

Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

HIGH END OUTDOOR DESIGN

ITALIAN LIFESTYLE DAY

*Palazzo Mezzanotte
3 settembre 2019*



Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

HIGH END OUTDOOR DESIGN

MODELLO DI BUSINESS

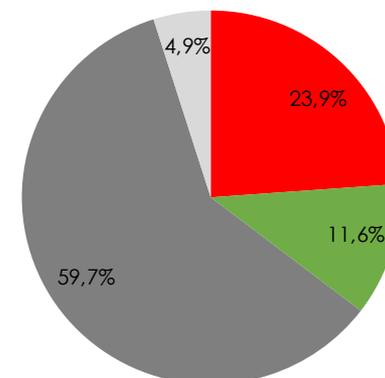
- ❑ GIBUS opera nel settore **Outdoor Design di alta gamma** con prodotti 100% Made in Italy
- ❑ **Business B2B, principali Clienti:**
 - ✓ 388 GIBUS Atelier (270 in Italia e 118 all'estero)
 - ✓ oltre 1.000 rivenditori multimarca
 - ✓ clienti a progetto
- ❑ **PMI Innovativa** che investe costantemente in **R&D: oltre 45 brevetti** registrati e **26 modelli di design**. Elevati **livelli di personalizzazione e standard produttivi e di sicurezza:** ISO 14001, ISO 9001, OHSAS 18001, ologramma anticontraffazione con marchio Gibus e codice alfanumerico unico
- ❑ **Linee di prodotto**
 - ✓ **Lusso High Tech: Pergole Bioclimatiche**
Fatturato 2018: 7,8 €M, 24%; +59% CAGR 2015-2018
 - ✓ **Sostenibilità: Zip Screen**
Fatturato 2018: 3,8 €M, 12%; +12% CAGR 2015-2018
Principale driver di crescita della Società
 - ✓ Design: Pergole, Tende da sole, Vetrate e Complementi
- ❑ **Presenza internazionale**
 - ✓ Fatturato estero 2018: 10,5 €M (31%)
 - ✓ +10% CAGR 2015-2018
 - ✓ Marzo 2017: costituita GIBUS Deutschland GmbH (100%)
 - ✓ Febbraio 2018: costituita GIBUS France Sarl (100%)

Highlights Economico-Finanziari

<i>Euro milioni</i>	2015	2016	2017	2018
Ricavi	31,1	31,1	32,6	34,0
EBITDA	2,3	3,9	4,6	4,6
EBITDA margin	8%	13%	14%	14%
EBIT	0,6	1,9	3,7	3,2
Utile Netto	0,1	1,0	2,5	2,3
PFN (Cassa)	1,9	1,6	(0,3)	3,0

Fonte: Bilancio separato Gibus Spa per 2015; bilancio consolidato per 2016, 2017 e 2018

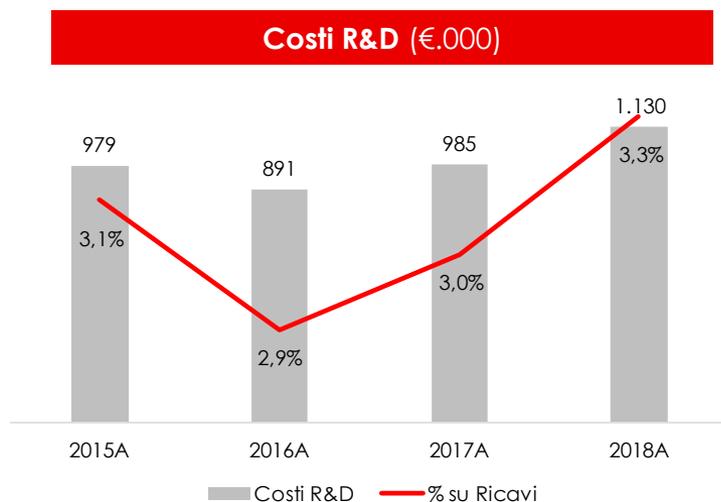
Ricavi 2018 per Linea di prodotto



■ Luxury High Tech ■ Sustainability ■ Design ■ Other

Fonte: Management Account

- ❑ **PMI Innovativa** che investe costantemente in **R&D** con l'obiettivo di definire nuovi standard di qualità nel settore attraverso la continua innovazione tecnologica e di prodotto: lo testimoniano **oltre 45 brevetti** registrati e **26 modelli di design**.
- ❑ Le linee **LUSSO HIGH TECH (Pergole Bioclimatiche)** e **SOSTENIBILITÀ (ZIP Screen)**, che si contraddistinguono per un elevato livello di design e di innovazione tecnologica, costituiscono il **principale driver di crescita della Società**.
- ❑ **PERGOLE BIOCLIMATICHE**: regolazione del clima dell'ambiente sottostante in modo naturale e senza consumo energetico. Integrano **5 brevetti innovativi**. Il design del prodotto è registrato.
- ❑ **ZIP SCREEN**: dotate di **7 brevetti innovativi** tra cui Mag Lock, che ottimizza il tensionamento del telo e la resistenza al vento (classe 6, oltre 100 Km/h). Prodotto di punta per penetrare il Centro e Nord Europa.



