISCHI E NASTRI IN TELA ABRASIVA

## GENERAL TOOLS

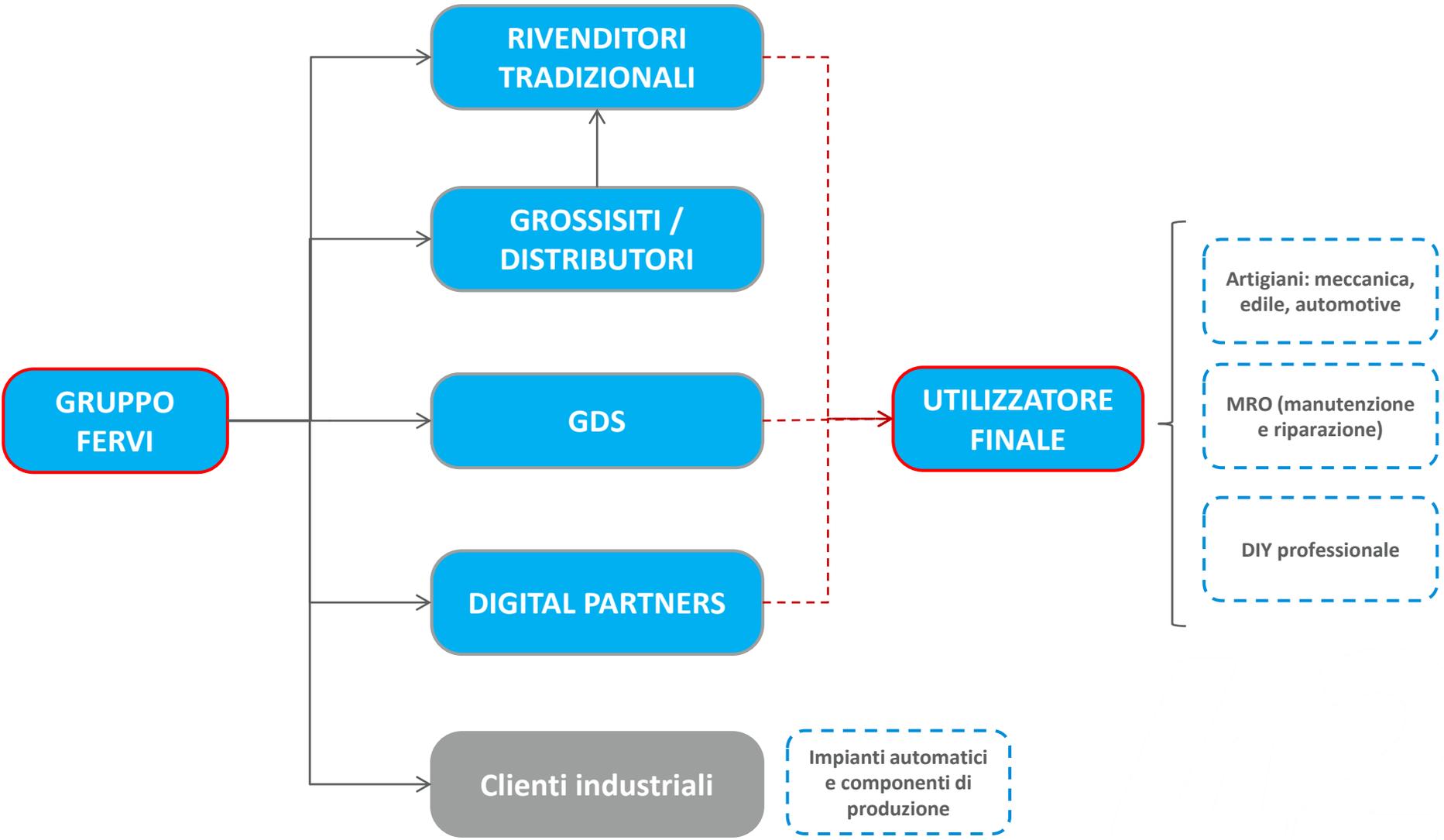
- MORSE DA BANCO, STRETTOI E INCUDINI
- PNEUMATICA
- SALDATORI, SVERNICIATORI E PISTOLE TERMOCOLLANTI
- ATTREZZATURA PER LIQUIDI E FLUIDI
- ILLUMINAZIONE E RISCALDATORI
- EDILIZIA ED IMBALLAGGIO
- SICUREZZA E ANTINFORTUNISTICA

