



21 Novembre 2019



# Storia societaria

---

---

- ◎ Ilpra (trasformatasi poi in S.p.A. nel 2003) è stata costituita nel 1955 per la progettazione e produzione di macchine confezionatrici affidabili e all'avanguardia.
- ◎ Nel 1970 inizia il focus sul settore della termosaldatura e la conquista di una certa notorietà nel mercato del confezionamento alimentare, cosmetico e medicale.
- ◎ Nel 1982, gli ingenti sforzi e investimenti in ricerca e sviluppo hanno portato al lancio sul mercato della prima termosaldatrice in "Atmosfera Protettiva", ancora oggi prodotto leader nel mercato del confezionamento. A partire dal 1982, è iniziata la rapida diffusione del marchio Ilpra a livello non solo europeo ma anche internazionale, grazie ai continui stanziamenti per la ricerca e l'innovazione tecnologica, per investimenti di carattere commerciale e per la qualità e affidabilità dei prodotti.
- ◎ Nel 1990, in ottica di espansione commerciale, viene aperta la prima filiale estera di Ilpra, nel Regno Unito. Ilpra Uk è la prima di una serie di iniziative volte ad aumentare la propria presenza a livello globale.
- ◎ Nel 2015, per aumentare l'efficienza dei propri prodotti, Ilpra S.p.a. decide di rendere autonoma ed interna ogni modalità di produzione delle proprie macchine, investendo nel reparto di ricerca e sviluppo oltre che nella specifica produzione.
- ◎ A febbraio 2019, è stata lanciata l'IPO sul segmento AIM Italia, con obiettivi di internazionalizzazione, strategie di crescita per linee esterne e investimenti per ampliare la capacità produttiva e implementazione di modelli di «lean manufacturing» e di «lean management». Il Gruppo ha collocato 2.538.600 azioni ordinarie di nuova emissione (flottante pari al 18,34% del capitale sociale) ad un prezzo unitario di €2,10, raccogliendo quindi €5,3 mln.
- ◎ Aprile 2019 acquisto dell'80% di Veripack Srl, con sede a Cislago (VA), azienda nata nell'ottobre 2018 dalle ceneri della società FNC Srl, di cui ha acquisito il ramo d'azienda che produce e commercializza macchine termoformatrici. Veripack detiene il 99,99% della società Veripack India.
- ◎ Maggio 2019 acquisto del 51% di Eltec Srl, azienda produttrice di fine linea, con sede a Gambolò (PV).
- ◎ Giugno 2019 acquisto del 70% di I.P.T. Srl, azienda attiva nel settore dell'intermediazione commerciale di macchinari industriali per il confezionamento, con sede a San Vendemmiano (TV).
- ◎ Agosto 2019 acquisto del 70% di OOO ILPRA RUS, azienda attiva nel settore dell'intermediazione commerciale di macchinari industriali per il confezionamento, con sede Mosca.

# Group at a Glance

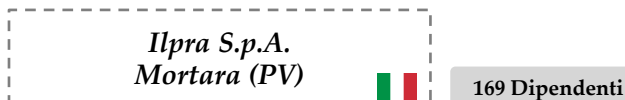
- Il **Gruppo Ilpra** (di seguito «il Gruppo»), **PMI innovativa**, opera su commessa nella produzione e vendita di **macchinari per il confezionamento** di prodotti alimentari, non alimentari e medicali
- Nata nel 1955, rappresenta oggi uno dei principali *player* del mercato di riferimento e si connota per l'**ampia gamma di macchine e soluzioni tecnologiche** studiate per rispondere alle esigenze della propria clientela
- Nel corso degli anni il **Gruppo** si è distinto per i continui **investimenti in Ricerca & Sviluppo** (1,8 mln € negli ultimi 3 anni), che hanno consentito di **sviluppare internamente** opportune **tecnologie** e **nuove tecniche di confezionamento** tali da renderlo una delle realtà più all'avanguardia nel settore
- Il **Gruppo** realizza il proprio **fatturato** (28,4 mln € nel 2018) **prevalentemente** attraverso le vendite sul **mercato estero**, grazie al processo di **internazionalizzazione** avviato negli ultimi anni
- I **dati 2018** confermano la capacità del **Gruppo** di generare risultati netti positivi, con un **EBITDA Margin 2018** pari al 17,60% ed un **Profit Margin** del 10,08%. La **Posizione Finanziaria Netta\*** si attesta intorno agli 9,4 mln €
- Con **225 dipendenti**, una fitta **rete di venditori** e la **presenza in 4 differenti paesi in Europa** (Italia, UK) e **Asia** (Hong Kong e Dubai), il Gruppo presidia in modo diretto i mercati di tutto il mondo



