



COMPANY PRESENTATION

Maggio 2021



Disclaimer

Company Presentation

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.

Agenda

Company Presentation

1. COMPANY

1. COMPANY PROFILE
2. FERM COMPETENCE
3. L'ESSENZA
4. MILESTONES
5. KEY FIGURES

2. PORTFOLIO

1. PRODOTTI
2. BUSINESS MODEL
3. STRATEGIA E FATTORI CRITICI DI SUCCESSO
4. MERCATO

3. TEAM

1. MANAGEMENT TEAM

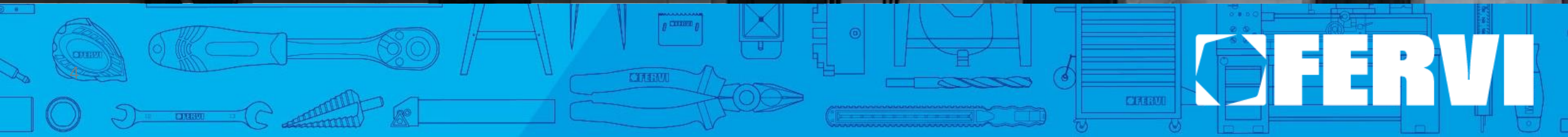
4. REFERENCE

1. CONTACT INFORMATION

5. APPENDIX

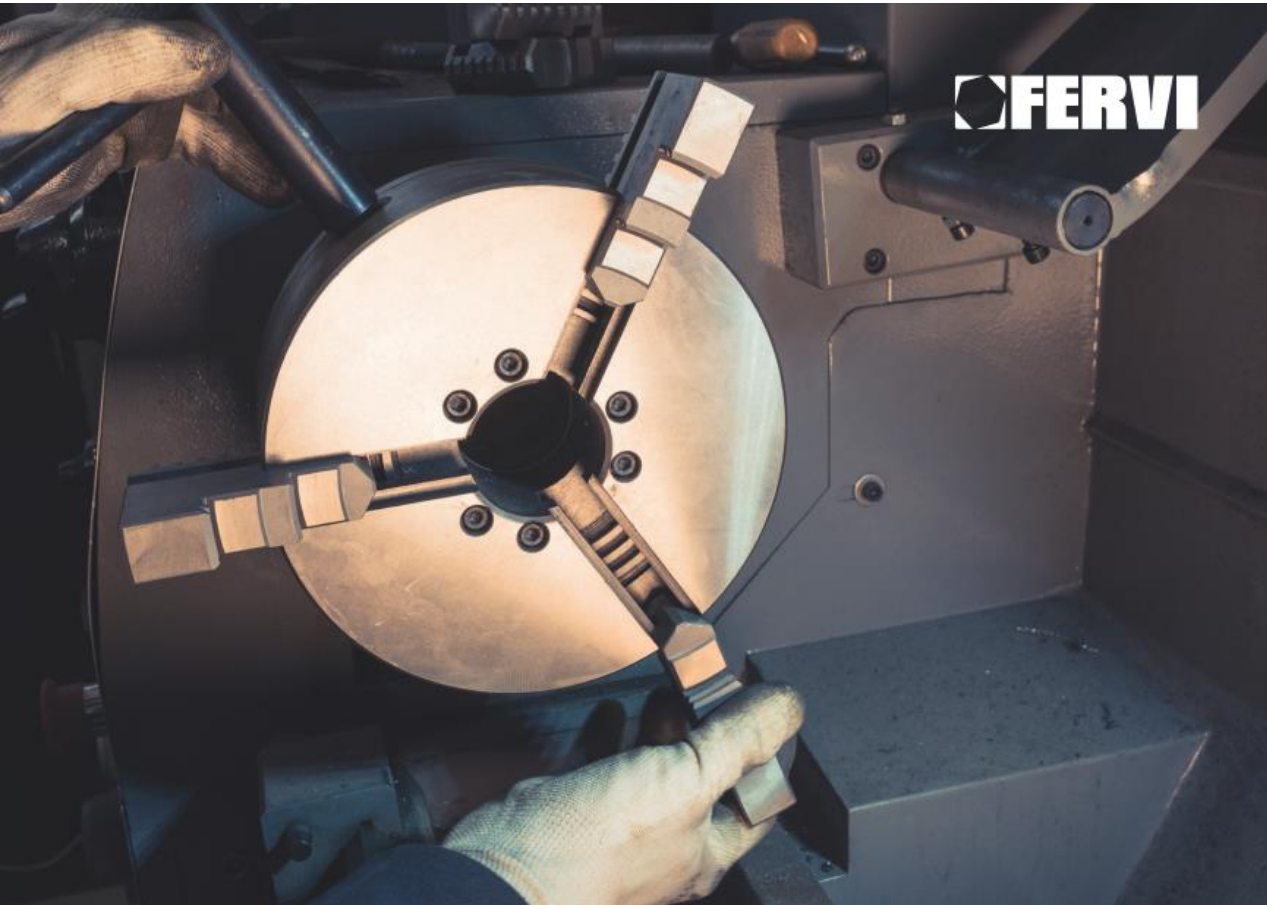
1. PROSPETTO CONTABILE

COMPANY PROFILE



FERVI: The Smart Company

Il Settore

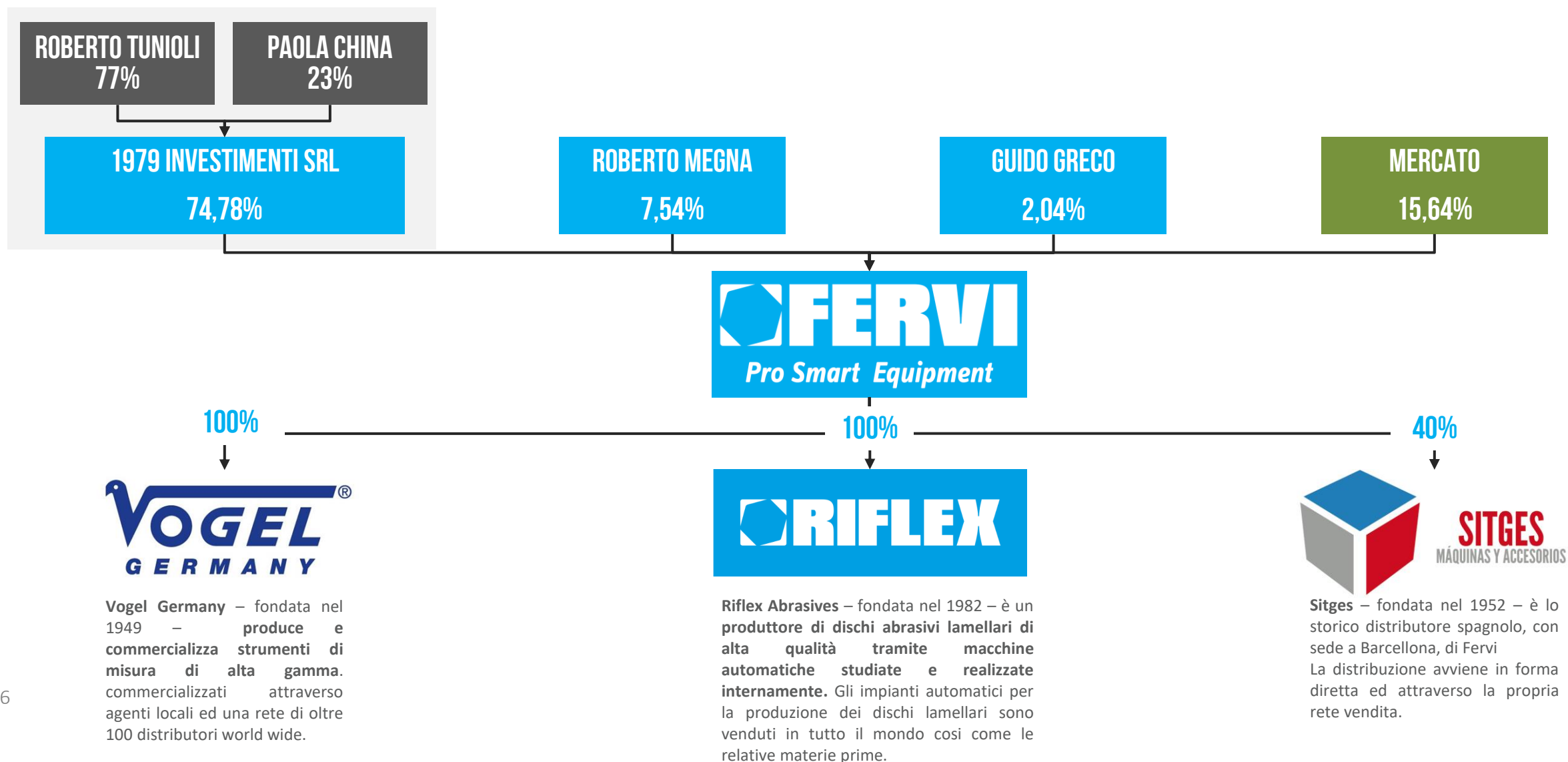


**We are the leading company
in the MRO market**

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.

FERVI: The Smart Company

Azionariato e struttura del Gruppo



FERVI

CONSOLIDATO 2020: At a glance

RICAVI NETTI 26,284 M€

EBITDA 4,095 M€

FLUSSO CASSA ORDINARIO 2,599 M€

DIPENDENTI 88

LOCATIONS 4



LE NOSTRE CERTIFICAZIONI

FERVI

UNA QUALITA' CHE NASCE DALLA RESPONSABILITA'