## Impianti automatici

IMPIANTI PER LA PRODUZIONE DI DISCHI LAMELLARI:

- MACCHINE PER LA PRDUZIONE DI DISCHI LAMELLARI
- FORNI ELETTRICI PER LA «COTTURA» DEI DISCHI
- ETICHETTATRICI E CONFEZIONATRICI
- MACCHINE PER PROVE DI VELOCITA' E DI SCOPPIO
- RICAMBI PER MACCHINE
- INSTALLAZIONE E TRAINING

# Il modello distributivo



## Website

Fervi.com: lanciato nel 2012, costantemente aggiornato e rinnovato in occasione dell'uscita del nuovo catalogo. Riporta foto e caratteristiche tecniche di tutti i prodotti  
3 mil pagine viste, 475.000 sessioni annue, 3,30 minuti durata media visita (\*)

## Promo material

promozioni annuali con gli articoli a maggiore rotazione e le novità: vengono stampate in 500.000 copie e consegnate a tutti i clienti; promo stagionali e speciali in corso d'anno  
Newsletters mensili

## In store

Wall displays, Gazebo, Showcases & Cabinets

## Corporate

Company profiles, leaflets, gadgets, merchandising

## Social media

Facebook, Youtube Channel e LinkedIn

## Magazines

Ferramenta 2000, Ferrutensil, Iferr, Ferramenta&Casalinghi

## Advertising

Spot TV trasmessi sui canali della piattaforma Sky

## Sponsorship

Team Ducati Aruba (mondiale Superbike) Vanoli Basket, Consorzio Skirama, Hockey Cortina

## Trade Shows

BIMU (Milano), Autopromotec (Bologna), Eisenwarenmesse (Colonia)

In store



## Fervi Points:

500+ installazioni presso clienti  
 600+ metri di pareti  
 2.000+ mq di Gazebo

Sponsorship & Advertising



## Crescita per linee esterne

- Possibilità di crescita attraverso processo di consolidamento delle quote di mercato sia a livello nazionale che internazionale
- La crescita per linee esterne prevede due principali tipologie di Target:
  - **Add on «commerciale»:** aziende commerciali in paesi target (Italia, Penisola Iberica, Est Europa, Benelux, UK)
  - **Add on di prodotto:** aziende produttive di articoli integrabili nell'offerta Fervi (come fatto nel 2015 con l'acquisizione di Riflex) con l'obiettivo di introdurre nuovi Product Group e/o Famiglie di Prodotto

## Crescita organica

- **Ampliamento delle referenze disponibili a catalogo attraverso lo scouting ed il product marketing** con l'obiettivo di:
  - (i) introdurre nuove famiglie di prodotto
  - (ii) ampliare la gamma sia in profondità (aggiunta di ulteriori misure dello stesso prodotto) che in prossimità (introduzione di prodotti simili). Il catalogo Fervi presentato nel 2020 contiene circa 8.500 referenze, **l'obiettivo è di ampliare significativamente l'offerta entro il 2022.**
- **Rafforzamento della forza vendita interna ed esterna**, con l'introduzione di nuovi area manager - sia per Italia che per l'estero - a supporto della direzione commerciale, l'integrazione del reparto di inside sales con nuove risorse ed l'ampliamento della rete vendita esterna