45 Brevetti per soluzioni tecniche

26 Modelli di design tutelati

+ Comfort – Dispendio di Energia

Design del prodotto registrato

5 Brevetti Innovativi

Side Seal

Isola perimetralmente la copertura

Twist Motion

Ruota le lame della copertura da 0° a 135° tramite telecomando o App

Snow Melt

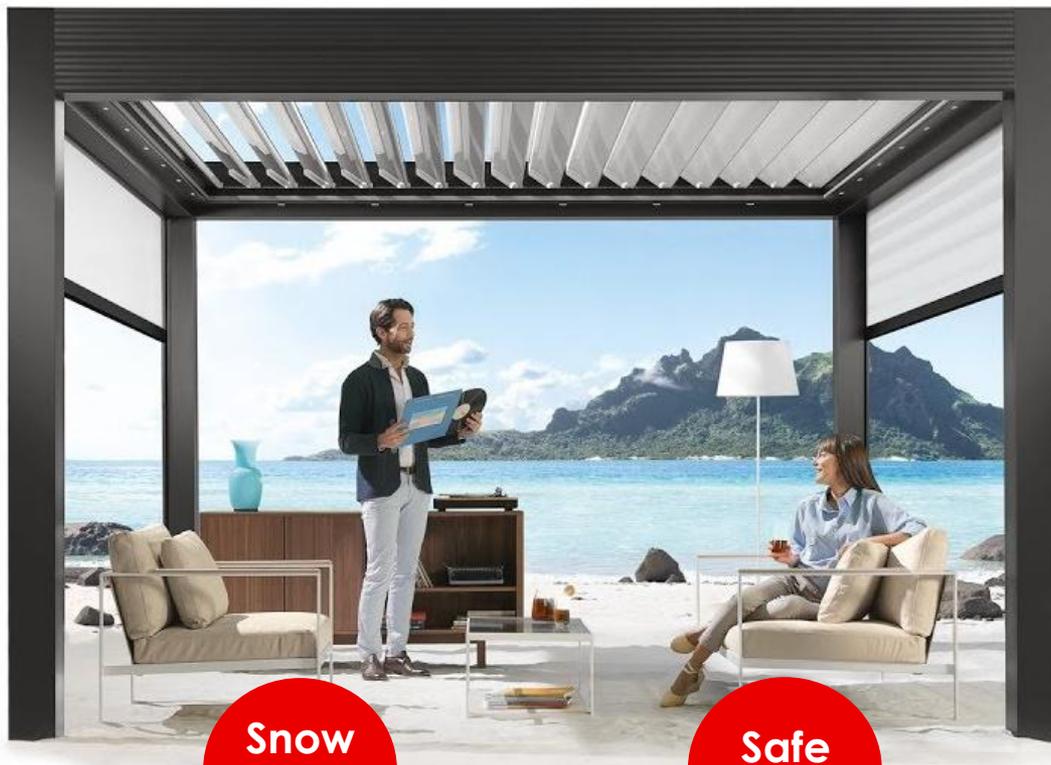
Scioglie elettricamente la neve che cade sulla copertura con minimo dispendio di energia

Safe Blades

Elimina il rischio di danni alle persone che agiscono sulla copertura in fase di manutenzione e pulizia

Inner Guide

Permette di integrare Zip Screen per la chiusura laterale



Copertura composta da lame di alluminio orientabili

✓ Ventilazione Naturale

✓ Protezione Solare

✓ Protezione dalla pioggia

Tende a caduta verticale con guide laterali in alluminio

- ✓ 7 brevetti innovativi
- ✓ Miglior comfort termico e visivo degli interni
- ✓ Riduzione della spesa energetica dell'edificio

**certificazione
UNI EN 13561**
classe di resistenza
al **Vento 6**

Sistema Zip che garantisce
il miglior *tensionamento
laterale* del telo



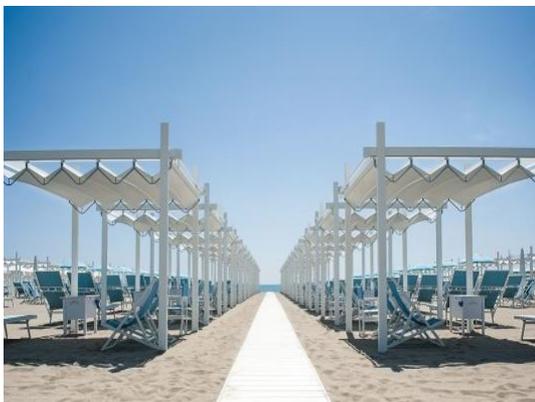
"MAG LOCK": BREVETTO EUROPEO

Blocco magnetico brevettato ideato per ottimizzare il *tensionamento verticale* del telo. Grazie a questo brevetto è possibile ottenere il 25%* di resistenza in più rispetto ad un sistema standard



Automatizzati, controllati elettricamente, e integrabili all'interno degli impianti domotici degli edifici

Tecnologia, Design e Qualità "Made in GIBUS"



Pergole

29,1% ricavi 2018

La gamma prodotti comprende:

- pergole addossate, a Isola, a 90°, inclinate
- coperture

Le pergole sono disponibili nelle soluzioni monomodulo e plurimodulo.

Integra 11 brevetti innovativi e 3 modelli di design registrati



Tende da sole

24,5% Ricavi 2018

La gamma prodotti comprende:

- tende a bracci, a caduta, in trazione
- cappottine

Gibus in Italia, rispetto alla media di mercato, si posiziona con prodotti a maggiore contenuto di design e tecnologia e pricing più elevato.

Mercati di riferimento sono quelli **tedesco e francese**.