Il senso di responsabilità sociale e commerciale di Fervi è alla base di ogni iniziativa e attività intrapresa dai componenti del Gruppo Fervi e da coloro che ne sono coinvolti.

verso i
CLIENTI



verso
l'AMBIENTE



verso i
DIPENDENTI

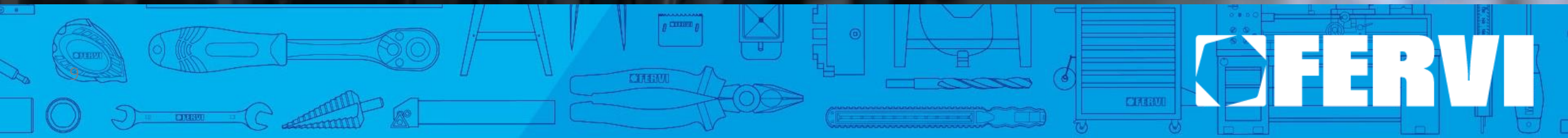


verso i
PARTNER



FERVI COMPETENCE

Il metodo



FERVI COMPETENCE

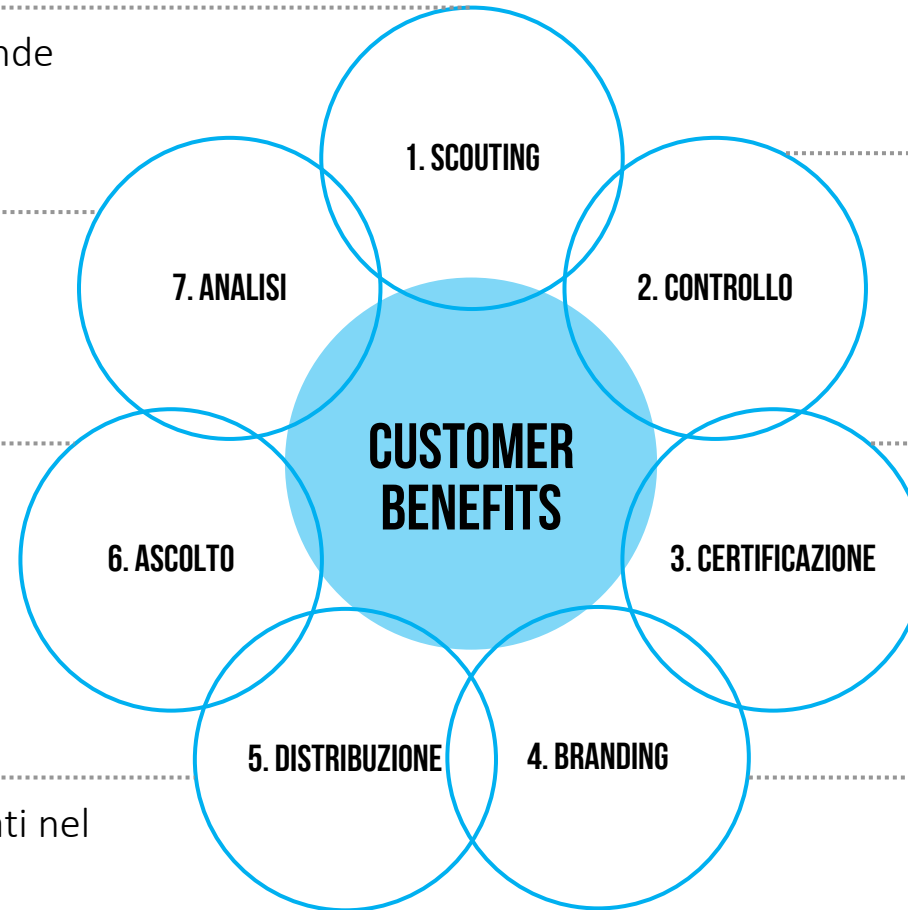
IL METODO FERVI

Continua ricerca di nuovi prodotti e aziende sul mercato

Sul responso clienti e relative interventi di adeguamento

Dei bisogni e delle necessità dei clienti

In sinergia con i Partner scelti e selezionati nel corso degli anni

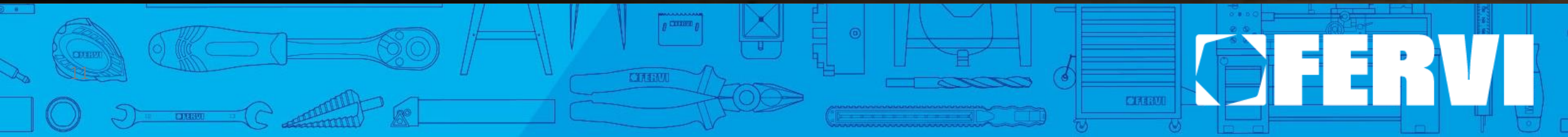


Attenta verifica di qualità e conformità alle norme

Analisi dei rischi, creazione della documentazione tecnica e marchio CE

Inserimento marchio FERVI

L'ESSENZA



L'ESSENZA

FERVI THE SMART COMPANY

FERVI si conferma **leader** del settore **MRO** (**M**aintenance, **R**epair and **O**perations) rispondendo sempre più alle esigenze **professionali** e **hobbistiche**, per la **costruzione**, **manutenzione** e **riparazione** di qualunque tipo di oggetto.