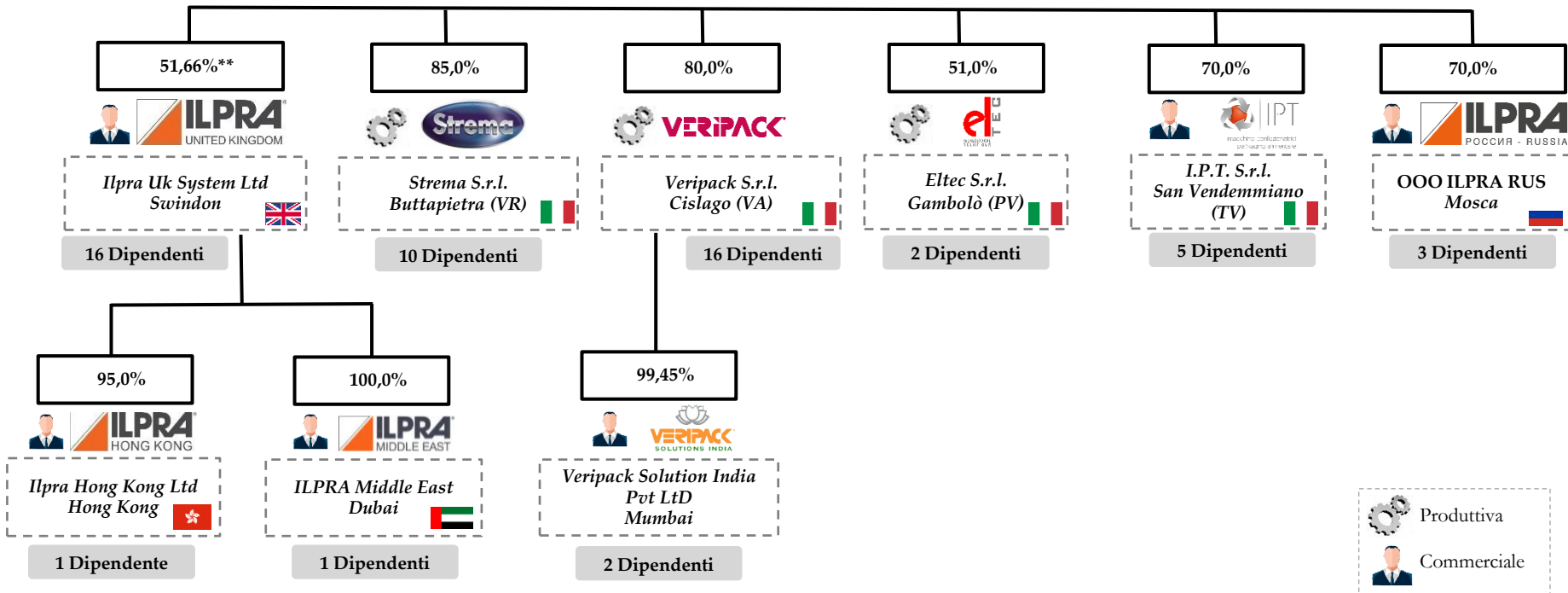
Fonte: Elaborazione dati del management aziendale

\* La Posizione Finanziaria Netta include anche la quota di debiti tributari rateizzata al 31/12/2018 da rateizzare (pari a c.a. € 4,5 mln)

# Perimetro del Gruppo



CONSOLIDATO



\*\*Il restante 48,34% è detenuto dal management (24,17%) e dai dipendenti di Ilpra UK (24,17%)



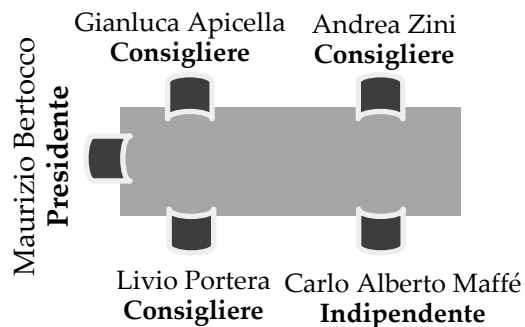
# Corporate Governance

Azionisti	N° Azioni	%
Maurizio Bertocco	4.750.000	39,46%
Cristina Maldifassi	4.750.000	39,46%
Mercato	2.538.600	21,09%
• di cui flottante*	2.208.000	18,34%
• di cui ex obbligazionisti con lock-up <5%	330.600	2,75%
<b>TOTAL</b>	<b>12.038.600</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: dati forniti dal management aziendale alla data del 31/10/2019

\*Include 37.800 azioni acquistate da Maurizio Bertocco senza lock-up (M. Bertocco detiene un totale di n. 4.787.800 azioni pari al 39,78%)

## CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE



## COLLEGIO SINDACALE

- Alessandro Maruffi – Presidente
- Antonio Pera– Effettivo
- Enzo Massignan - Effettivo

## SOCIETÀ DI REVISIONE

- BDO Italia S.p.A.