Integra 5 brevetti innovativi e 2 modelli di design registrati



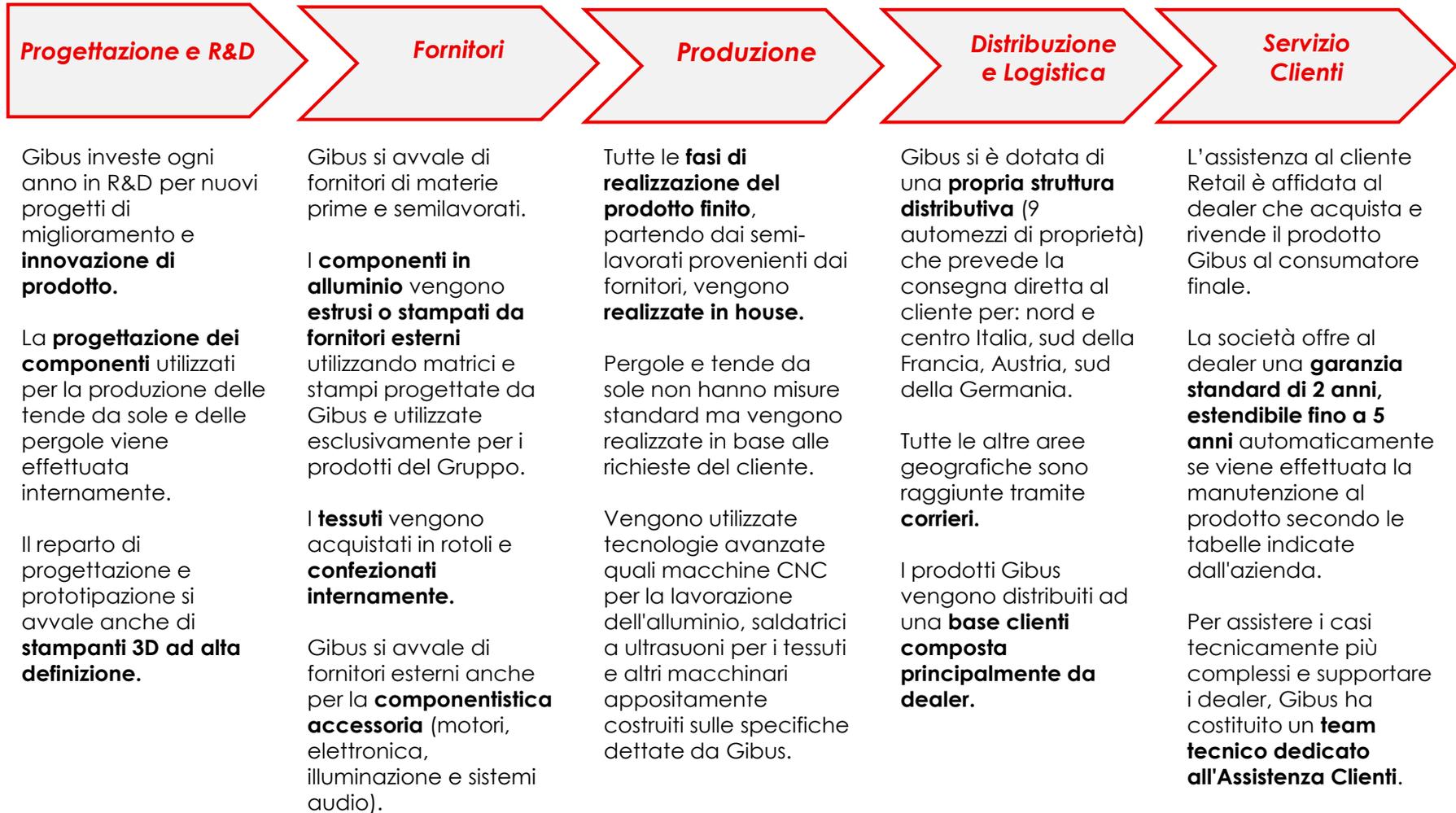
Vetrate e complementi

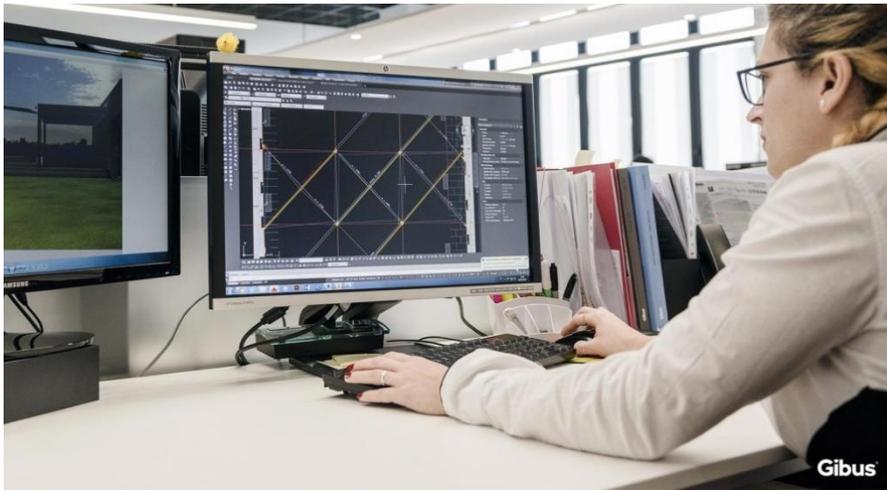
6,1% ricavi 2018

La gamma prodotti comprende:

- vetrate scorrevoli tuttovetro
- vetrate impacchettabili tuttovetro

Le vetrate proposte da Gibus sono minimali e leggere, adatte come **chiusura laterale trasparente per pergole e portici**.





- ❑ Ogni spazio progettato tiene conto del **contesto** preciso con cui deve dialogare e si deve rapportare: nella conformazione architettonica, nell'esposizione alla luce, nell'orientamento, nell'accostamento alle preesistenze.
- ❑ GIBUS reinterpreta il concetto di copertura solare in modo alternativo: reinventa le **forme** e applica **materiali** tradizionali per usi inediti.
- ❑ Le forme architettoniche dialogano con il **gusto personale** e le **esigenze funzionali** per reinterpretare lo spazio outdoor e migliorarne la vivibilità con scelte tecniche e di design. GIBUS si avvale di influenzatori quali architetti e studi progettuali.
- ❑ La capacità di innovare, il pensare fuori dagli schemi, la costante ricerca estetica e la tecnologia d'avanguardia sono gli ingredienti alla base della **progettazione GIBUS**.
- ❑ GIBUS collabora con importanti **centri di ricerca** per i materiali e con **scuole e facoltà di design** per cogliere in anticipo le richieste del mercato.

Rete di n. 11 AGENTI (esterni alla Società)
gestisce il rapporto con i Clienti italiani

ITALIA	AGENTI
Nord	6
Centro	2
Sud e Isole	3
TOTALE	11

N. 14 FUNZIONARI COMMERCIALI (dipendenti di GIBUS)

Figure ad hoc che seguono il rapporto con i Clienti italiani ed esteri, nei principali mercati chiave

ITALIA	FUNZIONARI	ESTERO	FUNZIONARI
Nord	4	Francia	3
Centro	2	DACH	2
Sud e Isole	1	Altre Aree	2
TOTALE	7	TOTALE	7

GIBUS ATELIER
79% ricavi 2018

270 IN ITALIA
118 ALL'ESTERO

Rivenditori autorizzati GIBUS e specializzati

- ✓ geolocalizzazione
- ✓ comunicazione dedicata
- ✓ punti vendita brandizzati
- ✓ attività di formazione e aggiornamento dedicate
- ✓ attività tecniche e di marketing
- ✓ scontistica privilegiata

RIVENDITORI MULTIMARCA
21% ricavi 2018

OLTRE 1.000
RIVENDITORI MULTIMARCA

Intrattengono con GIBUS un rapporto di fornitura costante nel tempo

CLIENTI A PROGETTO

PROGETTI AD HOC

Legati a GIBUS da forniture ad hoc sulla base di specifiche transazioni.