Siamo un'azienda **solida**, **affidabile** e **competitiva**, punto di riferimento nello scenario europeo per la ricerca, progettazione, produzione e distribuzione di macchine utensili e utensileria conformi ai più alti requisiti di qualità e affidabilità, protagonisti di un mercato che cresce con noi.

**SE TI SERVE CE L'ABBIAMO.
SE NON SAI COSA TI SERVE, PARLIAMONE!**

L'ESSENZA

FERVI THE SMART COMPANY

NOSTRA VISION

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.



NOSTRA MISSION

Progettare e produrre, ricercare e selezionare, distribuire Macchine utensili e Utensileria con il miglior rapporto qualità-prezzo, garantendo standard qualitativi di sicurezza e di servizio altamente superiori alla media dei nostri concorrenti diretti.

La nostra passione per il rinnovamento continuo di prodotti e servizi, il grande rispetto per il lavoro dei nostri clienti e la conoscenza profonda dei bisogni del nostro settore ci identificano come il partner ideale per tutti i grandi progetti o piccoli interventi di manutenzione o riparazione quotidiana.



NOSTRI VALUES

Il Cliente al centro di tutto

Trasparenza nei comportamenti

Spirito di squadra

Miglioramento continuo



L'ESSENZA

ESG ATTITUDE

ESG



ENVIRONMENTAL

- ✓ Il Gruppo Fervi ha ottenuto la certificazione ISO 14001 sull'intero sistema di gestione ambientale applicato tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici di ultima generazione. Tale certificazione è stata rilasciata da un ente terzo ed indipendente.
- ✓ Effettua raccolta differenziata.
- ✓ Adotta misure per la riduzione dei consumi idrici.
- ✓ Utilizza strumenti a basso consumo energetico.
- ✓ Monitora ed adotta misure per l'ottimizzazione della logistica.
- ✓ Tutti i prodotti offerti dal Gruppo Fervi sono soggetti, prima di essere immessi sul mercato, a numerosi controlli e test di verifica della loro qualità. La qualità e la sicurezza di tali prodotti è comprovata e certificata da un organismo accreditato indipendente. La società ha ottenuto la certificazione ISO 9001 relativa al Sistema di Gestione della Qualità.



SOCIAL

- ✓ Fervi presta attenzione all'equità di genere e alla rappresentazione delle quote rosa.
- ✓ Adotta le procedure necessarie per la protezione dei dati del personale.
- ✓ Adotta politiche per la valorizzazione dei propri talenti.
- ✓ Opera in conformità alle disposizioni del D. Lgs. 81/08 per la sicurezza sul luogo di lavoro ed ha ottenuto la certificazione ISO 45001 sul sistema di gestione della sicurezza e salute dei lavoratori.
- ✓ Vengono adottate politiche di salvaguardia delle informazioni societarie: esiste infatti un Regolamento interno sull'utilizzo dei computer, della rete interna nonché del segreto professionale e riservatezza dei dati.
- ✓ Il Gruppo collabora con alcune importanti Università italiane per la realizzazione di progetti di ricerca finalizzati a competizioni sportive.

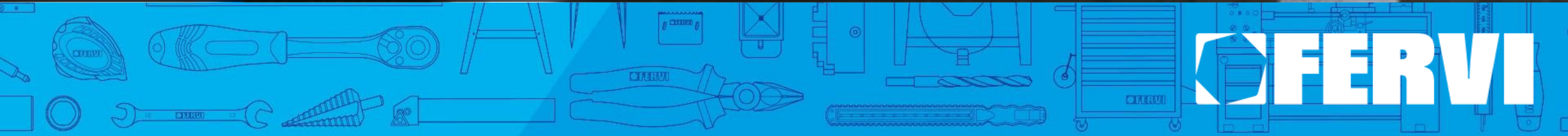


GOVERNANCE

- ✓ La governance societaria, applicando le best practice internazionali, è improntata alla trasparenza e alla condivisione delle decisioni.
- ✓ La società si è dotata di un CdA composto da 5 amministratori di cui 2 indipendenti.
- ✓ La società ha adottato il "Modello di Organizzazione, Gestione e Controllo" predisposto ai sensi del Decreto Legislativo 231/2001 e ha provveduto alla conseguente nomina dell'OdV monocratico.
- ✓ Il Compenso dell'Amministratore Delegato è al 50% variabile e legato ai risultati annuali.

