



IRTOP CONSULTING

IN PARTNERSHIP CON
BORSA ITALIANA

Mercoledì 6 Aprile 2022, ore 09.30

EGM investor day

results 2021 & trend 2022

L'EGM Investor Day è organizzato da IR Top Consulting, IPO Partner di Borsa Italiana, dedicato esclusivamente alle società quotate Euronext Growth Milan per incontrare gli investitori istituzionali e retail.

Iscrizione online



CLABO
Spa

AGENDA

- 1) IL GRUPPO**
- 2) L'AREA DI BUSINESS**
- 3) IL MODELLO DI BUSINESS**
- 4) RISULTATI 2021**
- 5) I DRIVERS DELLA CRESCITA**
- 6) APPENDICE**

1) IL GRUPPO

2) L'AREA DI BUSINESS

3) IL MODELLO DI BUSINESS

5) RISULTATI 2021

4) I DRIVERS DELLA CRESCITA

6) APPENDICE

VIDEO

ISTITUZIONALE

IL GRUPPO CLABO

Leader mondiale

nella produzione e commercializzazione di banchi e vetrine refrigerate per **Ho.Re.Ca. e Small Retail**



≈ **357 dipendenti**

5 sedi operative sui 3 continenti



Forte presenza in Europa, e Nord America

mercati strategici per il business dell'Ho.Re.Ca e della piccola distribuzione alimentare



€ **50,8** milioni

Totale Ricavi 2021

(+34,2% '20 vs. '19)



20+ brevetti

legati alle tecnologie di conservazione, al design e alla forte attenzione all'innovazione

> **30%**

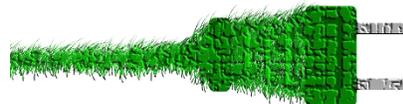
quota di mercato nel core business
(vetrine per gelato)



Partner di molti tra i più prestigiosi brands dell'Ho.Re.Ca. e dello Small Retail



La nostra «mission»



GREEN



DIGITAL



DESIGN

Supportare il processo di creazione di valore dei nostri clienti con nuove soluzioni per il food display ecosostenibili, interattive e dal design innovativo

- 
- 1) *IL GRUPPO*
 - 2) *L'AREA DI BUSINESS***
 - 3) *IL MODELLO DI BUSINESS*
 - 5) *RISULTATI 2021*
 - 4) *I DRIVERS DELLA CRESCITA*
 - 6) *APPENDICE*

IL BUSINESS ALIMENTARE



- 
- 1) *IL GRUPPO*
 - 2) *L'AREA DI BUSINESS*
 - 3) *IL MODELLO DI BUSINESS***
 - 5) *RISULTATI 2021*
 - 4) *I DRIVERS DELLA CRESCITA*
 - 6) *APPENDICE*

IL MODELLO DI BUSINESS DI CLABO

DISTRIBUZIONE ALIMENTARE

HO.RE.CA.
Ristoranti
Bar
Pasticcerie
Gelaterie
Fast Food

58%

FOOD RETAIL (< 400 MQ)
Dettaglio
Markets
C-Stores
Gas Stations

42%

D.O./GRUPPI D'ACQUISTO

G.D.O.