Generalmente legati al mondo **HO.RE.CA.** e a progetti di scala media o grande.

Servizi aggiuntivi alla vendita:

- credito al consumo
- noleggio operativo

Cliente finale: HO.RE.CA / RESIDENZIALE



Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

HIGH END OUTDOOR DESIGN

TREND DI MERCATO

Valore del mercato in Europa per Prodotto

12

Euro milioni	2015A	2016A	2017A	2018F	2019F	2020F	2021F	CAGR 15A-18F	CAGR 17A-21F
Pergole Bioclimatiche	196	208	223	238	253	265	277	+6,8%	+5,5%

Fonte: IC Market Tracking, Bioclimatic Pergolas in Europe Top 7 2018 by Interconnection Consulting

Euro milioni	2015A	2016A	2017E	2018F	2019F	2020F	CAGR 15A-18F	CAGR 17E-20F	2018F%	2020F %
ZIP Screen	302	347	410	473	526	574	+16,1%	+11,9%	17,1%	19,0%
Pergole	215	222	230	230	235	235	+2,3%	+0,7%	8,3%	7,8%
Tende fisse	258	273	290	308	328	346	+6,1%	+6,1%	11,1%	11,5%
Tende a bracci trasversali	1.408	1.452	1.513	1.574	1.634	1.676	+3,8%	+3,5%	56,8%	55,5%
Altri sistemi verticali	149	149	152	153	155	154	+0,9%	+0,4%	5,5%	5,1%
Altro	29	31	32	33	35	35	+4,4%	+3,0%	1,2%	1,2%
TOTALE	2.361	2.474	2.627	2.771	2.913	3.020	+5,5%	+4,8%	100,0%	100,0%

Fonte: IC Market Tracking, Sun Awnings in Europe 2017 by Interconnection Consulting

Il mercato di riferimento delle **PRINCIPALI LINEE DI PRODOTTO** presenta:

una forte crescita negli ultimi 4 anni:

- ❑ Pergole Bioclimatiche: +6,8% CAGR 15A-18F
- ❑ Zip Screen: +16,1% CAGR 15A-18F

una significativa crescita attesa :

- ❑ Pergole Bioclimatiche: +5,5% CAGR 17A-21F
- ❑ Zip Screen: +11,9% CAGR 17E-20F

Anche le **ALTRE TIPOLOGIE DI PRODOTTO** presentano una crescita storica e prospettica:

- Pergole: la tenda poggia su di una struttura fatta di alluminio o legno
- Tende fisse: due binari statici guidano il tessuto
- Tende a bracci trasversali: i bracci incrociati allontanano la tenda, srotolandola
- Altri sistemi verticali: tutti i tipi di sistemi verticali per coperture di finestre o facciate
- Altro: altri tipi di tende da sole e sistemi tessili

Euro milioni	2015A	2016A	2017A	2018F	2019F	2020F	2021F	CAGR 15A-18F	CAGR 17A-21F
Germania	19	21	24	27	30	33	36	+13,6%	+10,3%
Francia	54	55	58	60	61	64	68	+3,3%	+4,1%
Italia	35	39	44	47	51	53	55	+10,2%	+6,0%
Svizzera	12	13	15	16	18	20	21	+10,8%	+10,0%
Altro	76	80	84	88	93	95	97	+5,2%	+3,8%
TOTALE	196	208	223	238	253	265	277	+6,8%	+5,5%

Fonte: IC Market Tracking, Bioclimatic Pergolas in Europe Top 7 2018 by Interconnection Consulting

Euro milioni	2015A	2016A	2017E	2018F	2019F	2020F	CAGR 15A-18F	CAGR 17E-20F	2018F%	2020F%
Germania	724	782	853	922	993	1.039	+8,4%	+6,8%	33,3%	34,4%
Francia	559	577	599	624	647	671	+3,7%	+3,9%	22,5%	22,2%
Italia	350	348	363	372	380	390	+2,1%	+2,4%	13,4%	12,9%
Svizzera	122	125	131	134	137	140	+3,2%	+2,2%	4,8%	4,6%
Altro	607	642	681	719	756	780	+5,8%	+4,7%	26,0%	25,8%
TOTALE	2.361	2.474	2.627	2.771	2.913	3.020	+5,5%	+4,8%	100,0%	100,0%

Fonte: IC Market Tracking, Sun Awnings in Europe 2017 by Interconnection Consulting

I principali Paesi presidiati da GIBUS presentano per le PERGOLE BIOCLIMATICHE:

una forte crescita negli ultimi 4 anni:

- ❑ Germania: +13,6% CAGR 15A-18F
- ❑ Francia: +3,3% CAGR 15A-18F
- ❑ Italia: +10,2% CAGR 15A-18F
- ❑ Svizzera: +10,8% CAGR 15A-18F

una significativa crescita attesa

- ❑ Germania: +10,3% CAGR 17A-21F
- ❑ Francia: +4,1% CAGR 17A-21F
- ❑ Italia: +6,0% CAGR 17A-21F
- ❑ Svizzera: +10,0% CAGR 17A-21F

I principali Paesi presidiati da GIBUS presentano per le ALTRE TIPOLOGIE DI PRODOTTO:

una forte crescita negli ultimi 4 anni:

- ❑ Germania: +8,4% CAGR 15A-18F
- ❑ Francia: +3,7% CAGR 15A-18F
- ❑ Italia: +2,1% CAGR 15A-18F
- ❑ Svizzera: +3,2% CAGR 15A-18F

una significativa crescita attesa

- ❑ Germania: +6,8% CAGR 17E-20F
- ❑ Francia: +3,9% CAGR 17E-20F
- ❑ Italia: +2,4% CAGR 17E-20F
- ❑ Svizzera: +2,2% CAGR 17E-20F