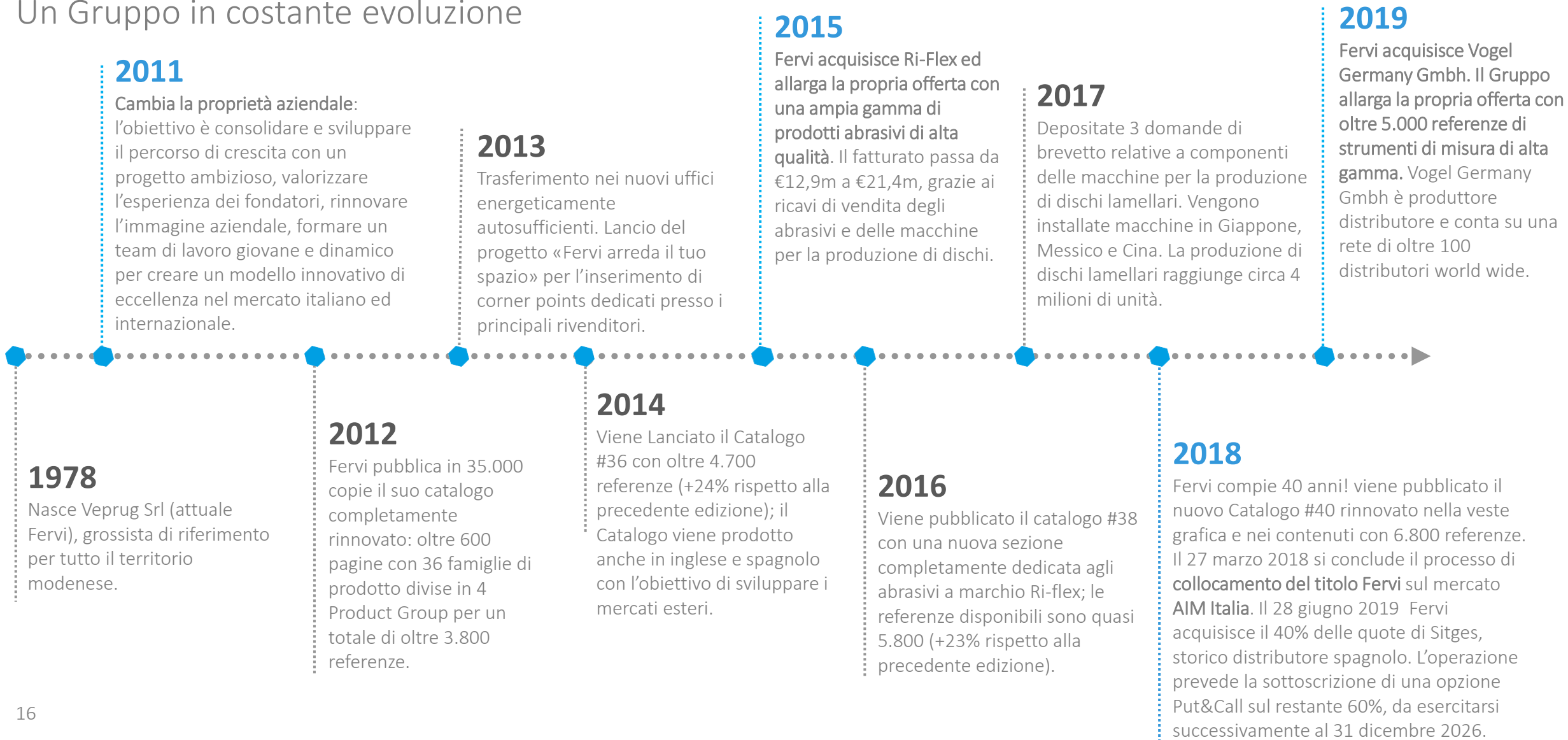
MILESTONES

FERVI



MILESTONES

Un Gruppo in costante evoluzione



MILESTONES

Azioni Post Covid-19

Gennaio 2020

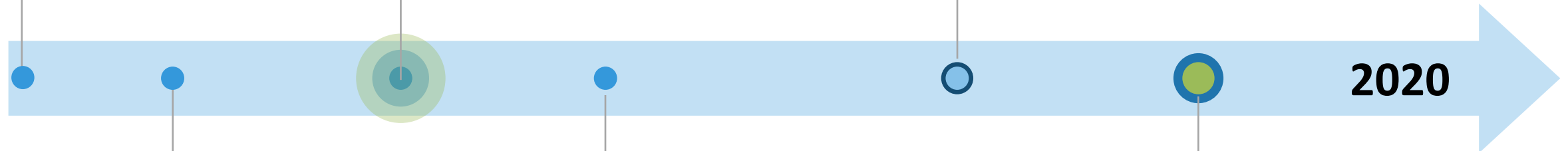
A gennaio 2020, prima dello scoppio della pandemia, Fervi presenta il Catalogo #42 che include oltre 8.500 referenze, con un incremento del 25% rispetto alla versione precedente

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

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 hanno parzialmente compensato i minori volumi di vendita dovuti al lockdown generalizzato di marzo/aprile



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

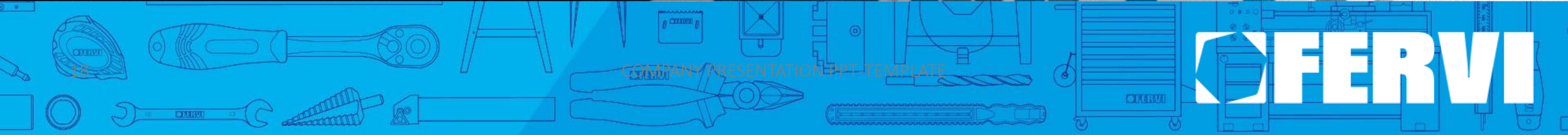
Riduzione compensi CdA

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

CONTROLLO LIQUIDITÀ

Il Gruppo ha aderito alla moratoria sui finanziamenti in essere e ha di recente ottenuto finanziamenti chirografari per un valore complessivo di circa 10 milioni che permetteranno di portare avanti i programmi di sviluppo e investimenti pianificati con maggiore velocità ed intensità