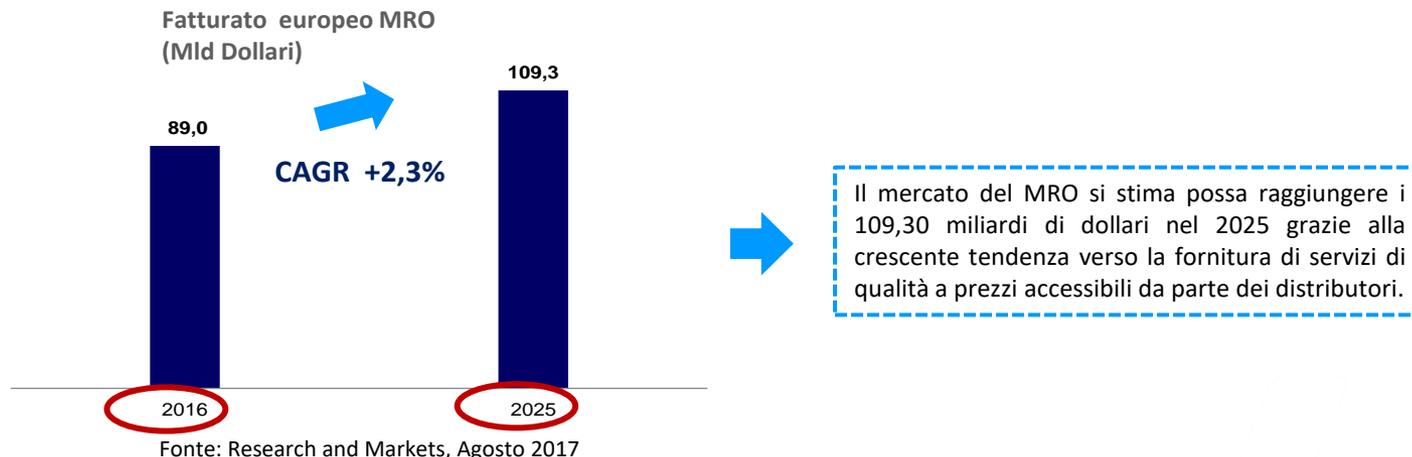
## Sviluppo rapporti con «digital partners» e GDS

- **Sviluppo di rapporti commerciali con i cosiddetti «Digital Partners»** obiettivo primario nella strategia di crescita a medio-lungo termine non effettuando vendita diretta di prodotti *ecommerce*. I target sono: i grandi *marketplace* (i.e. Amazon), *marketplace* specializzati (in Italia e all'estero), oltre che i rivenditori digitali che hanno sviluppato le proprie piattaforme di e-commerce e/o dispongono di propri negozi virtuali su Amazon, E-Bay e altri Market Places
- Offerta di una selezione di prodotti disponibili nell'offerta del Gruppo attraverso la **GDS (Grande Distribuzione Specializzata)** per sfruttarne le capacità distributive e di attrazione di clientela

- 1 Management team con estesa esperienza sia di crescita tramite operazioni di M&A anche cross-borders che in ambito di gestione e controllo
- 2 Consolidata presenza e reputazione sul mercato: da 41 anni Fervi (fondata nel 1978), da 37 anni Riflex (fondata nel 1982), da 70 anni Vogel Germany GmbH (fondata nel 1949) e da 67 anni Sitges (fondata nel 1952)
- 3 Flussi di cassa costanti che permettono l'approvvigionamento di materiale con conseguente disponibilità per la vendita e per le attività di scouting e R&D
- 4 Posizionamento competitivo molto ampio: «attrezzature per i professionisti della manutenzione e riparazione (MRO)»
- 5 Rete vendita con presenza capillare sul territorio italiano; oltre 4.500 rivenditori attivi. Presenza in espansione sul mercato estero
- 6 Estesa esperienza nella ricerca e introduzione di nuovi prodotti: scouting di prodotti commerciali da parte di Fervi e Vogel Germany GmbH, nonché dalla R&D di produzione per Riflex
- 7 Stretto controllo della compliance normativa dei prodotti (certificazioni da parte di enti accreditati e indipendenti)