LINEE DI PRODOTTO

Vetrine Gelato

Vetrine Pasticceria

Vetrine Alimentari

Espositori Verticali

Banchi Bar

Sistemi di arredo

Espositori Self Service

AREE GEOGRAFICHE

Europa 45,2%



N. America 42,4%



Asia 7,0%



RdM 5,4%

TECNOLOGIA

BT per esposizione

TN per esposizione

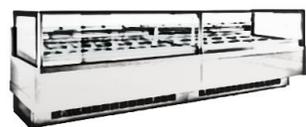
BT per
conservazione

TN per
conservazione

TN Self Service

Caldo per
esposizione

LINEE DI PRODOTTO E TIPOLOGIA DI CLIENTELA



VETRINE GELATO E
PASTICCERIA



CELLE DA INCASSO E
BANCHI BAR



ESPOSITORI VERTICALI
OPEN E DOORS



SISTEMI DI ARREDO
COMPLETI



VETRINE ALIMENTARI

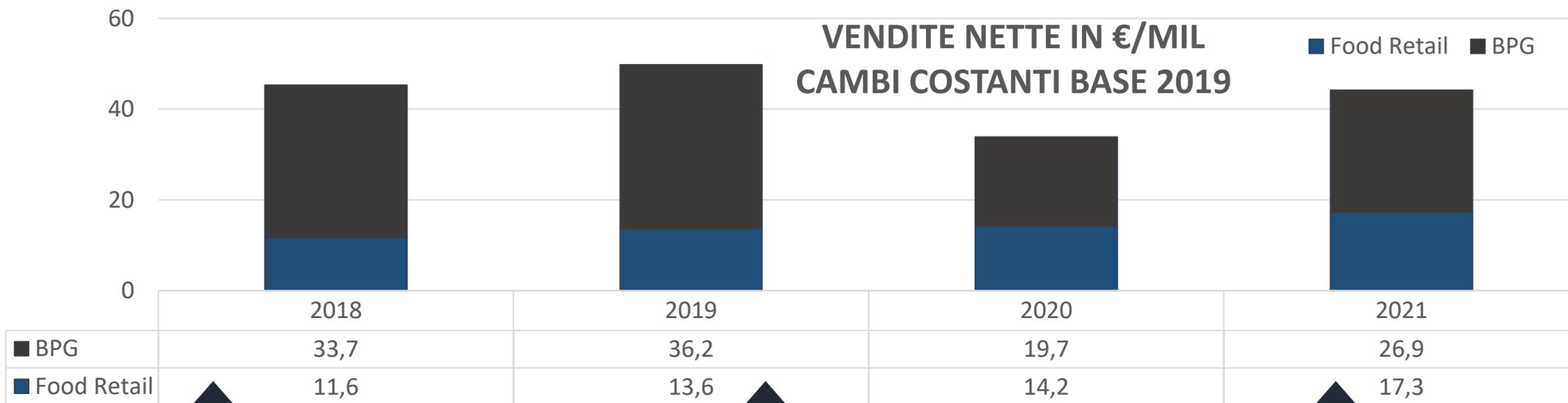
BPG

FOOD RETAIL

GELATERIE PASTICCERIE BAR RISTORANTI FAST FOOD PANETTERIE MINI MARKET MACELLERIE ROSTICCERIE



BPG vs. FOOD RETAIL



**FR ha
tassi di
crescita
più elevati**

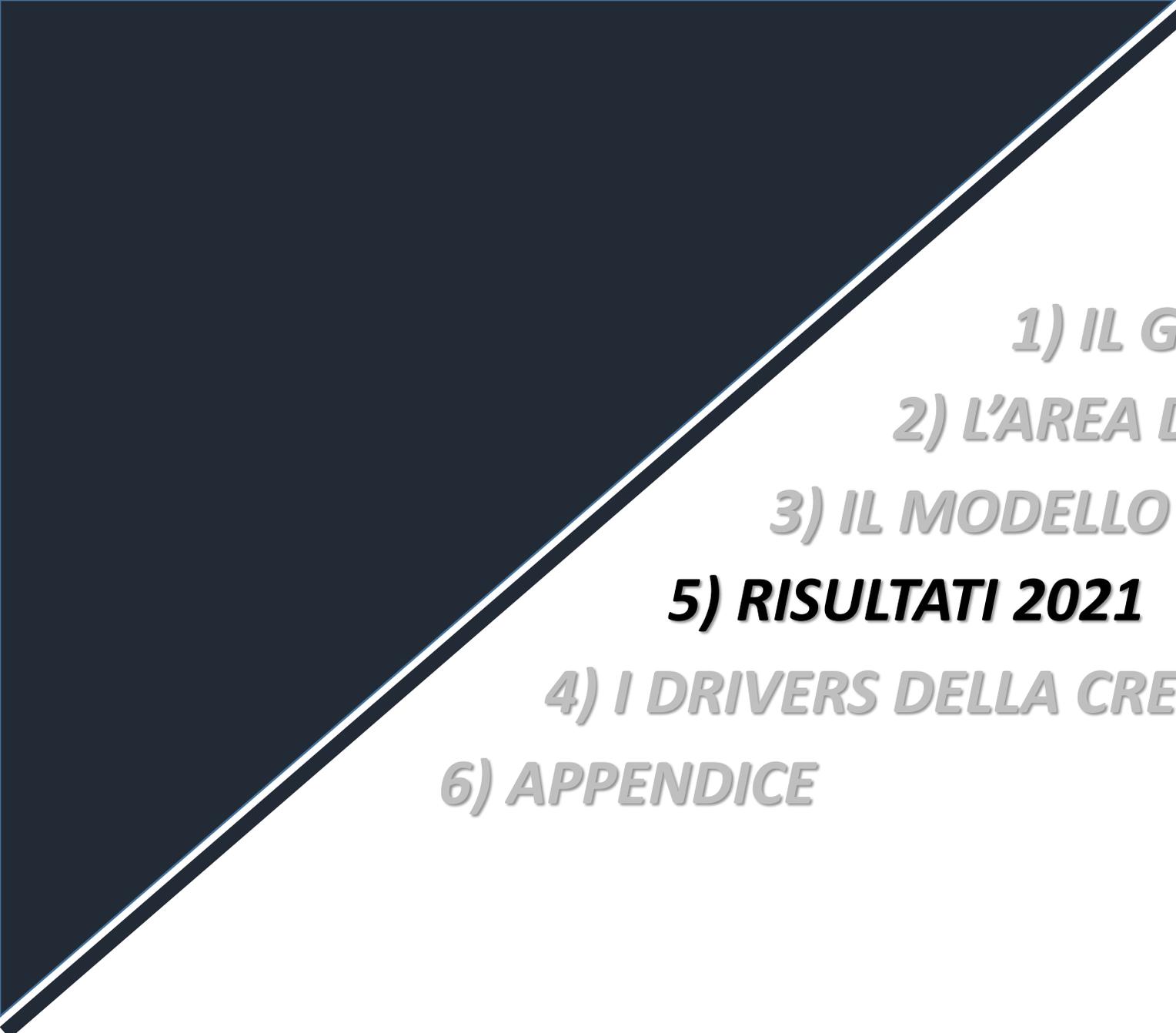
**FR ha
minor
ciclicità**

**BPG
margin
più elevati**

Nel triennio 2018 – 2020 le vendite del segmento Food Retail hanno registrato un tasso di crescita più alto di quelle del BPG

In particolare nel 2020, il BPG ha mostrato una forte ciclicità (-45%) a fronte della maggior resilienza del Food Retail (+9%)

Il BPG registra una maggior profittabilità media rispetto al Food Retail (circa 11 punti percentuali) per la minore pressione competitiva