KEY FIGURES



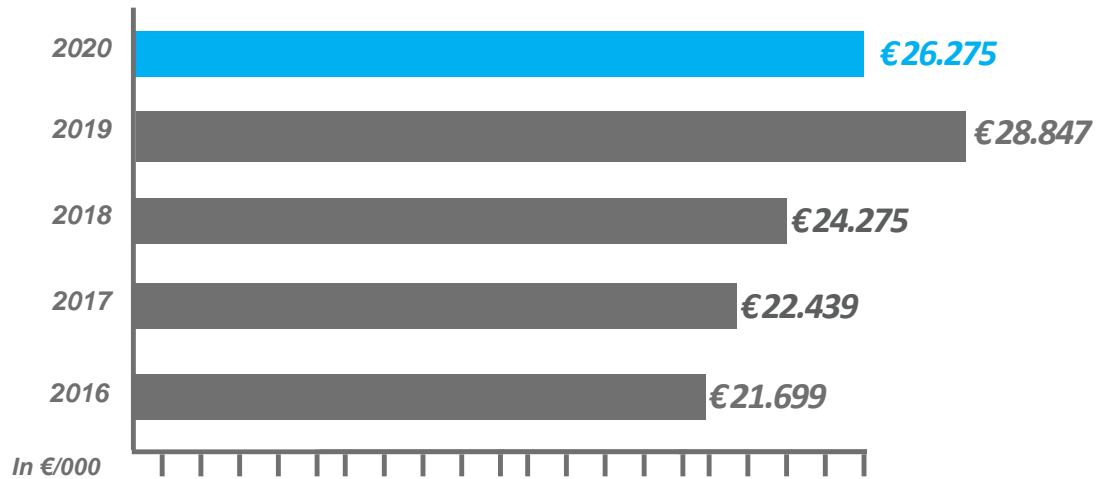
COMPANY PRESENTATION PPT TEMPLATE



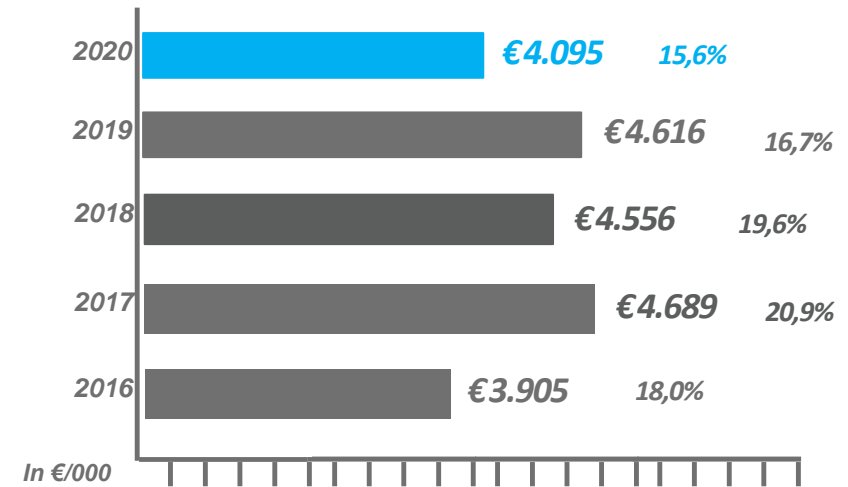
FINANCIAL KEY FIGURES

FERVI THE SMART COMPANY

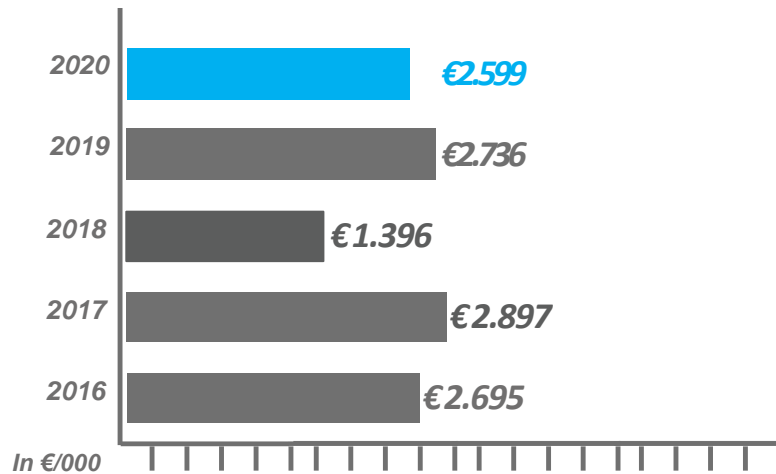
RICAVI NETTI CONSOLIDATI



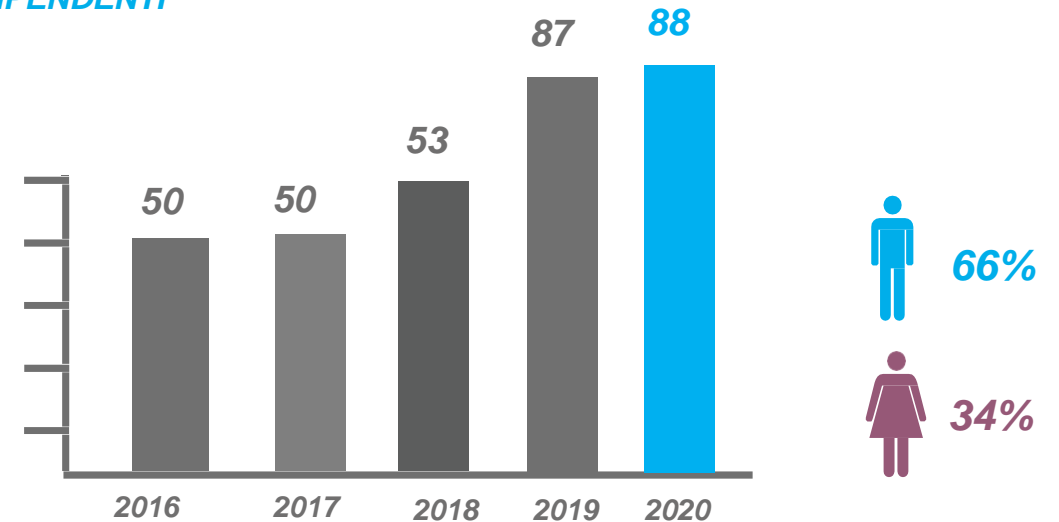
EBITDA CONSOLIDATO



FLUSSO DI CASSA ORDINARIO CONSOLIDATO



DIPENDENTI



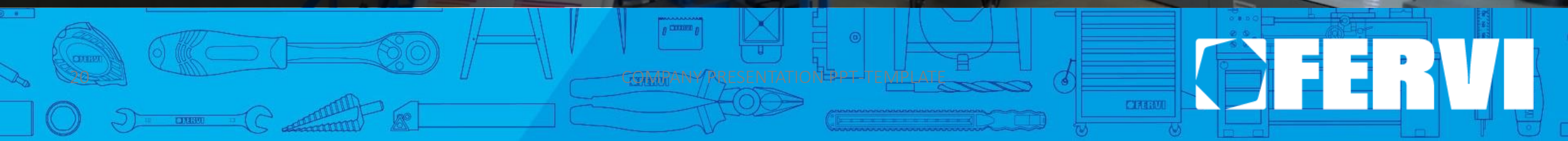


FERVI

PORTFOLIO PRODOTTI

Se ti serve ce l'abbiamo.

Se non sai cosa ti serve...parliamone!



LA SOLUZIONE PER OGNI ESIGENZA

Se ti serve ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serveparliamone!

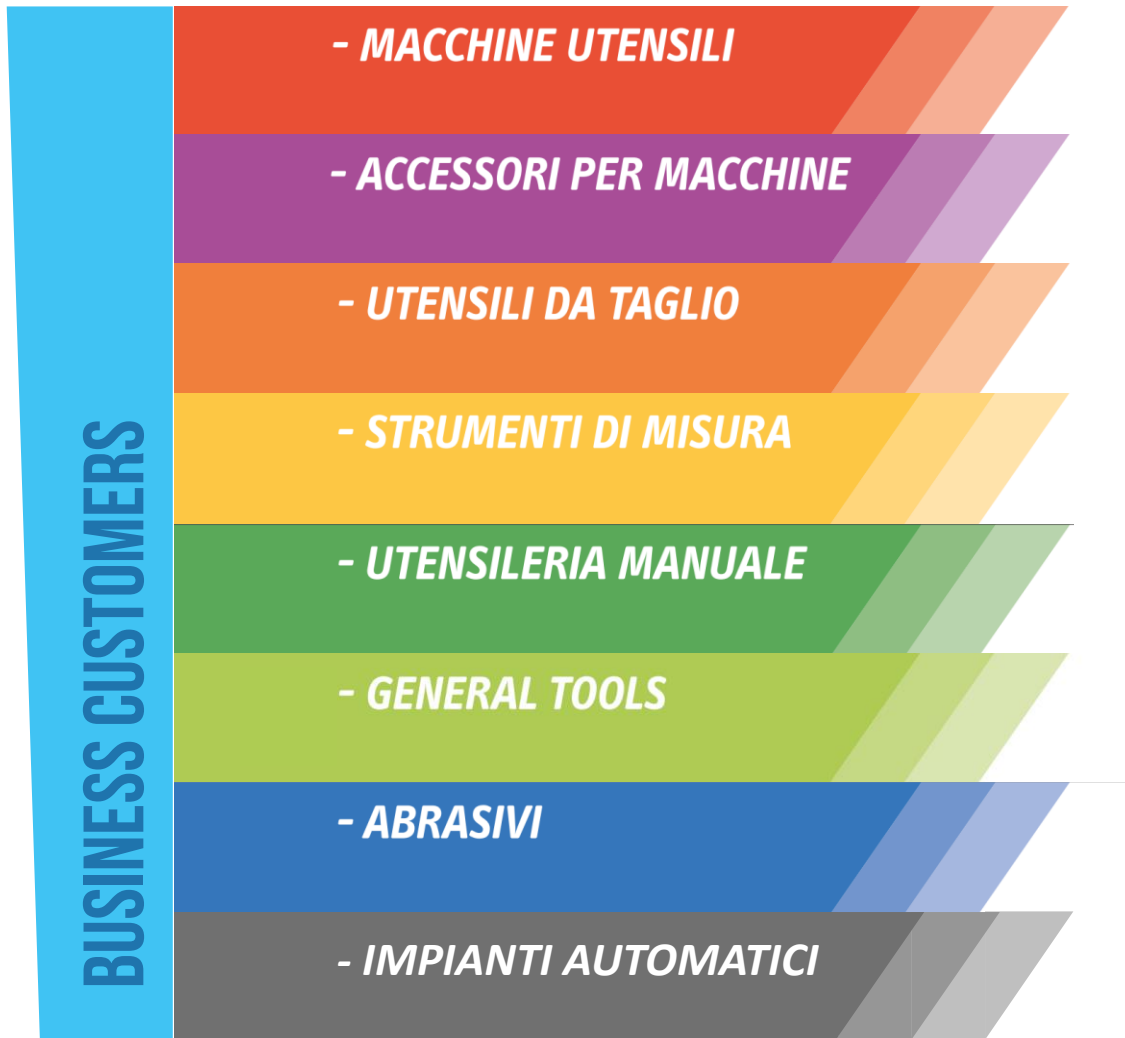


Il Gruppo propone un'offerta che include macchine utensili, utensileria manuale e abrasivi. Oltre 15.000 referenze al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione in ambito industriale, artigianale e automotive.