Euro milioni	2015A	2016A	2017A	2018F	2019F	2020F	2021F	CAGR 15A-18F	CAGR 17A-21F
Pergole Bioclimatiche	35	39	44	47	51	53	55	+10,2%	+6,0%

Fonte: IC Market Tracking, Bioclimatic Pergolas in Europe Top 7 2018 by Interconnection Consulting

Euro milioni	2015A	2016A	2017E	2018F	2019F	2020F	CAGR 15A-18F	CAGR 17E-20F	2018F%	2020F %
ZIP Screen	48	50	54	57	59	62	+5,9%	+5,0%	15,4%	16,0%
Pergole	76	78	83	84	86	87	+3,1%	+1,5%	22,5%	22,2%
Tende fisse	25	25	26	27	29	31	+2,8%	+6,0%	7,3%	8,1%
Tende a bracci trasversali	172	168	172	176	177	180	+0,7%	+1,5%	47,2%	46,3%
Altri sistemi verticali	25	24	24	25	25	25	+0,0%	+1,8%	6,6%	6,4%
Altro	4	3	4	4	4	4	+0,7%	+2,8%	1,0%	1,0%
TOTALE	350	348	363	372	380	390	+2,1%	+2,4%	100,0%	100,0%

Fonte: IC Market Tracking, Sun Awnings in Europe 2017 by Interconnection Consulting

- ❑ **Attività di politica Industriale:** Gianfranco Bellin è presidente di Assotende (federata in FederLegnoArredo) e membro del consiglio di Presidenza e del consiglio Generale di FLA, che attua delle politiche industriali e di lobby per lo sviluppo del settore.
- ❑ Assotende è socia di ES-SO associazione Europea del settore per promuovere il settore anche in sede comunitaria.
- ❑ Le Schermature solari e le pergole ad impacchettamento sono normate UNI EN 13561; la norma è in fase di revisione in Europa per aggiungere la pergola bioclimatica a lamelle orientabili, eliminando ogni dubbio interpretativo della P.A. sul prodotto.

- ❑ **Attività Edilizia Libera:** l'installazione, riparazione, sostituzione, rinnovamento di tende, pergole, coperture leggere di arredo è ufficialmente **Attività Edilizia Libera**. Questo significa che è possibile installare una pergola nella propria abitazione senza comunicazioni al comune (Cil, Cila, Scia) o permessi a costruire, fatto salvo il diritto di terzi. **Il decreto è entrato in vigore il 22 aprile 2018, dopo la pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale n° 81 del 7 aprile 2018.** Viene quindi eliminato il rischio «Penale» che il permesso a costruire (T.U. 380 art. 3 e 10) comportava. Questo decreto porterà ad un aumento importante della vendita di Pergole ad impacchettamento e Bioclimatiche perché non più bloccati dagli uffici tecnici comunali. Rimangono soggette a permesso a costruire le installazioni a scopo di lucro (HO.RE.CA.). Gibus è organizzata e in grado di dare al progettista ogni genere di calcolo necessario, grazie a un **team di 6 persone tra ingegneri, architetti e tecnici.**

- ❑ **Detrazione fiscale 50%** per acquisto e posa in opera di schermature solari mobili (tende da sole e pergole) negli edifici esistenti. L'agevolazione fiscale è di massimo 60.000 €, che corrisponde a una fornitura massima pari a 92.000 €, posa in opera inclusa.

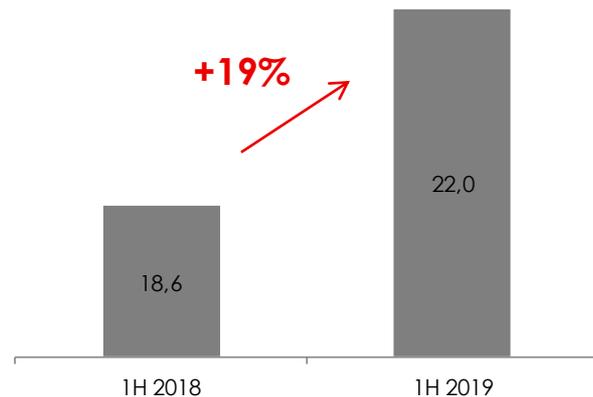


Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

HIGH END OUTDOOR DESIGN

RISULTATI FINANZIARI

Ricavi (€M)



Significativa crescita dei Ricavi (+19% vs 1H 2018) trainata dal **segmento lusso - high end:**

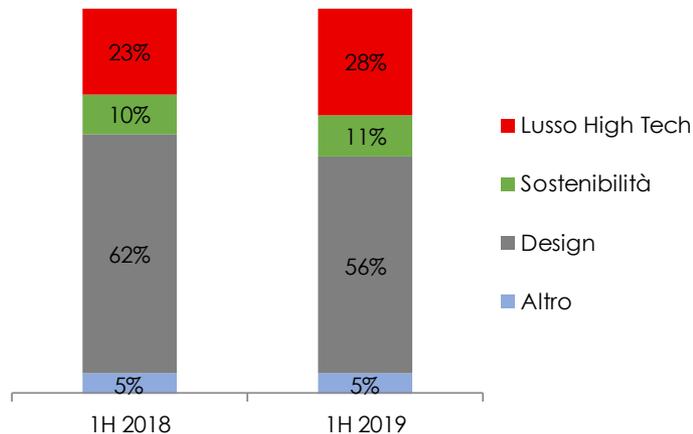
- ✓ Pergole Bioclimatiche +46%
- ✓ Zip Screen +28%

Incremento della quota di ricavi realizzati all'**Estero**, in crescita del **+30,2%** e pari al 34% del totale (31% nel 1H 2018)