# Elementi distintivi



- Oltre **60 anni di esperienza e know-how** nello **studio, progettazione, sviluppo e integrazione di moderne tecnologie**
- **Investimenti in formazione**, consolidata esperienza tecnica e di ingegneria applicata
- Raggiungimento dei **requisiti di PMI Innovativa** nel 2017



## Ampia gamma di prodotti

- **Ampia gamma di macchine confezionatrici** progettate per fornire soluzioni personalizzate per specifiche necessità
- **Soluzioni e tecnologie** disponibili per diverse **tipologie di confezionamento** e linee produttive



## 100% Made in Ilpra

- **Sviluppo interno** dell'intero **ciclo produttivo**, con impiego dei più **moderni software di calcolo e progettazione 3D** e **sistemi informatici ERP/MRP**
- Specializzazione in **realizzazione e gestione** delle fasi del confezionamento
- **Controllo totale processo produttivo** che consente l'intervento diretto su tempi, costi e qualità del prodotto



## Soluzioni ad hoc

- Soluzioni e impianti singoli studiati ad hoc per **soddisfare esigenze** sia del **singolo artigiano** che della **grande impresa**
- Le soluzioni sviluppate negli anni sono il risultato di una **costante attività di ricerca** e di attenzione ai cambiamenti del mercato



## Al fianco dei clienti

- **Presenza capillare** in principali mercati esteri per **facilitare rapporti con clienti**
- Affiancamento continuo anche con **assistenza post-vendita**
- Costruzione **sistema di servizi veloci e puntuali** per i clienti grazie ai **costanti investimenti**

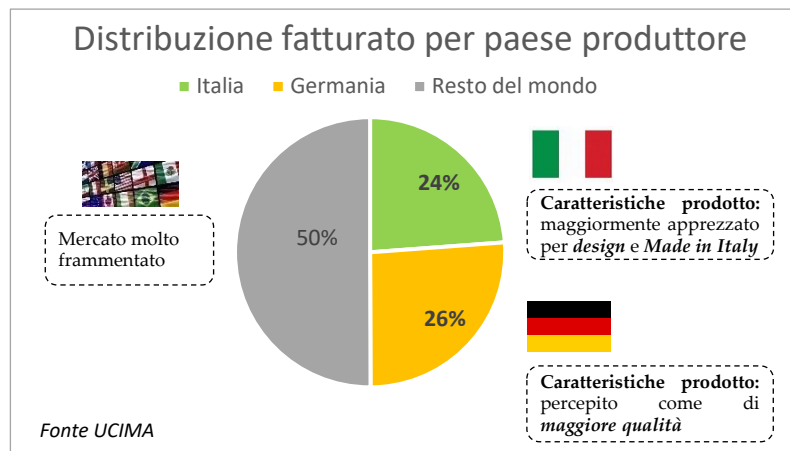
# Ricerca & Sviluppo

---

---

- Il dipartimento di **Ricerca & Sviluppo** lavora costantemente per anticipare e soddisfare le mutevoli richieste ed offrire macchine e sistemi tecnologicamente all'avanguardia, così da **proporre** al cliente un'ampia gamma di **soluzioni** per il **confezionamento** dei propri **prodotti**
- Grazie ai continui investimenti in R&S, il Gruppo è riuscito nel corso degli anni a creare soluzioni di confezionamento adatte a **diversi settori** (alimentare, non alimentare, medicale e healthcare)
- L'obiettivo del Gruppo è quello di rendere unica l'esperienza del cliente, fornendo **macchine confezionatrici** che, oltre ad essere connotate da un'elevata **qualità**, **minimizzano i costi di confezionamento** e sostengano la competitività del cliente utilizzatore sul mercato
- La **continua innovazione** e l'**affidabilità** delle **soluzioni di confezionamento** sono il prodotto della costante combinazione tra **esperienza, know-how, competenza** e rappresentano il valore aggiunto del Gruppo

# Segmento di mercato specifico – Packaging prodotti alimentari



## MERCATO MONDIALE TERMOSALDATRICI PER VASCHEE

- A livello mondiale, il segmento di mercato relativo alle **macchine termosaldatrici per vaschette** è **dominato dalle aziende europee**, con un ruolo di primo piano svolto dalle aziende italiane e tedesche
- Più specificatamente, l'**Italia** e la **Germania** da sole generano la **metà di tutto il fatturato mondiale** prodotto in tale segmento. Tuttavia le caratteristiche dei macchinari italiani sono del tutto opposte a quelle tedesche

Con riferimento alle **nicchie** di mercato relative alle linee di prodotto per **riempitrici per coppette** e **termoformatrici termosaldatrici** si stima una **crescita di mercato** rispettivamente del **15%** e del **10%**, con mercati potenziali nei **Paesi Arabi, Est Europa, ex Unione Sovietica e Asia**