- 7 Gruppi di Prodotto
- 50 Famiglie di Prodotto
- 15.000 Referenze - Fervi, Vogel Germany, Riflex (comprehensive di oltre 1.000 referenze di ricambi)
- **Gli impianti automatici** per la produzione di dischi lamellari
- **Le materie prime** impiegate nel processo produttivo

LA SOLUZIONE PER OGNI ESIGENZA

Portfolio Prodotti



	TORNI, FRESE E TRAPANI		MACCHINE LAVORAZIONI MECCANICHE		MACCHINE LAVORAZIONE LEGNO		OFFICINA AUTO E MOTO
	MACCHINE PER TRATTAMENTI E FINITURE		PRESSE E DIVARICATORI		SOLLEVAMENTO E MOVIMENTAZIONE		
	MORSE A MACCHINA		MANDRINI E CONTROPUNTE		ACCESSORI BORDO MACCHINA		
	TAVOLE E DIVISORI		TORRETTE E PORTAUTENSILI		UTENSILI PER TORNITURA E FRESATURA		
	INSERTI, BRASATI E BARRETTE		UTENSILI A FRESARE		RIPARAZIONE FILETTI		
	PUNTE E SEGHE A TAZZA		MASCHI E FILIERE		LAME A NASTRO E A DISCO		
	CALIBRI, TRUSCHINI E GONIOMETRI		MICROMETRI		ACCESSORI PER LA MISURAZIONE		MISURATORI ANALOGICI E DIGITALI
	COMPARATORI		BLOCCHETTI, ANELLI E TAMPONI		FLESSOMETRI, LIVELLE E GONIOMETRI		BILANCE
	BLACK EDITION		CHIAVI A BUSSOLA ED ESTRATTORI		PINZE, MARTELLI, LIME, LEVE E SCALPELLI		RIPARAZIONE FILETTI
	CHIAVI		GIRAVITI E RIVETTATRICI		CUTTER, SBAVATORI E FORBICI		ARREDAMENTO DA OFFICINA
	MORSE DA BANCO, STRETTOI E INCUDINI		SALDATORI, SVERNIGIATORI E PISTOLE TERMOCOLLANTI		ILLUMINAZIONE E RISCALDATORI		CARRELLI E SERIE DI UTENSILI
	PNEUMATICA		ATTREZZATURA PER LIQUIDI E FLUIDI		EDILIZIA ED IMBALLAGGIO		SICUREZZA E ANTINFORTUNISTICA
	DISCHI LAMELLARI		FRESE IROTATIVE IN METALLO DURO		SPAZZOLE A FILO		DISCHI E NASTRI IN TELA ABRASIVA
	MOLE EDISCHI DA TAGLIO		RUOTE ABRASIVE		PULITURA E LUCIDATURA		
	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		INSTALLAZIONE E TRAINING
					RICAMBI PER MACCHINE		

BUSINESS MODEL

42

fervi.com

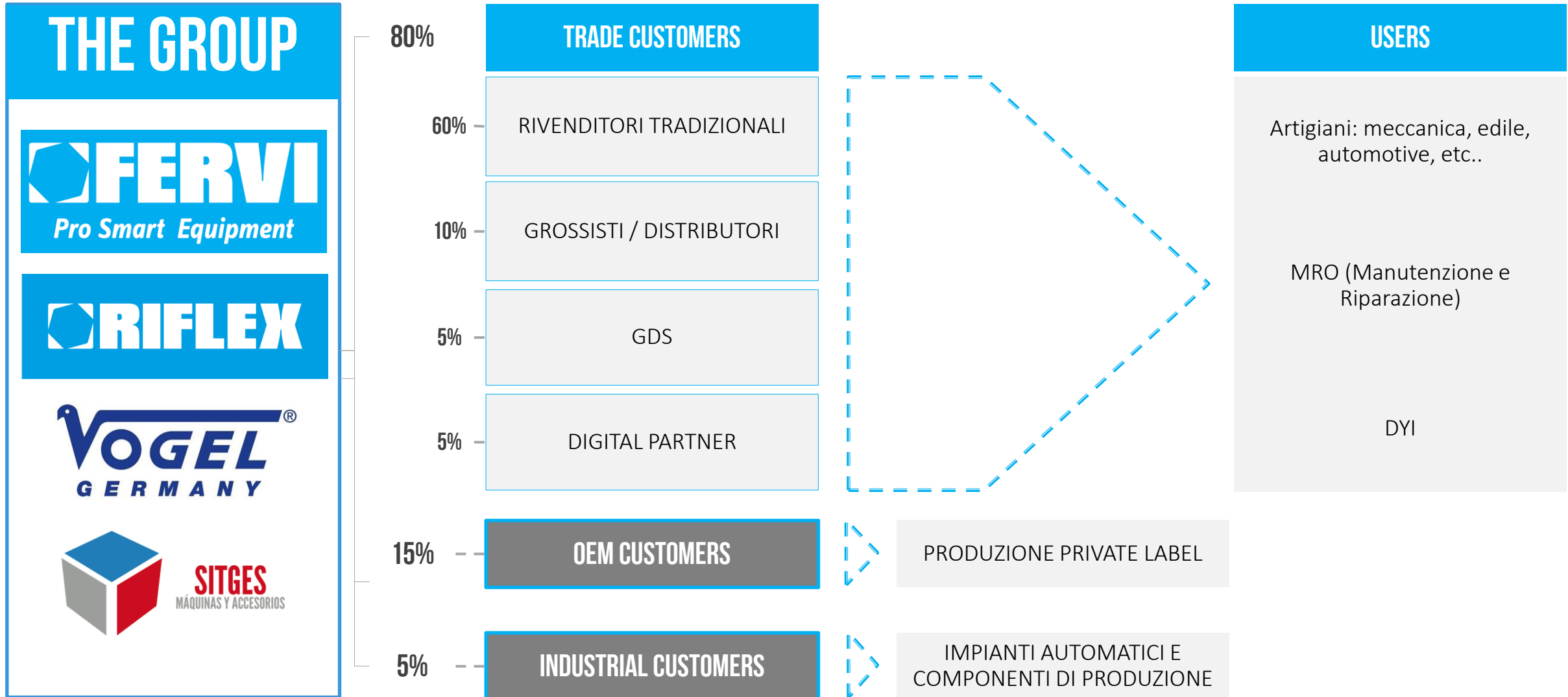
IL CATALOGO PER I PROFESSIONISTI
PREPARAZIONE

COMPANY PRESENTATION PPT TEMPLATE



IL MODELLO DISTRIBUTIVO

FERVI



SALES & MARKETING TOOLS

Strumenti commerciali e di marketing

ATL



Spot TV

Circuito SKY

Spot RADIO

Circuito CRN

Magazine

Attività costante su testate del settore ferramenta, DIY, Auto/moto

Media PR

Attività di media public relations per amplificare la «voce» FERVI sul mercato di riferimento

BTL

Promozioni - Selection

Promozioni costanti e periodiche con diffusione capillare (oltre 500.000 copie all'anno)

Visibilità In Store

Programma dettagliato di supporti per visibilità nei pdv dei Rivenditori :
 ≈1 Km di utensili esposti e 2.500 mq di macchine esposte

Sponsorship

Attività di Sponsorship nel Motorsport mondiale con **Ducati SBK** (Team ufficiale e satellite), Lega **Basket Seria A** con Vanoli Cremona e **Alps Hockey League** con Cortina Hockey

Trade Show

Presenza costante nel panorama fieristico italiano ed internazionale nel settore macchine utensili, utensileria e automotive – BIMU, Eisenwarenmesse, Automechanika, Autopromotec, SiFerr