- 
- A dark blue triangle with a white border, pointing towards the bottom-left corner of the page.
- 1) *IL GRUPPO*
 - 2) *L'AREA DI BUSINESS*
 - 3) *IL MODELLO DI BUSINESS*
 - 4) *I DRIVERS DELLA CRESCITA*
 - 5) *RISULTATI 2021***
 - 6) *APPENDICE*

RISULTATI 2021

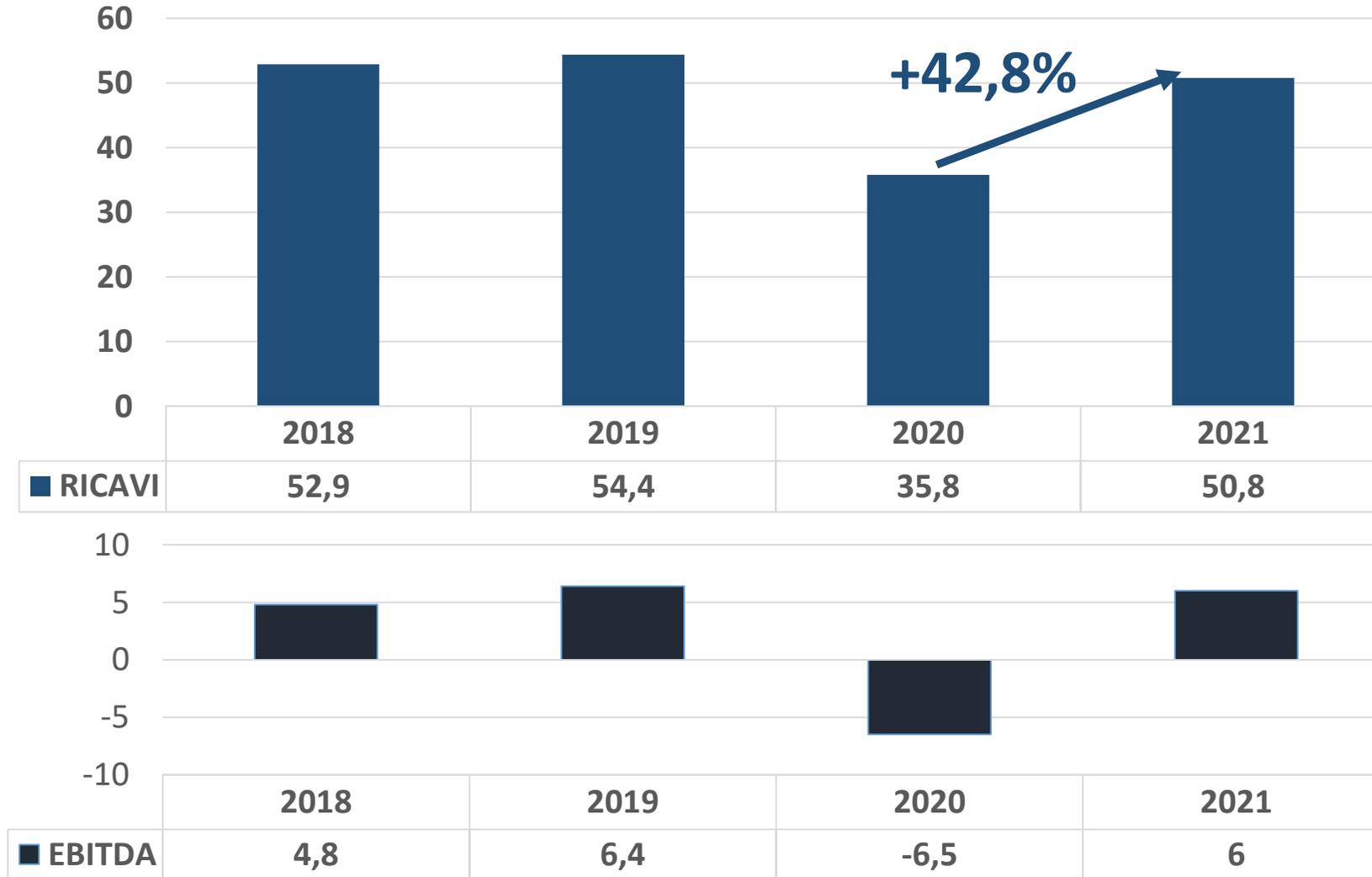
DATI IN
€/MILIONI

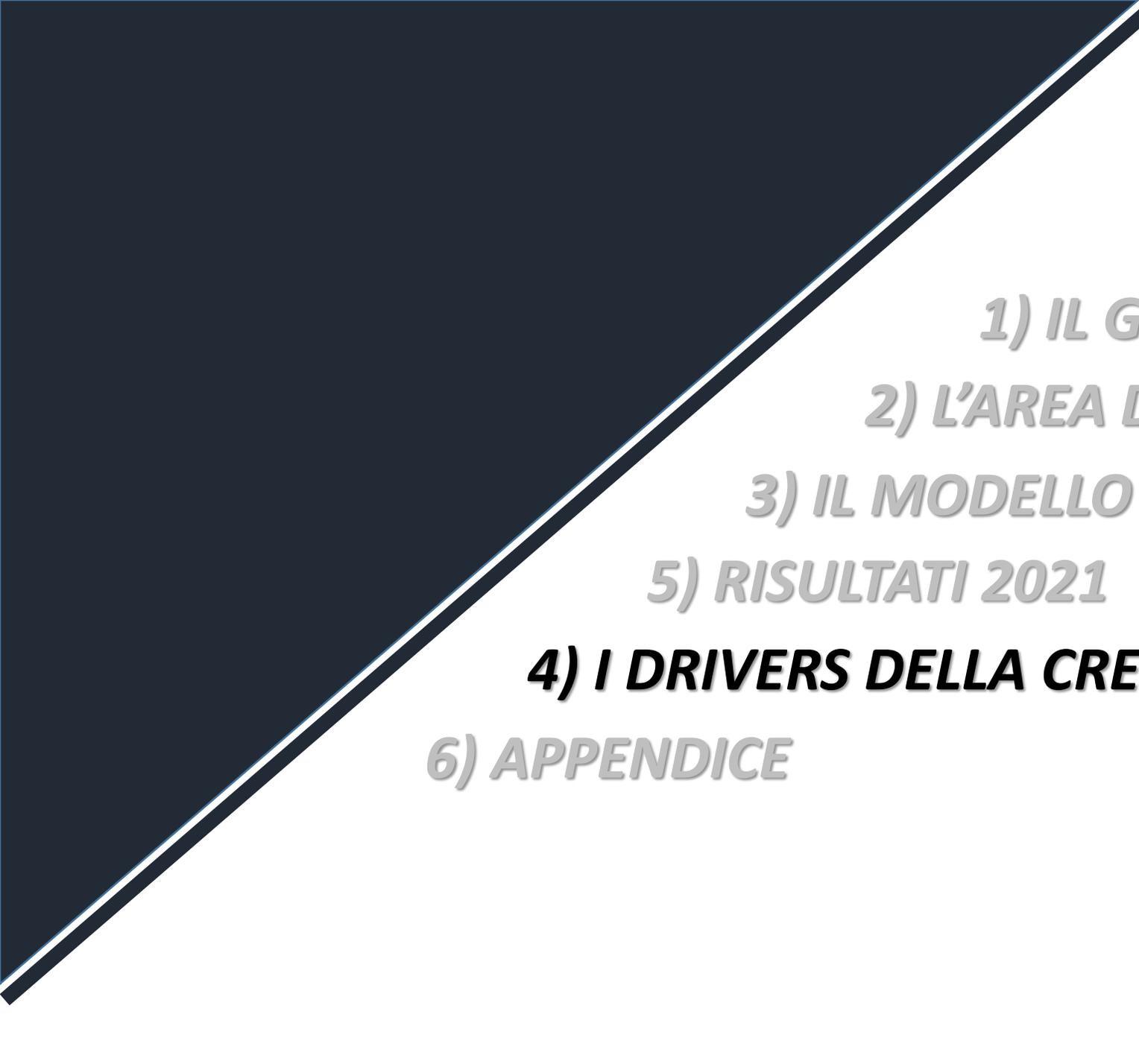
| | 2021 | % | 2020 | % | 2019 | % |
|---------------|--------|------|---------|------|--------|------|
| Ricavi Totali | 50.768 | 100% | 35.761 | 100% | 54.634 | 100% |
| Vendite Nette | 44.420 | 87% | 33.924 | 95% | 49.011 | 90% |
| EBITDA | 6.007 | 12% | -6.540 | -18% | 6.369 | 12% |
| RISULTATO | -880 | -2% | -10.140 | -28% | 257 | 0,5% |
| PFN* | 34.582 | | 35.394 | | 27.076 | |
| ATTIVO FISSO* | 41.876 | | 42.893 | | 40.494 | |
| CCN operativo | 14.635 | | 10.666 | | 14.955 | |
| PN | 8.835 | | 7.179 | | 18.191 | |

CAGR