# Mercato di riferimento (1/2)

- Il settore di riferimento di Fervi è quello della distribuzione industriale all'ingrosso. Tale settore ha raggiunto, nel 2018, un volume di ricavi pari a 1.361,3 miliardi di dollari, con una crescita del 17,6% sul 2017.
- Nell'ambito della distribuzione industriale ed in relazione all'attività di Fervi, si possono distinguere: il mercato del "MRO Distribution" (Maintenance, Repair and Operations) ed il mercato del "Fai-da-te".
  - «**MRO**» (**Maintenance, Repair and Operations**) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per produzioni artigianali (prototipazione, campionature, serie limitate).
  - «**DIY**» (**Do It Yourself**) o "Fai-da-te" di alto livello.
- Il mercato del **MRO** riguarda la fornitura di materiali di consumo, attrezzature industriali e forniture per la manutenzione di impianti relativi principalmente al settore *automotive* ed alle officine meccaniche.



- In Europa il mercato del MRO si stima possa raggiungere i 109,30 miliardi di dollari nel 2025 grazie alla crescente tendenza verso la fornitura di servizi di qualità a prezzi accessibili da parte dei distributori.
- Per quanto riguarda il mercato del "Fai-da-te" (DIY, Do It Yourself) questo ha raggiunto, a livello mondiale, nel 2018, un fatturato pari a 594 miliardi di euro, con un incremento dell'1,1% rispetto al 2017.

# Mercato di riferimento (2/2)

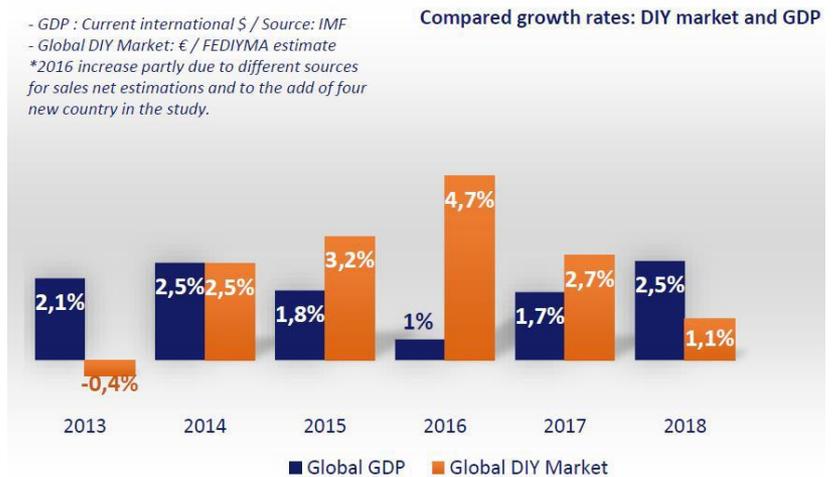
- Nell'ambito del mercato del «**do it yourself**» (da ora in poi «**DIY**») viene distribuita una vasta gamma di prodotti (i.e. prodotti per l'illuminazione, il giardinaggio, il legno, l'edilizia, ecc.) che includono, tra gli altri, anche macchine utensili e utensileria. Il grafico che segue mostra l'evoluzione del fatturato globale del mercato del DIY per gli anni 2013-2018 pur ricomprendendo tale mercato solo parzialmente i prodotti specializzati per i professionisti del settore di riferimento:

## Evoluzione del fatturato DIY globale 2013-2018



Fonte: Fediyma 2019

## Comparazione 2013-2018 crescita DIY-PIL mondiale



Fonte: Fediyma 2019

- Nel 2018 il Nord America e l'Europa hanno rappresentato insieme circa l'87% dell'intero mercato DIY con quote di mercato, rispettivamente, del 58% e del 29%. L'Asia Pacific ha raggiunto, invece, una quota del 10%, seguita da America Latina ed Africa/Middle East entrambe con il 2%.
- In termini di spesa pro capite globale, sempre nel 2018, il livello più alto è stato raggiunto in Nord America, con 693 euro annui, segue l'Europa con 233 euro annui e l'Africa con 76 euro. Livelli minori di spesa pro capite sono stati registrati in America Latina (30 euro annui) ed Asia (28 euro pro capite annui).