\* Europa Centrale e Stati Uniti d'America

Fonte: Elaborazione dati del management aziendale

## POTENZIALITA' DI CRESCITA MERCATO

Termosaldatrici per vaschette	Mercati convenzionali*	Nuovi mercati
	5-10%	20%

### Driver di crescita

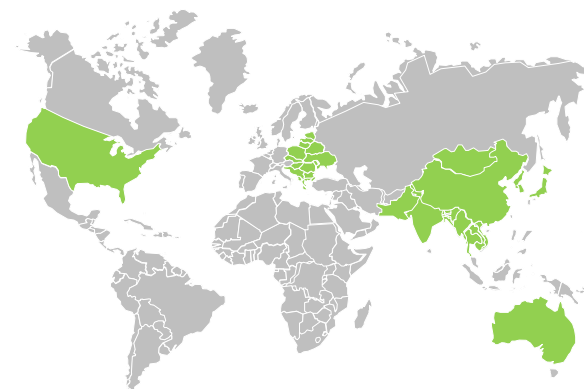
I **principali driver** che incidono sul **trend di crescita** della nicchia di **mercato dei prodotti in vaschetta** sono i seguenti:

- **Variazione abitudini alimentari:** preferenza sempre più marcata verso i cibi pronti e già confezionati
- **Aumento della shelf-life del prodotto:** preferenza per prodotti con maggiore durata e conservazione

## SVILUPPO NUOVI MERCATI

I potenziali **nuovi mercati** verso i quali il **Gruppo Ilpra** intende espandersi e che offrono potenzialità di crescita più attrattive sono:

- **Est Europa**
- **Asia**
- **Australia**
- **Stati Uniti**





# Mercato di riferimento – Packaging in Italia

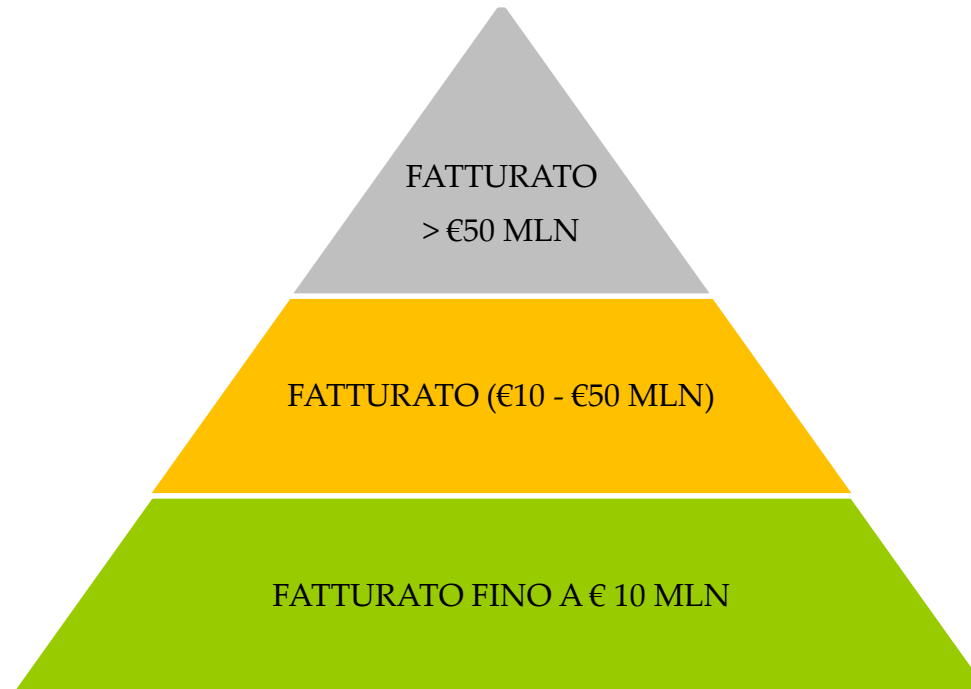
## DIMENSIONE AZIENDE (2018)