'16-'19
9,9%

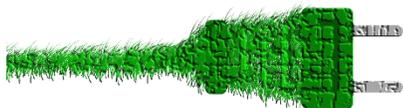
SERIE STORICA RICAVI ED EBITDA

DATI IN
€/MILIONI



- 
- 1) *IL GRUPPO*
 - 2) *L'AREA DI BUSINESS*
 - 3) *IL MODELLO DI BUSINESS*
 - 5) *RISULTATI 2021*
 - 4) *I DRIVERS DELLA CRESCITA***
 - 6) *APPENDICE*

INNOVAZIONE DI PRODOTTO



GREEN

- Transizione verso gas refrigeranti eco-friendly in conformità con normative internazionali
- Certificazione energetica per tutti i prodotti nel rispetto delle normative UE e US



DIGITAL

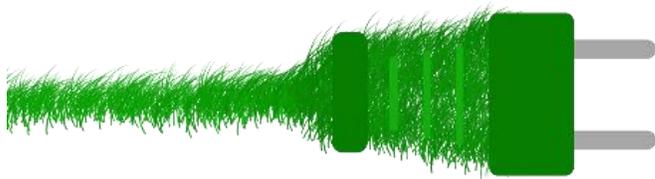
- Introduzione di nuove tecnologie per il controllo del funzionamento dei prodotti in remoto
- Tele assistenza in remoto
- Diagnosi predittiva per assistenza in prevenzione (SIMPLE)



DESIGN

- Riduzione degli ingombri dei prodotti grazie all'adozione di materiali nanotecnologici
- Miglioramento dell'ergonomia di servizio grazie al re-design permesso dai materiali innovativi

