

12 aprile 2023



*In foto Alessio Bellin, Amministratore Delegato di Gibus S.p.A.*

## Bellin (Gibus): scommettiamo sull'estero e sull'innovazione per continuare a crescere

Gibus investe sulla crescita nel mercato tedesco con l'emissione del primo mini-bond. Si tratta di un prestito obbligazionario per complessivi 5 milioni di euro denominato "Minibond GIBUS 2023-2030". Nell'ottobre 2022 il Gruppo ha infatti acquisito il 100% del capitale sociale di Leiner GMBH, con l'obiettivo di consolidare la presenza internazionale, aumentando la penetrazione nei mercati di riferimento (Germania e Benelux) e integrando la propria offerta con nuovi prodotti, su cui Leiner ha sviluppato un significativo track record. "I fondi – commenta Alessio Bellin, Amministratore Delegato di GIBUS – saranno principalmente indirizzati al sostegno finanziario della recente acquisizione di Leiner e ai relativi piani di sviluppo mirati al rafforzamento della presenza del Gruppo Gibus nell'area tedesca".

Nel 2022 il Gruppo ha registrato un nuovo anno di crescita: i ricavi sono pari a 83,9 milioni di euro, +15,4% rispetto al 2021. L'Italia registra ricavi pari a 62,1 milioni di euro, +15,1% rispetto al 2021, mentre quelli realizzati all'Estero sono pari a 21,8 milioni di euro, +16,2% rispetto a 18,8 milioni di euro nel 2021 (con un contributo del Gruppo Leiner pari a 4,1 milioni di euro). L'EBITDA si attesta a 19,0 milioni di euro, +4,4% rispetto a 18,2 milioni di euro nel 2021 (EBITDA margin pari al 22,6%, rispetto al 25,0% nel 2021).

### **Quali sono gli obiettivi che vi siete posti con l'emissione del mini-bond?**

La scelta del mini-bond è legata alla volontà di diversificare le nostre fonti finanziarie. Gibus, storicamente, è un'azienda dinamica sotto il profilo del reperimento delle risorse: diversifichiamo, basti pensare alla scelta della quotazione o al dialogo produttivo con istituti di credito per metodi di finanziamento più tradizionali. Abbiamo valutato la possibilità di emettere un mini-bond a sostegno della crescita internazionale, in particolare nel mercato tedesco dove abbiamo consolidato la nostra presenza con l'acquisizione di Leiner

### **Positivi i risultati del gruppo nel 2022, quali i driver principali?**

Il 2022 è stato un anno complesso, iniziato all'insegna della pandemia e del conflitto in Ucraina. In questo scenario, però, Gibus continua a crescere e i ricavi registrano un incremento del 15,5 per cento. Abbiamo avvertito le difficoltà dettate dal contesto macroeconomico, soprattutto nella seconda metà dell'anno ma il trend generale del settore resta positivo. Alcuni mercati, specialmente a livello internazionale, hanno sofferto di più. Nonostante tutto l'esercizio si è chiuso con risultati positivi, anche in considerazione del fatto che per noi è stato un anno di consolidamento dopo 2021 di crescita esponenziale.

### **Quale il contributo del mercato tedesco?**

In realtà, nel 2022 l'estero ha sofferto più dell'Italia, probabilmente perché sono mancati quei sostegni che da noi hanno assunto la forma di misure come Sconto in fattura o l'Ecobonus. È chiaro, però, l'apporto fondamentale che arriverà dal mercato tedesco nei prossimi anni in termini di ricavi. Ricordo che nel 2022 Leiner ha registrato ricavi che hanno in fluito sul risultato consolidato di Gibus solo per l'ultimo trimestre, da quest'anno potremo considerare l'intera annualità. Il mercato tedesco non attraverso un momento brillante, rappresenta però una priorità per Gibus e l'acquisizione dimostra il valore che attribuiamo a questa area. Le operazioni di cross selling consentite dall'ingresso nel gruppo di Leiner sono solo un esempio del plusvalore in cui è possibile tradurre gli effetti della nostra crescita in Germania.

### **Quali sono i settori trainanti per Gibus?**

Il settore dell'ospitalità, che aveva sofferto durante la pandemia, sta recuperando il suo ruolo chiave. Le vendite ai privati ci hanno permesso di crescere anche durante la fase pandemica, ma assistiamo alla ripresa continua di progetti importanti legati all'ospitalità. I risultati positivi della stagione turistica 2022 hanno lasciato la volontà di replicare anche per quest'anno e molte strutture si stanno attrezzando con investimenti e progetti mirati.

### **Quanto pesano le novità normative relative allo Sconto in fattura?**

Queste novità si riflettono sul mercato e rallentano o bloccano alcune trattative in essere, la discontinuità non è mai un fattore capace di favorire il business. Siamo in attesa dei prossimi interventi e chiarimenti, al momento lo stop dovrebbe interessare solo gli interventi successivi al 16 febbraio. In ogni modo, non siamo preoccupati perché stiamo lavorando da tempo su strumenti finanziari alternativi in grado di sostenere il nostro percorso di crescita a prescindere dagli interventi legati a incentivi e normative.

### **Siete al lavoro su nuovi progetti?**

Assolutamente sì, abbiamo presentato una nuova linea di pergole bioclimatiche che debutterà nei prossimi mesi. Abbiamo innovato anche la linea sostenibilità con l'introduzione di motori dotati di alimentazione con pannelli solari, che rendono il prodotto completamente indipendente dalla rete elettrica e del tutto autonomo.

### **Il tema della sostenibilità quanto è rilevante per il mercato?**

Per noi la sostenibilità è un elemento intrinseco. La linea dedicata, ad esempio, permette di schermare le vetrate delle nostre case, ridurre l'irraggiamento solare e generare sostenibilità attiva, con un risparmio energetico che si riflette sulla bolletta e sui consumi legati alla produzione. Anche la linea design punta su innovazioni tecniche legate alla sostenibilità, come nel caso delle pergole high tech. In ogni modo, i nostri clienti apprezzano il lifestyle espresso dalle nostre soluzioni, la capacità di coniugare tecnologia ed eleganza. Per un consumatore moderno anche questo aspetto deve essere declinato nel rispetto di un ridotto impatto ambientale.