# Contesto competitivo

Il settore in cui opera la Società è caratterizzato dalla presenza di:

- grandi **gruppi multinazionali** con modelli di business sia verticali (specialisti) che orizzontali (cataloghisti)
- numerosissimi **produttori e importatori in *private label*** nazionali ed internazionali, sia specializzati che generalisti, di dimensioni molto eterogenee.

La matrice di seguito mostra il posizionamento di Fervi all'interno del panorama competitivo:



# Appendice - Prospetti di Conto Economico e Stato Patrimoniale

## GRUPPO FERVI in migliaia di €

CONTO ECONOMICO		31-dic-19		31-dic-18	
Descrizione			%		%
	<i>Crescita ricavi netti</i>	<i>18,8%</i>			
Ricavi Netti	28.847	100,0%		24.275	100,0%
Costo del venduto	(16.519)	-57,3%		(14.061)	-57,9%
<b>Margine commerciale</b>	<b>12.328</b>	<b>42,7%</b>		<b>10.214</b>	<b>42,1%</b>
Costi per i dipendenti	(4.235)	-14,7%		(2.795)	-11,5%
Altri (costi) operativi e proventi diversi	(3.284)	-11,4%		(2.662)	-11,0%
<b>EBITDA Adjusted</b>	<b>4.809</b>	<b>16,7%</b>		<b>4.757</b>	<b>19,6%</b>
Costi M&A/Costi non ricorrenti	(193)	-0,7%		(201)	-0,8%
<b>EBITDA</b>	<b>4.616</b>	<b>16,0%</b>		<b>4.556</b>	<b>18,8%</b>
Accantonamenti	(61)	-0,2%		(124)	-0,5%
Ammortamenti	(1.030)	-3,6%		(1.892)	-7,8%
<b>EBIT</b>	<b>3.525</b>	<b>12,2%</b>		<b>2.540</b>	<b>10,5%</b>
Proventi (oneri) finanziari	(112)	-0,4%		(44)	-0,2%
Proventi (oneri) straordinari	(63)	-0,2%		(9)	0,0%
<b>EBT</b>	<b>3.350</b>	<b>11,6%</b>		<b>2.487</b>	<b>10,2%</b>
Imposte correnti e differite	(767)	-2,7%		(702)	-2,9%
<b>Risultato netto</b>	<b>2.583</b>	<b>9,0%</b>		<b>1.785</b>	<b>7,4%</b>
Tax Rate %		-22,9%			-28,2%

STATO PATRIMONIALE		31-dic-19		31-dic-18	
Descrizione			%		%
<b>Attivo Fisso</b>	<b>6.630</b>	<b>31,9%</b>		<b>4.450</b>	<b>25,7%</b>
Capitale Circolante Commerciale	16.964	81,6%		14.784	85,5%
Altre Attività / (Passività)	(842)	-4,0%		(167)	-1,0%
<b>Capitale Circolante Netto</b>	<b>16.122</b>	<b>77,5%</b>		<b>14.617</b>	<b>84,5%</b>
Fondi rischi ed oneri e per il personale	(1.957)	-9,4%		(1.779)	-10,3%
<b>CAPITALE IMPIEGATO</b>	<b>20.795</b>	<b>100,0%</b>		<b>17.288</b>	<b>100,0%</b>
Posizione Finanziaria Netta	895	4,3%		2.344	13,6%
Patrimonio Netto	(21.690)	-104,3%		(19.632)	-113,6%
<b>FONTI DI FINANZIAMENTO</b>	<b>(20.795)</b>	<b>-100,0%</b>		<b>(17.288)</b>	<b>-100,0%</b>