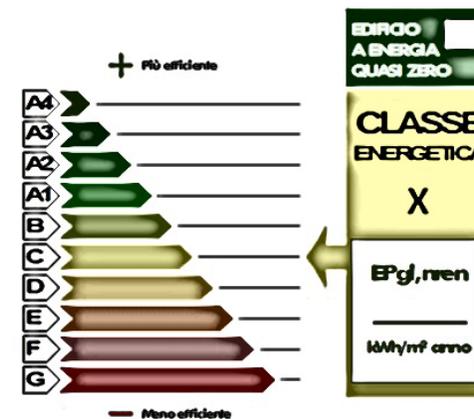
TRANSIZIONE GREEN



Transizione verso gas
ECO FRIENDLY



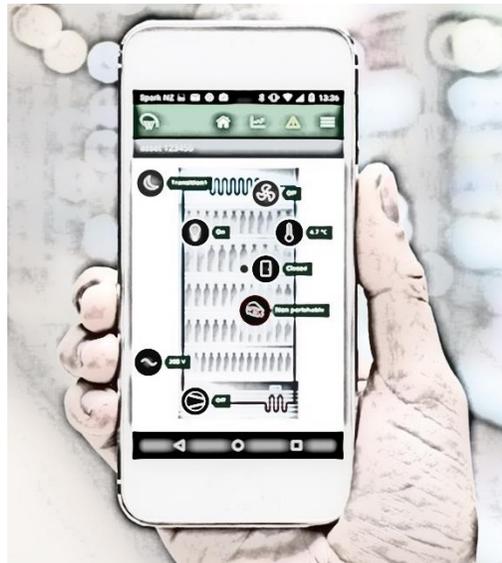
ENERGY SAVING



DIGITAL



- **Introduzione di nuove tecnologie per il controllo del funzionamento dei prodotti in wireless**



- **Diagnosi predittiva per assistenza in prevenzione (SIMPLE)**

- **Tele assistenza in remoto**

DESIGN



Grazie all'utilizzo di materiali derivati dal mondo delle nanotecnologie, Clabo è riuscita a ridurre gli ingombri ed i volumi dei propri prodotti migliorandoli nell'ergonomia, nell'estetica e nelle performances