MARKETING CHANNEL

FERVI The Smart Company

MULTI-CHANNEL MARKETING



4 inside sales multi-regione
2 inside sales estero
Gestione dedicata GDS e Digital Partners

Personal Inside Sales



Attività calendarizzate:
24 Newsletter annuali
Newsletter promozionali
Newsletter Novità prodotto

Email-Marketing



48 Post annuali dinamici FB
36 Post annuali LinkedIn
Fan reach Campaign
LinkedIn Adv Campaign
Canale Youtube

Social Media



3.000.000 pagine visitate
+360.000 Utenti
+560.000 Sessioni

Website



Attività costante di SEO & SEM

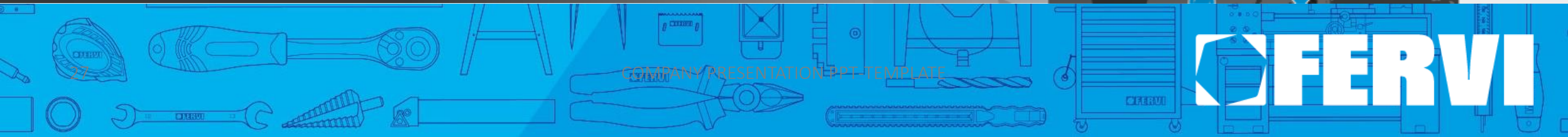
Search Engine Marketing



Creazione costante DB Utilizzatori Finali
Nurturing DB B2B e Utilizzatori finali

Database Marketing

STRATEGIA E FATTORI CHIAVE



COMPANY PRESENTATION PPT TEMPLATE

STRATEGY

Programmi e strategia di crescita

Strategic Management

Crescita per linee esterne

Possibilità di crescita attraverso processo di **consolidamento delle quote di mercato** sia a livello nazionale che internazionale

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 Vogel nel 2019) con l'obiettivo di introdurre nuovi Product Group e/o Famiglie di Prodotto

Crescita organica

Ampliamento delle referenze a catalogo attraverso lo scouting ed il product marketing con l'obiettivo di:

- introdurre nuove famiglie di prodotto
- ampliare la gamma sia in profondità che in prossimità.

Il catalogo Fervi presentato nel 2020 contiene **più di 8.500** referenze, l'obiettivo è di **ampliare** significativamente l'offerta negli anni venire.

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.

Costante aggiornamento della Politica Commerciale con un approccio cluster-oriented per garantire un'adeguata segmentazione dei bisogni e delle necessità dei clienti.

Continua **Evoluzione Modello di Vendita** con progetti a medio termine per la copertura multi-canale del mercato di riferimento

Sviluppo rapporti Digital 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 e-commerce.

I target sono:

- i grandi marketplace (i.e. **Amazon**)
- Marketplace **specializzati** (in Italia e all'estero),
- 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
- l'attrazione di clientela
- diffondere e notorietà del brand FERVI

FATTORI CHIAVE DI SUCCESSO

Gli elementi alla base di uno sviluppo solido e costruttivo

7 elementi per una strategia di successo:

3 FLUSSI CASSA COSTANTI
permettono l'approvvigionamento di materiale con conseguente disponibilità per la vendita e per le attività di scouting e R&D

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

2 CONSOLIDATA PRESENZA E REPUTAZIONE SUL MERCATO
da 43 anni Fervi (fondata nel 1978), da 39 anni Riflex (fondata nel 1982), da 71 anni Vogel Germany GmbH (fondata nel 1949) e da 69 anni Sitges (fondata nel 1952)

1 MANAGEMENT TEAM
estesa esperienza sia di crescita tramite operazioni di M&A anche cross-borders che in ambito di gestione e controllo analysis

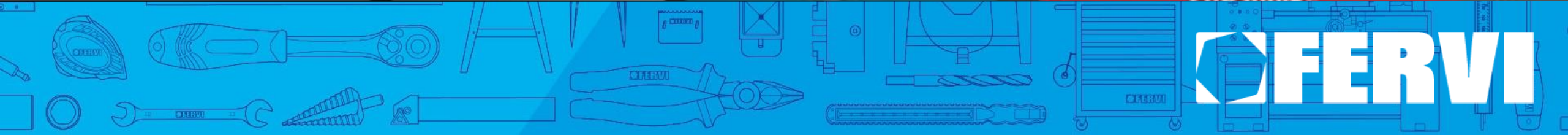
5 RETE VENDITA CAPILLARE
oltre 4.500 rivenditori attivi. Presenza in espansione sul mercato estero

4 POSIZIONAMENTO COMPETITIVO
Ampio posizionamento come «attrezzature per i professionisti della manutenzione e riparazione (MRO)»

7 COMPLIANCE CONTROL
Stretto controllo della compliance normativa dei prodotti (certificazioni da parte di enti accreditati e indipendenti)

IL MERCATO

Contesto competitivo & Overview



CONTESTO COMPETITIVO

Market Matrix: posizionamento FERVI

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.

	MULTINAZIONALI	ITALIA
GENERALISTI		
SPECIALISTI		

IL MERCATO

Overview

SETTORE DI RIFERIMENTO

Distribuzione Industriale all'ingrosso

MERCATO MRO

fornitura di materiali di consumo, attrezzature industriali e forniture per la manutenzione di impianti relativi, principalmente, al settore auto motive ed alle officine meccaniche.

MERCATO DIY

Evoluzione Fatturato globale 2014-2019

Nel 2019 il **Nord America** e l'**Europa** hanno rappresentato, insieme, circa l'**86% dell'intero mercato DIY** con quote di mercato, rispettivamente, del 58% e del 28%. L'Asia Pacific ha raggiunto, invece, una quota del 10%, seguita da America Latina ed Africa/Middle East entrambe con il 2%.

1.338,8 B\$

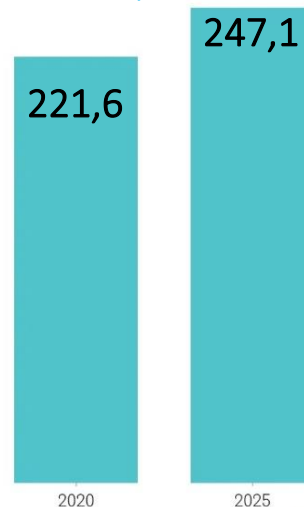
+3,1% vs. N-1 (2019)

Revenue Exposure By Country

Total LTM Revenue 1,338.8B

	% of Tot. Rev.	% Chg (Y/Y)	3 Yr Trend
United States	28.4	6.3	
Japan	21.2	-8.5	
Mainland China	13.6	-15.9	
Canada	4.1	-3.7	
Australia	3.4	29.8	
United Kingdom	3.3	-11.8	
Indonesia	3.0	642.0	
Malaysia	2.4	10.6	

CAGR +2,2%



Source : Mordor Intelligence



Comparazione 2014-2019 crescita DIY-PIL mondiale



In termini di **spesa pro capite** globale, sempre nel 2019, il livello più alto è stato raggiunto in Nord America, con 720 euro annui, segue l'**Europa con 237 euro annui** e l'Africa con 79 euro. Livelli minori di spesa pro capite sono stati registrati in America Latina ed Asia (30 euro pro capite annui).