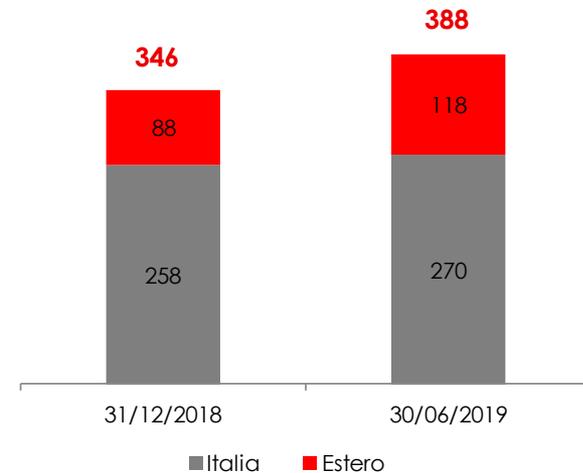
Network GIBUS Atelier:

- ✓ forte crescita dei ricavi nel 1H 2019: +21,2%
- ✓ significativo incremento del n. di affiliati (388 al 30 giugno 2019, +12% vs 31 dicembre 2018)

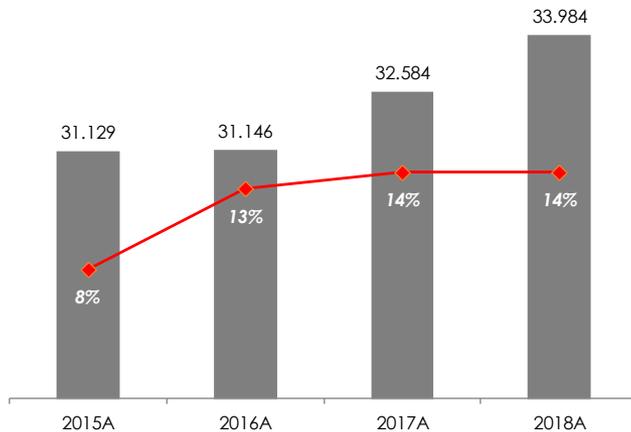
Ricavi per Linea di Prodotto



NETWORK GIBUS ATELIER (N. punti vendita)

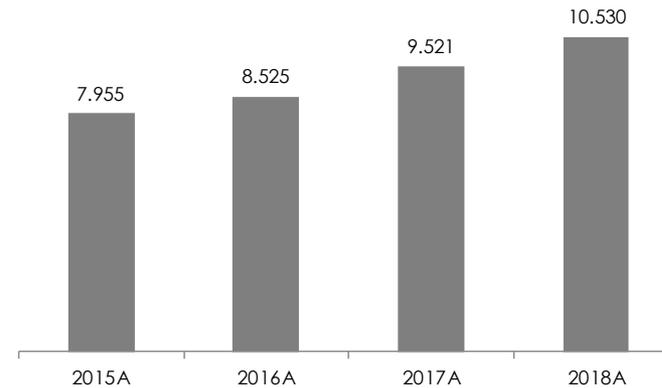


Trend Ricavi ed EBITDA margin (€.'000)



Fonte: Bilancio separato GIBUS Spa per 2015; bilancio consolidato per 2016, 2017 e 2018

Trend Ricavi Estero (€.'000)



Fonte: Bilancio separato Gibus Spa per 2015; bilancio consolidato per 2016, 2017 e 2018

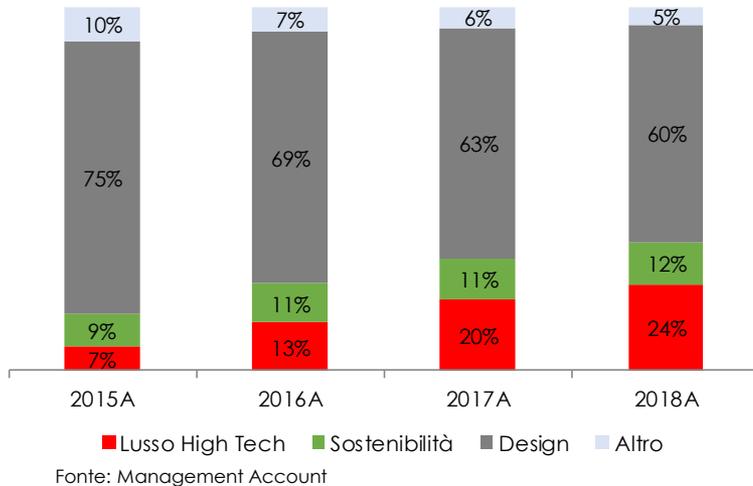
Trend Ricavi Estero *adjusted* (€.'000)



Fonte: Management Account

- ❑ GIBUS registra ricavi 2018 pari a **34,0 €M, +4,3%** vs 2017.
- ❑ Nel 2018 i **GIBUS Atelier** hanno realizzato performance molto **positive** (+13% in Italia e +10% all'estero yoy).
- ❑ Nel **2015-2018** i ricavi realizzati all'estero sono cresciuti a **CAGR del +10%**. I ricavi *adjusted*, calcolati al netto dei ricavi relativi al prodotto sfuso, registrano un **CAGR 2015-2018 pari a +17%**.
- ❑ Con l'obiettivo di presidiare i principali mercati europei GIBUS ha aperto **1 filiale in Germania** (Aprile 2017) e **1 filiale in Francia** (Febbraio 2018). Le due filiali sono servite per assumere **1 area manager** che ha la gestione del centro/nord della Germania e **2 area manager** dedicati allo sviluppo del marchio e delle vendite nelle zone nord-est e nord-ovest della Francia.