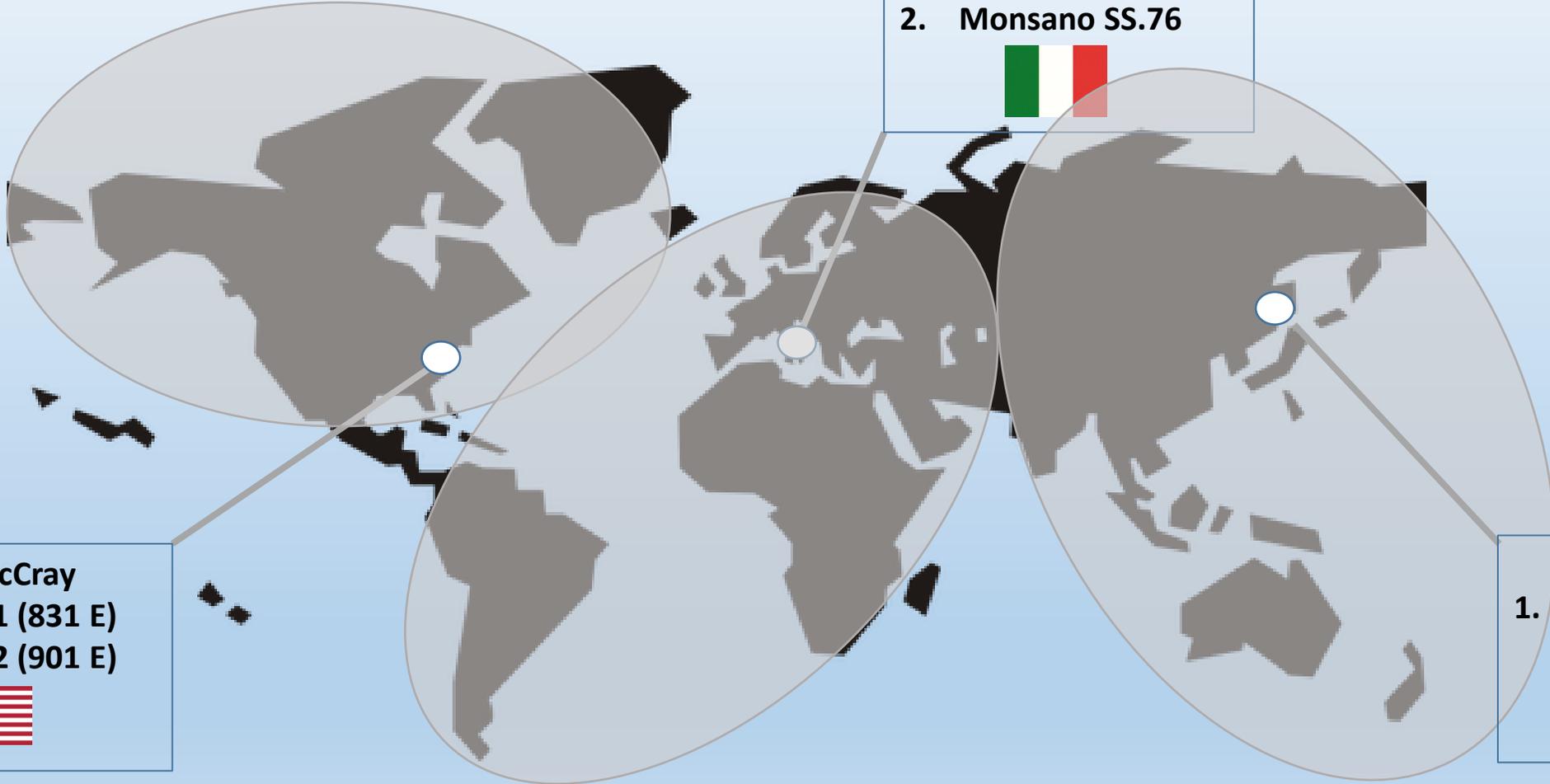
AMPLIAMENTO GAMMA DEL FOOD RETAIL



Nel business dello Food Retail, la strategia di crescita riguarda l'introduzione di una nuova linea di prodotti posizionati nel segmento Premium Price, inizialmente destinati al mercato europeo (**Fase 1**).

Successivamente, lo sviluppo della nuova linea riguarderà l'adattamento al mercato nord americano e la sua introduzione su quell'area a partire dal 2023 (**Fase 2**).

LOCAL TO LOCAL



Howard McCray
Philadelphia 1 (831 E)
Philadelphia 2 (901 E)



Clabo
1. Jesi - Headquarter
2. Monsano SS.76



1. **Easy Best**
Chengyang



LA «**GUIDANCE**» **2022** RISULTA MOLTO INCERTA A CAUSA DI VARIBILI AD OGGI DIFFICILMENTE PREVEDIBILI NELLA LORO EVOLUZIONE FUTURA E CHE POTREBBERO INCIDERE IN MODO DETERMINANTE SU ANDAMENTO DEI RICAVI E DELLA MARGINALITA':

1. EVOLUZIONE DEL CONFLITTO RUSSO UCRAINO:

- SIGNIFICATIVE IMPLICAZIONI SU PROPENSIONE AGLI INVESTIMENTI DA PARTE DEGLI OPERATORI HO.RE.CA.
- POSSIBILI DIFFICOLTA' NEL REPERIMENTO DI ALCUNE MATERIE PRIME PROVENIENTI DALL'AREA DEL CONFLITTO
- VOLATILITA' DEL COSTO DELL'ENERGIA

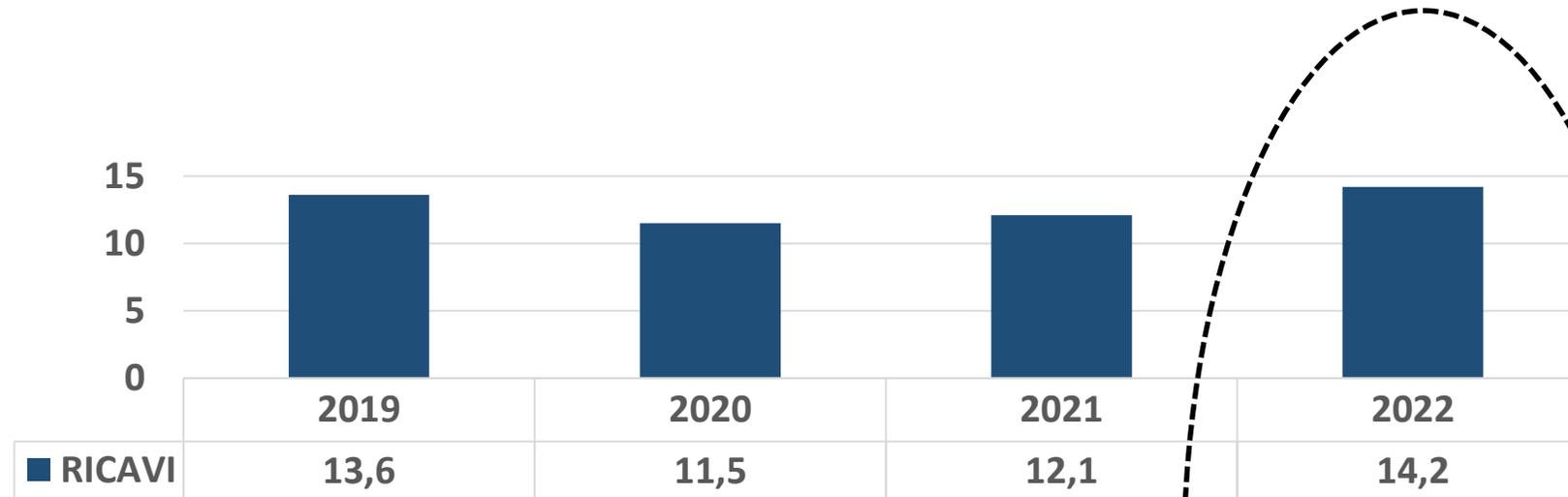
2. ANDAMENTO DELL'INFLAZIONE CON PARTICOLARE RIGUARDO ALLA DINAMICA DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME IN USA ED EUROPA (RISCHIO STAGFLAZIONE)

3. TARIFFE DEI NOLI MARITTIMI CHE RALLENTANO FORTEMENTE LA CIRCOLAZIONE DELLE MERCI LUNGO LE FILIERE DI FORNITURA INTERNAZIONALI