N° Aziende

27

101

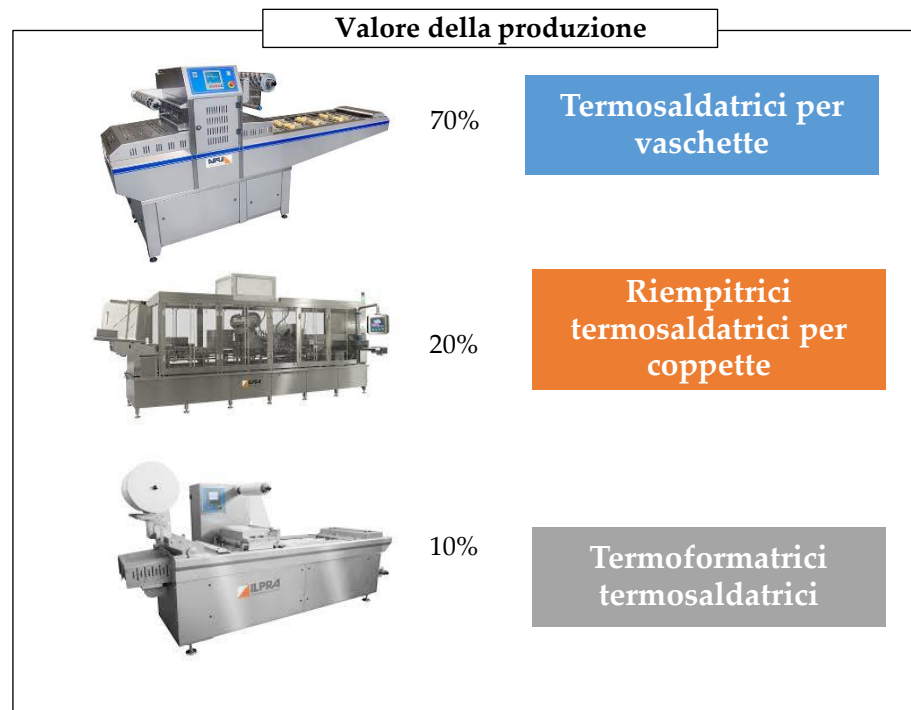
503



# Segmento di mercato specifico – Packaging prodotti alimentari

## PRODUZIONE ILPRA

- Il business del Gruppo Ilpra consiste nella **produzione di macchinari** per il packaging, con specifico riferimento ad una particolare nicchia di mercato, ossia quella del **packaging per prodotti alimentari**
- All'interno di tale specifico segmento di mercato, la produzione del Gruppo Ilpra si concentra su **tre tipologie di macchinario**:
  - Macchine **termosaldatrici per vaschette**
  - Macchine **riempitrici termosaldatrici per coppette**
  - Macchine **termoformatrici termosaldatrici**
- In termini di **rapporto qualità-prezzo**, i prodotti del Gruppo Ilpra si collocano all'interno della **fascia medio-alta** del mercato di riferimento, pertanto i clienti sono spesso disposti a **riconoscere un premium price** alle macchine vendute
- Le **tecnologie impiegate** per la conservazione dei cibi, consistono nel processo di confezionamento in atmosfera protettiva (ATP) che garantisce il prolungamento della freschezza (Shelf-life) del prodotto, con conseguente maggiore sicurezza alimentare.



*La produzione si incentra principalmente sulle macchine termosaldatrici per vaschette, che costituisce dunque la nicchia di mercato principale del Gruppo Ilpra*

# Il Modello di Business

1

RICEZIONE  
ORDINI

- Il primo contatto con il cliente può avvenire anche in occasione di eventi e fiere *ad hoc* in cui vengono presentati i prodotti
- I clienti commissionano la produzione dei macchinari sulla base delle loro esigenze
- Tale modello di business impone una **programmazione** dettagliata e accurata sia degli **acquisti** dai fornitori che della **gestione del magazzino prodotti finiti e semilavorati**, al fine di evadere gli ordini con puntualità e precisione

Milestone



**ANALISI ANDAMENTO  
TRATTATIVE**

- Punto cruciale è la **stima della probabilità di conversione delle trattative in ordini**, così da programmare conseguentemente la produzione
- Ad oggi tale probabilità si aggira intorno al 10%

2

PRODUZIONE  
MACCHINE

- Le gamma prodotti è costituita da macchine confezionatrici impiegate per differenti utilizzi e ambiti (alimentare, non alimentare e medicale)
- La **produzione** è organizzata sia in **modalità industriale**, sia in modo tale da **soddisfare le puntuali esigenze della clientela**
- Le macchine vengono prodotte secondo **tecnologie all'avanguardia** e offrono **soluzioni di confezionamento** dotate di elevati standard di qualità, precisione e prestazione

Milestone



**RICERCA & SVILUPPO**

- È un attività che **influisce su tutta la catena del valore** e che ha permesso di sviluppare tecnologie all'avanguardia in modo da proporre ai clienti un'ampia gamma di soluzioni per il confezionamento

3

VENDITA E  
ASSISTENZA  
POST-VENDITA

- La **vendita** dei macchinari avviene attraverso:
  - La **rete di agenti**
  - Le **filiali estere**
  - Gli **Area Manager** che presidiano i mercati di tutto il mondo
- I **macchinari** vengono **installati** direttamente **presso il cliente** da parte di tecnici specializzati
- **Successivamente alla vendita**, il Gruppo **supporta i clienti** nelle attività di:
  - Assistenza, manutenzione preventiva e interventi di aggiornamento
  - Formazione del personale addetto

Milestone



**RETE AGENTI**

- La costituzione di un **network di venditori** presente a livello globale consente di presidiare in modo puntuale il mercato italiano ed estero, andando a **soddisfare** in maniera efficiente ed efficace **i bisogni della clientela**