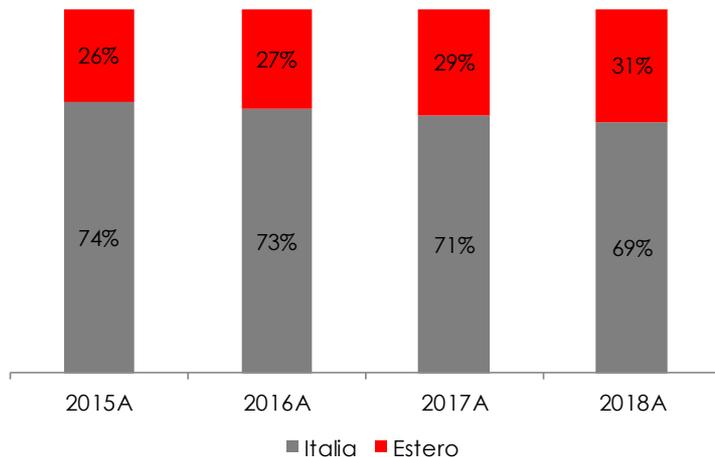
Ricavi per Linea di Prodotto



- ❑ **Spostamento del mix prodotto** verso le linee a più elevata marginalità:
 - **Lusso High Tech**: 7% nel 2015, **24%** nel 2018
 - **Sostenibilità**: 9% nel 2015, **12%** nel 2018

- ❑ **Tassi di crescita più elevati** per le linee a più elevata marginalità:
 - **Lusso High Tech**: **+59%** CAGR 2015-2018
 - **Sostenibilità**: **+12%** CAGR 2015-2018

Ricavi per area Geografica

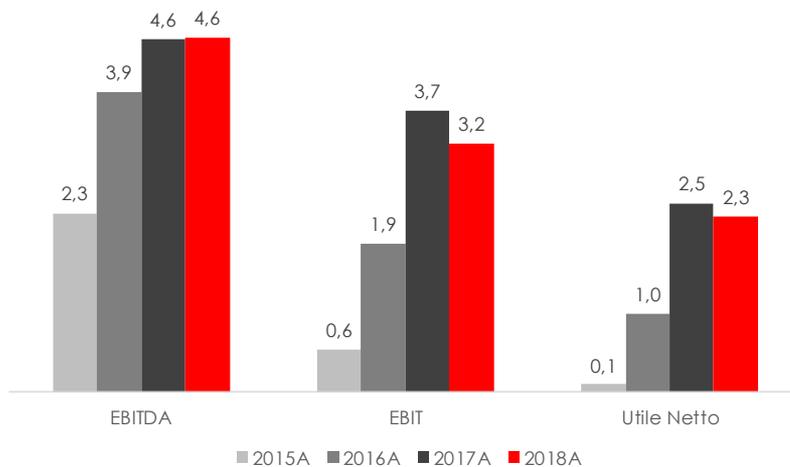


- ❑ **Abbandono del prodotto sfuso (Altro)**, caratterizzato da un margine industriale del 24% rispetto al 48% del prodotto confezionato.

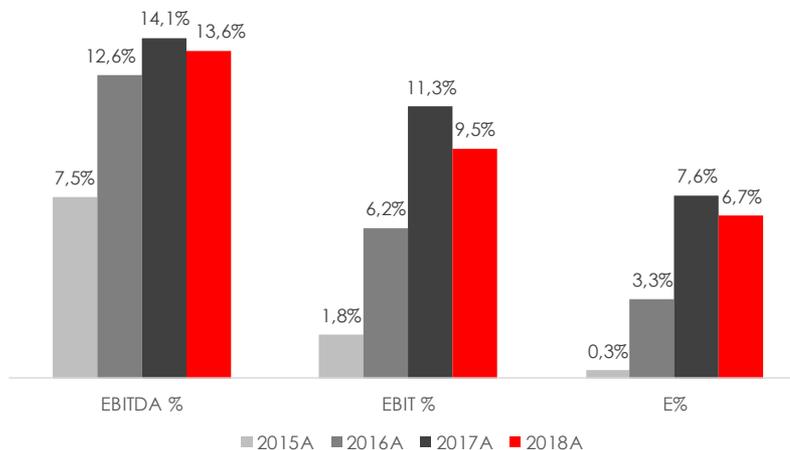
- ❑ Incremento della quota di **fatturato estero** (26% nel 2015, **31%** nel 2018).

Fonte: Bilancio separato GIBUS Spa per l'esercizio 2015; bilancio consolidato per gli esercizi 2016, 2017 e 2018

Trend marginalità (€M)



Trend marginalità (%)



Significativo incremento della marginalità nel 2015-2017 per effetto di:

❑ MIX DEI RICAVI

- Spostamento mix prodotto verso linee a più elevata marginalità e abbandono del prodotto fuso
- Incremento della quota di fatturato estero

❑ OTTIMIZZAZIONE DELLA STRUTTURA ED EFFICIENTAMENTO DEI COSTI

- Miglioramento dell'**efficienza nella gestione dei costi** derivante dall'analisi della distinta base:
 - ✓ revisione dei più importanti contratti di acquisto
 - ✓ avvio di un avanzato sistema di MRP (Material Requirements Planning)
- Efficientamento dei **sistemi di logistica e trasporto** e della forza vendita;
- **Integrazione degli stabilimenti produttivi** e delle strutture di supporto presso le sedi di Saccolongo (PD) e Veggiano (PD), con conseguente miglior controllo dei costi indiretti di produzione.

2018

- ❑ **Mantenimento del Margine Industriale** (47,2% vs 47,8% nel 2017) nonostante:
 - ✓ maggiori *costi di acquisto materie prime e semilavorati*;
 - ✓ rafforzamento della struttura produttiva (maggiori costi del personale di produzione per l'inserimento di 13 nuove risorse)
- ❑ **Mantenimento dell'EBITDA** nonostante:
 - ✓ maggiori *costi di marketing & promotion* per rafforzare il brand sul cliente finale (spot TV RAI, fiere) + inserimento di 1 Marketing Manager;
 - ✓ rafforzamento della struttura commerciale con assunzione di: 1 funzionario commerciale per Germania; 2 funzionari commerciali per la Francia; 1 direttore commerciale estero; 1 funzionario commerciale Italia

€ .000	2015	2016	2017	2018
Crediti Commerciali	5.920	5.836	6.009	6.475
Debiti Commerciali	(4.400)	(3.961)	(4.958)	(5.789)
Rimanenze	5.079	3.827	3.587	4.565
Altre attività a breve	864	379	467	778
Altre passività a breve	(2.471)	(1.796)	(1.922)	(1.761)
Capitale Circolante Netto	4.993	4.284	3.183	4.268
Immobilizzazioni	4.404	5.462	6.285	7.511
Fondo TFR/quiescenza e simili	(988)	(840)	(826)	(703)
CAPITALE INVESTITO NETTO	8.410	8.908	8.642	11.075
Patrimonio Netto	6.518	7.259	8.902	8.060
Posizione Finanziaria Netta (Cassa)	1.891	1.649	(260)	3.015
FONTI	8.410	8.908	8.642	11.075
Ratio Analysis				
PFN (Cassa) / Patrimonio Netto	0,29	0,23	(0,03)	0,37
PFN (Cassa) / EBITDA	0,81	0,42	(0,06)	0,65

Positivo andamento del Capitale Circolante Netto attribuibile a:

- miglioramento dei giorni di incasso dei crediti verso clienti (DSO);
- razionalizzazione delle giacenze di magazzino tramite uno studio dettagliato della distinta base;
- allungamento dei giorni di pagamento dei debiti verso fornitori (DPO), grazie alla rinegoziazione dei contratti di acquisto.