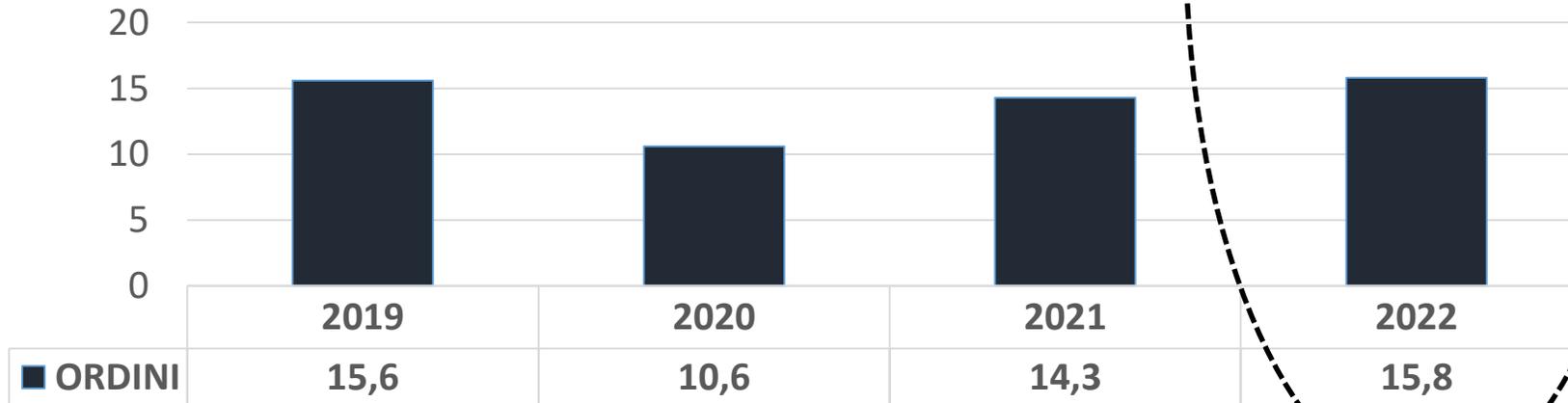
4. EVOLUZIONE DEL QUADRO SANITARIO LEGATO ALLA PANDEMIA DA SARS-COV-2 SOPRATTUTTO NELL'AREA ASIA-PACIFIC