# Portafoglio Prodotti

## GAMMA MACCHINE

## FUNZIONALITÀ

## APPLICAZIONI

TERMOSALDATRICI



- ✓ Consentono di confezionare e sigillare il prodotto in vaschette preformate (mediante **saldatura, sottovuoto, in atmosfera protettiva o skin**), ideali per il confezionamento di una grande varietà di prodotti alimentari, non alimentari e medicali
- ✓ I modelli della linea Foodpack rispondono sia alle esigenze di piccole e medie produzioni, sia a richieste di elevata produttività per linee automatiche
- ✓ A seconda del tipo di confezionamento, delle necessità e dei volumi di produzione richiesti, Ilpra fornisce la soluzione standard più adatta oppure studia e personalizza per il cliente soluzioni ad hoc



RIPRENTRICI  
SALDATRICI



- ✓ Studiate e prodotte per differenti esigenze produttive, **ideali per dosare e sigillare confezioni di yogurt, salse, zuppe, sughi pronti, marmellate, prodotti liquidi e densi/pastosi** in genere, anche a diverse temperature
- ✓ Il prodotto viene **dosato** all'interno di **contenitori preformati** sui quali viene saldato un dischetto in alluminio o in cartoncino accoppiato
- ✓ I modelli della linea **Fill Seal** sono inoltre **disponibili anche in versione Film** per chiudere la confezione tramite film saldato, sia in sottovuoto sia in atmosfera protettiva



TERMOFORMATRICI



- ✓ Con tale macchinario la **confezione** del prodotto viene **creata e formata attraverso l'utilizzo di un film per imballaggio** sul quale viene sigillato un film di saldatura
- ✓ Il confezionamento può avvenire anche in **sottovuoto, in atmosfera protettiva o in skin**
- ✓ Ideali per **confezionare tutti i tipi di prodotti**, anche non alimentari (e.g. prodotti medicali come strumenti, dispositivi o iniettabili)
- ✓ Adatte alle esigenze di diverse realtà, possono offrire confezioni sia rigide che flessibili in base al materiale di formatura utilizzato



FINE LINEA







- ✓ Consentono di automatizzare il processo d'inscatolamento e la palletizzazione di varie tipologie di confezioni
- ✓ I modelli della linea Case Packing & Palletizing, rispondono alle sempre più frequenti richieste di automazione e si integrano alla innovativa tecnologia Industry 4.0
- ✓ A seconda del tipo di confezionamento, delle necessità e dei volumi di produzione richiesti, Ilpra fornisce la soluzione più adatta per il cliente
- ✓ Permettono di fornire, alla clientela, una linea chiavi in mano



Fonte: Elaborazione informazioni del management aziendale

# Tipologie di confezionamento

TIPOLOGIA	DESCRIZIONE	APPLICAZIONI
<b>1 SALDATURA</b> <i>Confezioni ermetiche, sigillate alla perfezione</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Le confezionatrici del Gruppo offrono soluzioni che garantiscono una perfetta <b>saldatura</b> del contenitore e sono in grado di saldare <b>vaschette</b> realizzate in diversi materiali (<b>plastica, alluminio, cartone e materiali espansi</b>)</li><li>✓ Il <b>confezionamento in sola saldatura</b> protegge il prodotto dalle sollecitazioni fisiche e ambientali, dall'umidità e dalla luce ed è <b>adatto per i prodotti non food</b> (industriali, medicali e farmaceutici) o per <b>alimenti che non necessitano di lunga conservazione</b></li></ul>	
<b>2 ATMOSFERA PROTETTIVA - ATP</b> <i>Prodotto fresco come appena confezionato</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Il processo di <b>confezionamento in Atmosfera Protettiva (ATP)</b> garantisce il <b>prolungamento della freschezza (shelf-life)</b> del <b>prodotto</b>, con conseguente maggiore sicurezza alimentare</li><li>✓ Il principio su cui si basa questa tecnologia è la sostituzione dell'aria presente nella confezione con una miscela prestabilita di gas</li></ul>	
<b>3 SOTTOVUOTO</b> <i>Protezione totale contro ogni alterazione</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Con il <b>confezionamento sottovuoto</b> è possibile <b>conservare un alimento più a lungo</b> perché in assenza di aria la maggior parte dei microorganismi e batteri non possono svilupparsi, potendo quindi <b>conservare le proprietà nutrizionali degli alimenti</b></li><li>✓ Grazie al sottovuoto il prodotto viene fissato alla confezione in modo da proteggerlo dalle sollecitazioni meccaniche</li><li>✓ Con tutte le <b>linee di macchine del Gruppo</b> è possibile confezionare ogni tipo di materiale, garantendo un prodotto perfettamente conservato</li></ul>	
<b>4 SKIN</b> <i>La seconda pelle per un prodotto di qualità</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ La tecnologia <b>Skin</b> è una <b>soluzione di confezionamento</b> che consiste nella <b>saldatura di un film che aderisce al prodotto senza deformato</b>, garantendo una <b>shelf life</b> duratura</li><li>✓ Grazie alla perfetta interazione tra le macchine confezionatrici e i materiali di confezionamento utilizzati, il risultato è una <b>confezione sottovuoto che dona al prodotto un aspetto fresco e genuino</b></li><li>✓ Lo <b>Skin</b> è un <b>tipo di confezionamento ideale per carne fresca, carni bianche, pesce, frutti di mare, piatti pronti e formaggi</b>.</li></ul>	