Significativo aumento dell'efficienza del magazzino grazie a:

- integrazione degli stabilimenti;
- introduzione di logiche di MRP al fine di razionalizzare lo stock di magazzino;
- studio e analisi delle distinte base;
- Integrazione dei rapporti di fornitura all'interno del sistema di approvvigionamento

Incremento delle immobilizzazioni conseguente ai continui investimenti:

- razionalizzazione e ammodernamento dei siti produttivi e della sede amministrativa;
- sviluppo e personalizzazione del sistema gestionale al fine di migliorare le prestazioni, sia produttive che amministrative, della Società;
- ammodernamento degli impianti e dei macchinari a disposizione della produzione.

€ .000	2015	2016	2017	2018
Disponibilità liquide	(2.507)	(2.902)	(4.868)	(1.316)
Debito a medio lungo termine	4.399	4.551	4.104	4.017
Altri debiti non correnti (*)			505	314
POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (CASSA) (**)	1.891	1.649	(260)	3.015
INVESTIMENTI	1.713	2.417	2.030	2.550

❑ **Costanti INVESTIMENTI nel 2015-2018 finalizzati allo sviluppo del business e all'efficiamento aziendale:**

- Tutti gli investimenti accedono ai benefici derivanti da *iperammortamento / superammortamento*.
- A fine 2016 la Società ha presentato istanza "Patent Box" al fine di aderire all'opzione per il regime di tassazione agevolata dei redditi derivanti dall'utilizzo di beni immateriali.
- Nel 2018 sono stati effettuati investimenti per 2,6 €M, in particolare:
 - ✓ sviluppo e personalizzazione del sistema gestionale al fine di migliorarne le prestazioni sia in ambito produzione che amministrazione;
 - ✓ realizzazione del nuovo sito internet integrato aziendale;
 - ✓ completamento del nuovo software configuratore di prodotto;
 - ✓ ammodernamento degli impianti e dei macchinari a disposizione della produzione

- ❑ **DIVIDEND POLICY:** GIBUS adoterà una *dividend policy* che prevede la distribuzione di un ammontare compreso tra il 60% e il 80% dell'utile netto del periodo di pertinenza, subordinatamente ai piani strategici di investimento (includere eventuali operazioni di acquisizione e di aggregazione in generale) e al mantenimento dell'equilibrio della struttura finanziaria del Gruppo.

(*) include debiti finanziari derivanti dalle scritture del leasing finanziario (€ 114 k al 31.12.2018) ed il debito per acquisto azioni proprie relativo all'ex socio (€ 200 k al 31.12.2018)

(**) non include la distribuzione di dividendi per 1,8 €M deliberata dall'assemblea degli azionisti del 27 febbraio 2019



Gibus[®]
THE SUN FACTORY · ITALY

HIGH END OUTDOOR DESIGN

STRATEGIA

1

Accelerare il percorso di crescita organica basato su 4 linee guida strategiche

- ❑ FOCUS SU LUSO HIGH TECH E SOSTENIBILITÀ
- ❑ ESPANSIONE INTERNAZIONALE
- ❑ BRAND AWARENESS
- ❑ OTTIMIZZAZIONE DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA

2

Finanziare un percorso di crescita per linee esterne

- ❑ AZIENDE EUROPEE O ITALIANE DI PICCOLA / MEDIA DIMENSIONE
- ❑ RETE COMMERCIALE ALL'ESTERO ANCHE SU CANALI DISTRIBUTIVI COMPLEMENTARI
- ❑ RAFFORZAMENTO DELLA PRESENZA NEI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI

LUSSO HIGH TECH E SOSTENIBILITÀ

Ampliamento e miglioramento del portafoglio prodotti grazie al costante investimento in R&D, con focus su Pergole Bioclimatiche e ZIP Screen, caratterizzate da più elevati tassi di crescita e maggiore marginalità (8 nuovi prodotti lanciati a inizio 2019).

Spostamento del mix prodotto verso pergole bioclimatiche e zip screen rispetto alle tende da sole tradizionali, con progressivo abbandono dei prodotti in forma di componenti sfusi.

ESTERO

Ampliamento del mercato estero, soprattutto Germania e Francia, grazie all'entrata a regime dell'assetto messo a punto nel 2017 in Germania (1 funzionario commerciale dedicato che si affianca al funzionario interno) e nel 2018 in Francia (attivazione forza vendita composta da 3 risorse attive sul territorio).

BRAND

Investimenti Marketing e Comunicazione, con particolare focus sulla partecipazione alle principali fiere di settore (Stoccarda R+T, Polyclose Belgio, Parigi Equipe Baie e Batimat, Veteco Madrid), campagne televisive, campagne web e social.

Adozione di un nuovo sistema CRM con l'obiettivo di rilevare e monitorare le preferenze del consumatore finale (Ho.Re.Ca. e Retail): profilazione, marketing personalizzato, servizio post vendita, ecc.

INNOVAZIONE

Investimenti per ottimizzare la capacità produttiva (gran parte dei quali potranno beneficiare delle agevolazioni fiscali del piano Industria 4.0).

CONTATTI



IR TOP CONSULTING
Investor Relations

Maria Antonietta Pireddu
Via C. Cantù, 1 - 20123 Milano
T +39 02 45473883/4
m.pireddu@irtop.com