SERIE STORICA 1Q ORDINI E RICAVI

DATI IN
€/MILIONI



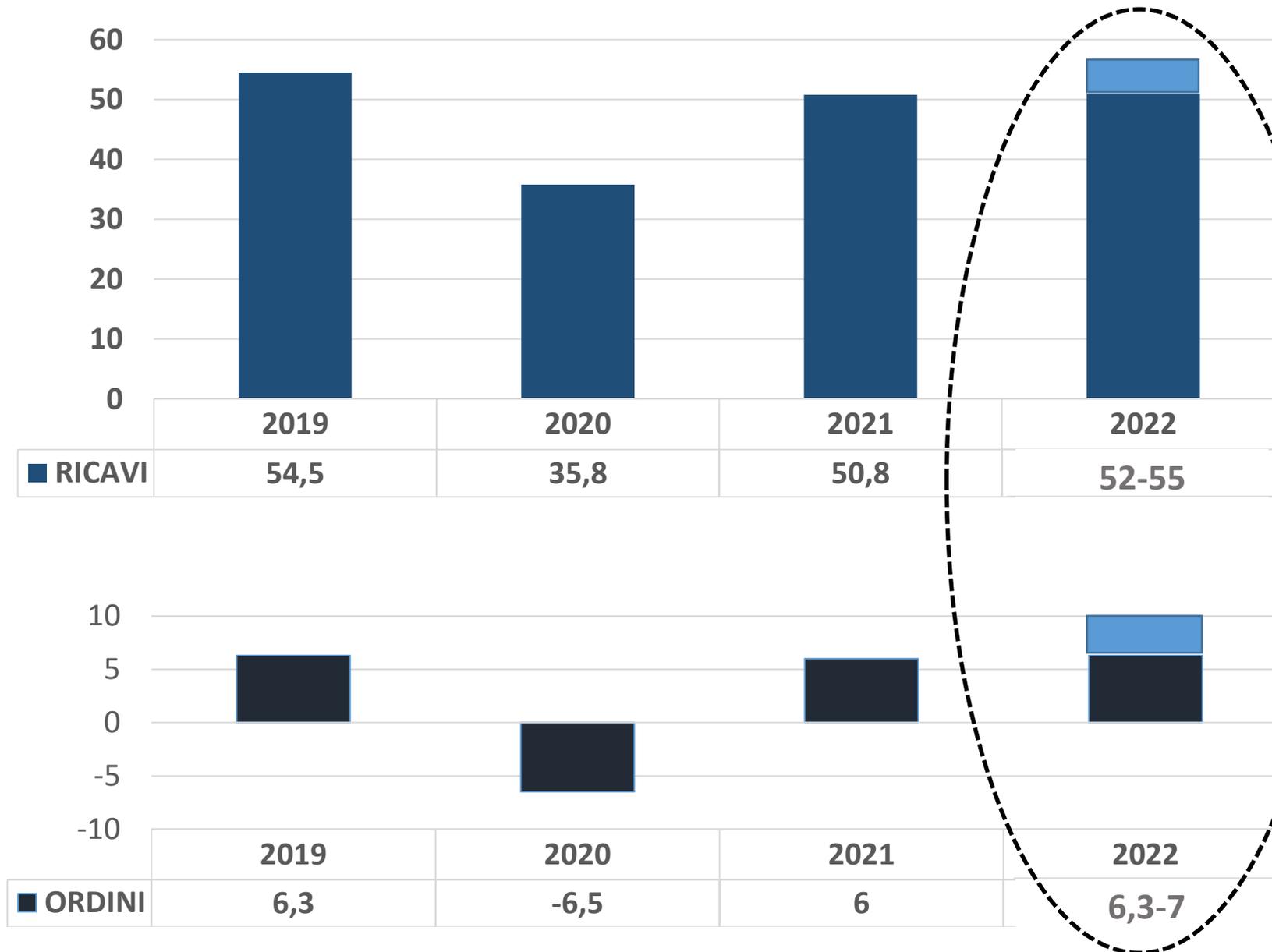
YoY
+17,3%



YoY
+10,5%

SERIE STORICA RICAVI ED EBITDA

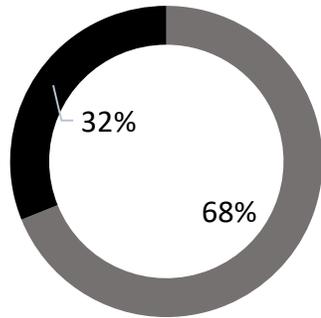
DATI IN
€/MILIONI



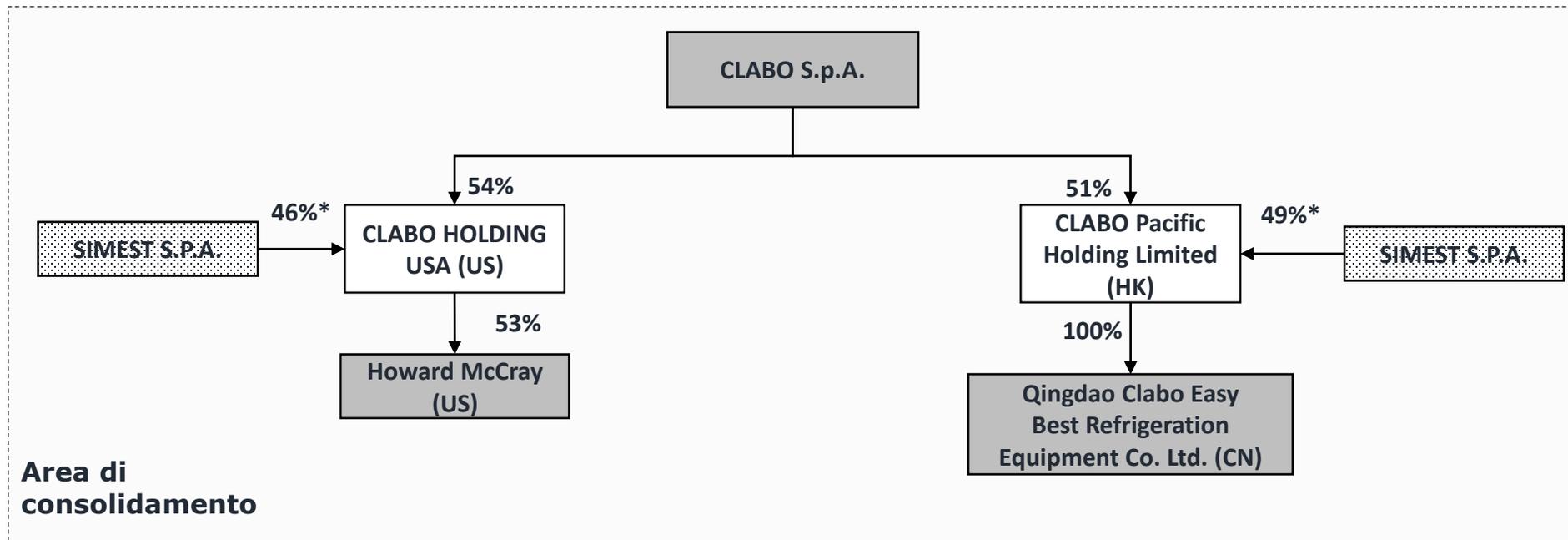
- 
- A dark blue triangle with a white border, pointing towards the bottom-left corner of the page.
- 1) *IL GRUPPO*
 - 2) *L'AREA DI BUSINESS*
 - 3) *IL MODELLO DI BUSINESS*
 - 4) *I DRIVERS DELLA CRESCITA*
 - 5) *RISULTATI 2021*
 - 6) ***APPENDICE***

AZIONISTI E STRUTTURA DEL GRUPPO

Azionisti



| | Numero Azioni | % Capitale | % Diritti di Voto |
|-------------|---------------|------------|-------------------|
| Cla.Bo.Fin. | 5.641.050 | 60,6% | 60,6% |
| Mercato | 3.658.725 | 39,4% | 39,4% |
| Totale | 9.299.775 | 100% | 100% |



* L'intervento Simest, in linea con i principi IAS, a bilancio è riclassificato come debito e le partecipazioni nelle sub-holding vengono consolidate integralmente

ANDAMENTO DEL TITOLO 12 MESI



GRAZIE!



Clabo s.p.a.

Emittente

*Via dell'Industria, 15
60035 Jesi (AN)*

Tel. +39 0731 61531

Catia Lucarini

clucarini@clabo.it

MIT SIM

NomAd

*C.so Venezia 16
20121 Milano*

Tel: +39 02 87399069

pverna@eventcapitalmarkets.uk

MIT SIM

Specialist

*C.so Venezia 16
20121 Milano*

Tel: +39 02 87399069

info@mitsim.it