Fonte: Elaborazione informazioni del management aziendale

# Tecnologie Ilpra

*Lo sviluppo di tecnologie all'avanguardia costituisce una pietra miliare per il business del Gruppo al fine di rendere la società pienamente competitiva ed essere sempre in prima linea nella soddisfazione delle esigenze della clientela*



- **ProGas è un'innovativa tecnologia** sviluppata e brevettata dal Gruppo Ilpra, **basata su** di un'esclusiva ciclica di lavoro che consiste nella **limitazione delle fasi di creazione di vuoto** e le relative compensazioni alla sola vaschetta da confezionare, invece di estenderla a tutto il processo di confezionamento. In questo modo **si riduce l'utilizzo e quindi lo spreco di gas**
- Utilizzando questa tecnologia, si può ottenere un **sostanziale aumento della produttività** grazie ad un notevole **incremento della velocità di lavoro**, nonché benefici aggiuntivi dati dal **maggiore rispetto dell'ambiente** per effetto di una **riduzione dell'utilizzo di gas**, con un risparmio anche per il cliente
- Ad esempio sul prodotto più venduto (macchinario *Speedy*) tramite l'impiego di tale tecnologia si è riuscita ad **aumentare** la produttività, in termini di **velocità di lavoro, di circa il 50%**, con una **riduzione del consumo di gas di circa il 30%**



- Perseguendo l'obiettivo di ridurre al minimo gli sprechi energetici e ambientali, è stata sviluppata la tecnologia **E-Mec**, applicabile alle proprie macchine confezionatrici e basata sulla **movimentazione** completamente **elettromeccanica delle stazioni di lavoro**, combinata ad una gestione elettronica di ultima generazione
- La tecnologia E-Mec consente di ottenere **velocità e produttività maggiori** e **limita lo stress meccanico dei componenti** della macchina grazie a movimenti accurati e di estrema precisione
- L'adozione della tecnologia E-Mec permette inoltre di **ridurre il consumo pneumatico fino al 70%** e **limita le emissioni acustiche del 60% circa**, con grande beneficio anche degli addetti che operano sulla macchina

*Fonte: Elaborazione informazioni del management aziendale*

# Principali clienti



(1) Per clienti del settore alimentare si intendono le aziende che si occupano di produzione alimentare a livello industriale

(2) Per clienti del settore industriale si intendono rivenditori che integrano i macchinari del Gruppo con altri, al fine di costituire linee per il mercato alimentare

- Tra i principali clienti, le **categorie** servite dal Gruppo Ilpra sono:
  - **Aziende industriali** (54% del fatturato)
  - **Aziende alimentari** (46% del fatturato)
- In termini di **distribuzione geografica**, i clienti appartenenti al **settore alimentare** sono in prevalenza dislocati tra le aree del **sud** e dell'**est Europa** (Italia, Bielorussia, Romania, Russia, Turchia, Tunisia), mentre invece i clienti del **settore industriale** sono concentrati principalmente nell'**Europa centrale e settentrionale** (Francia, Olanda, Repubblica Ceca, Finlandia, Svezia), con una massiccia **presenza** (in termini di fatturato realizzato) **anche negli Stati Uniti**
- Tale distribuzione ha permesso negli anni al Gruppo Ilpra di essere presente in **diversi mercati di sbocco di tutto il continente europeo** e mondiale, nonché di presidiare i **principali settori di mercato di riferimento**