IL MERCATO

Overview

MERCATO DYI ITALIA

Evoluzione Fatturato

Spesa Pro-capite

12,58 MLD €

+2,4% vs. N-1 (2018)

208 €

-0,96% vs. N-1 (2018)

8°

Mercato europeo

Va precisato che nel corso del 2020 in alcuni paesi del mondo gli effetti del Covid-19 hanno causato un aumento significativo delle vendite nell'home improvement; ne sono un esempio Australia (+8,1%), Paesi Bassi (+4,1%) e Corea del Sud (+1,8%); gli Stati Uniti hanno registrato un modesto aumento dell'1,0%.

Perdite rilevanti nelle vendite sono state, invece, registrate in India (-28,6%), Sudafrica (-10,2%) e Brasile (-6,9%).

Tuttavia, nel **2021 si prevede una rapida ripresa** del settore a livello mondiale (+6,4%) che compenserà le perdite del 2020 mentre per il **periodo 2020-2024** è previsto che le vendite globali possano crescere ad un **tasso medio annuo del 3,5%**.

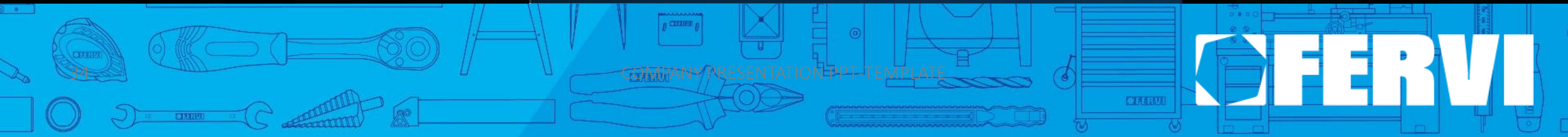
HOME IMPROVEMENT – World

USD Retail Value Sales (2020) Constant % growth



Fonte: Euromonitor International

IL TEAM



COMPANY PRESENTATION PPT TEMPLATE



MANAGEMENT TEAM

FERVI The Smart Company

Il nostro team – una unica entità. Una estesa e consolidata esperienza sia di crescita tramite operazioni di M&A, anche cross-borders, che in ambito di gestione e controllo. Anni di esperienza su mercati diversi per esperienza che consolidano la visione a medio-lungo termine garantendo approcci strategici efficaci e di valore.



MANAGEMENT TEAM

FERVI The Smart Company



ROBERTO TUNIOLI

Presidente e CEO

Dopo quasi due decenni alla guida di Datalogic Spa, è stato premiato per la spinta imprenditoriale nel campo dell'innovazione tecnologica e dello sviluppo internazionale. Nel 2011 ha acquisito la maggioranza del Capitale di Fervi ricoprendo da allora il ruolo di Presidente del CdA. Svolge inoltre attività professionale come amministratore indipendente in società del territorio



ROBERTO MEGNA

Vicepresidente

Nel 1986 diventa partner della PriceWaterhouseCoopers dove ha lavorato fino al 2009 in qualità di partner responsabile dell'ufficio di Bologna. Professionalmente ha maturato una consolidata e diversificata esperienza in Italia e all'estero sia per società italiane che per gruppi multinazionali. Attualmente è Vicepresidente e socio della Fervi

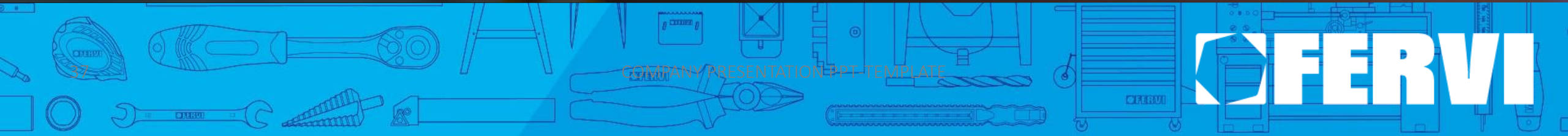


GUIDO GRECO

Direttore generale

Nel 2012 è stato chiamato dalla nuova proprietà di Fervi a ricoprire il ruolo di Direttore Amministrazione, Finanza e Controllo, contribuendo al passaggio della Società ad una impostazione della gestione nelle varie aree funzionali con modello manageriale. Da Gennaio 2015 è stato nominato Direttore Generale con l'obiettivo di consolidare la crescita del Gruppo nell'ambito delle linee strategiche condivise con la proprietà.

CONTACT INFORMATION



COMPANY PRESENTATION PPT TEMPLATE



CONTACT US



+39 059 767172



investor@fervi.com

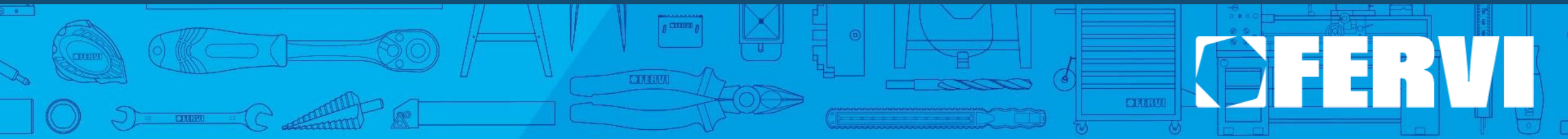


Via del Commercio, 81 – 41058 Vignola, Italy



www.fervi.com

APPENDIX



Appendix - A

Prospetti di Conto Economico e Stato Patrimoniale

CONTO ECONOMICO		31-dic-20		31-dic-19	
Descrizione			%		%
	<i>Riduzione ricavi netti</i>	-8,9%			
Ricavi Netti	26.284	100,0%		28.847	100,0%
Costo del venduto	(15.402)	-58,6%		(16.519)	-57,3%
Margine commerciale	10.882	41,4%		12.328	42,7%
Costi per i dipendenti	(3.993)	-15,2%		(4.235)	-14,7%
Altri (costi) operativi e proventi diversi	(2.794)	-10,6%		(3.284)	-11,4%
EBITDA Adjusted	4.095	15,6%		4.809	16,7%
Costi M&A/Costi non ricorrenti	0	0,0%		(193)	-0,7%
EBITDA	4.095	15,6%		4.616	16,0%
Accantonamenti	(108)	-0,4%		(61)	-0,2%
Ammortamenti	(1.022)	-3,9%		(1.030)	-3,6%
EBIT	2.965	11,3%		3.525	12,2%
Proventi (oneri) finanziari	(65)	-0,2%		(112)	-0,4%
Proventi (oneri) straordinari	56	0,2%		(63)	-0,2%
EBT	2.956	11,2%		3.350	11,6%
Imposte correnti e differite	(671)	-2,6%		(767)	-2,7%
Risultato netto	2.285	8,7%		2.583	9,0%
Tax Rate %		-22,7%			-22,9%

STATO PATRIMONIALE		31-dic-20		31-dic-19	
Descrizione			%		%
Attivo Fisso	5.778	28,5%		6.630	31,9%
Capitale Circolante Commerciale	16.778	82,7%		16.964	81,6%
Altre Attività / (Passività)	(214)	-1,1%		(842)	-4,0%
Capitale Circolante Netto	16.564	81,6%		16.122	77,5%
Fondi rischi ed oneri e per il personale	(2.054)	-10,1%		(1.957)	-9,4%
CAPITALE IMPIEGATO	20.288	100,0%		20.795	100,0%
Posizione Finanziaria Netta	2.961	14,6%		895	4,3%
Patrimonio Netto	(23.249)	-114,6%		(21.690)	-104,3%
FONTI DI FINANZIAMENTO	(20.288)	-100,0%		(20.795)	-100,0%