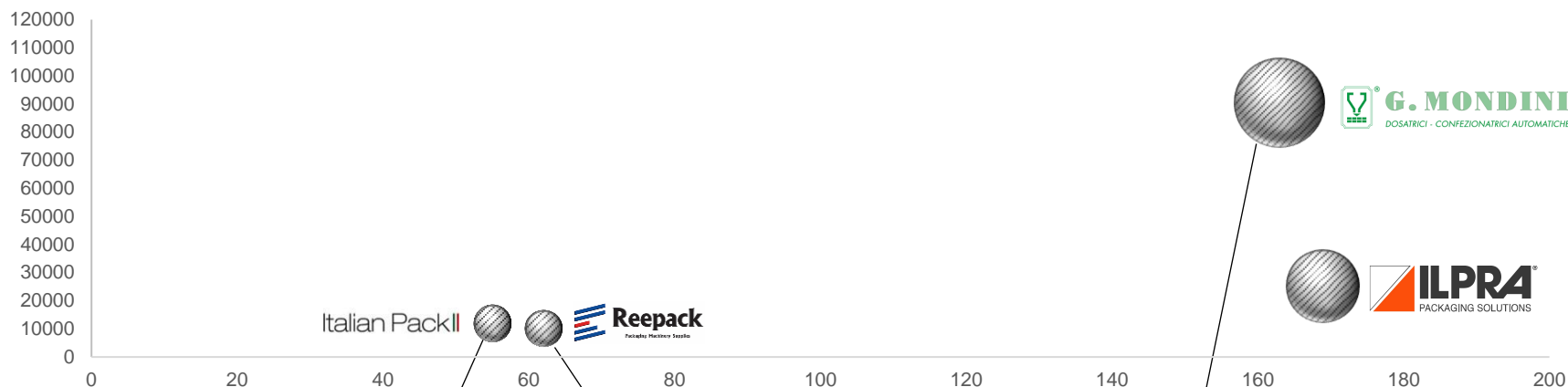
Fonte: Elaborazione dati del management aziendale



# Posizionamento Competitivo

Sales 2018

## PRODUTTORI MACCHINE CONFEZIONATRICI MERCATO ITALIA



**Prodotti:** *Macchine confezionatrici per sottovuoto in atmosfera modificata*

Fatturato 2018: 11.943.525 €

N° Dipendenti: 55

**Concorrente Ilpra al 100%**

**Prodotti:** *Termoformatrici, macchine sottovuoto, sigillatrici*

Fatturato 2018: 10.188.180 €

N° Dipendenti: 62

**Concorrente Ilpra al 100%**

**Prodotti:** *Produttore linee complete (macchine dosatrici, confezionatrici automatiche, riempitrici)*

Fatturato 2018: 90.409.292€

N° Dipendenti: 163

**Concorrente Ilpra al 30%**

### ALTRI CONCORRENTI (DATI 2018/€'000)

	Fatturato	Utile Netto	Concorrente Ilpra al (%)
<b>Migliorini</b>	2.162	(136)	100
<b>Tecnovac</b>	3.934	384	100
<b>Coligroup</b>	15.024	142	80
<b>CA.VE.CO Srl</b>	4.022	731	100

Fonte: Dati Cerved elaborati dal management aziendale



# Financial Highlights

Financial Highlights (€/000)	Consolidato			
	31.12.2017 P.F. (Audited)	31.12.2018 (Audited)	30.06.2018 (Audited)	30.06.2019 (Audited)
Valore della produzione	27.172	31.458	15.256	16.354
<b>EBITDA</b>	<b>5.264</b>	<b>5.536</b>	<b>1.803</b>	<b>1.450</b>
EBITDA Margin (%)	19,37%	17,60%	11,62%	8,87%
Capitale Circolante Netto	10.471	13.012	10.016	12.302
Attivo Fisso Netto	8.364	9.517	8.954	11.408
<b>Capitale Investito Netto</b>	<b>16.596</b>	<b>20.026</b>	<b>16.614</b>	<b>21.171</b>
Posizione Finanziaria Netta	8.429*	9.489*	8.126*	5.516*
Totale Fonti	16.596	20.026	16.614	21.171

## 31/12/2018

Il valore della produzione è passato dai € 27 mln nel 2017 ai € 31 mln nel 2018, con un EBITDA Margin del 19,4% del 2017 al 17,6% del 2018. Il calo della marginalità è principalmente dovuto ad una proroga della data di quotazione. La PFN è passa da € 8 mln del 2017 a € 9 mln nel 2018, la PFN consolidata tiene conto dei debiti verso l'erario di Ilpra S.p.a.; le controllate (Ilpra Uk e Strema) al 31/12/2018 non risultano indebitate.

## 30/06/2019

Il valore della produzione è aumentato del 13,8% rispetto al 30/06/2018, passando da € 15 mln del 30/06/2018 a € 16 mln al 30/06/2019.

L'EBITDA risente della ciclicità del business, tale per cui si registrano le migliori performance nel II° semestre, quando generalmente vanno in consegna ordini di dimensioni importanti acquisiti nel I semestre. La variazione dell'EBITDA dal 30/06/2018 € 1.8 mln a € 1.4 mln al 30/06/2019 è stata influenzata dal mix di fatturato, che vede un minor peso dei ricavi realizzati all'estero anche per effetto delle incertezze legate alla Brexit, e da maggiori costi per servizi e del personale sostenuti dalla capogruppo Ilpra SpA che ha modificato la modalità di produzione passando, per i modelli Speedy e Semiautomatiche, da una produzione ad isola a una produzione in linea. Inoltre, bisogna considerare l'impatto dei costi sostenuti per la quotazione, nonché quelli correnti per la gestione delle operazioni post quotazione, che hanno avuto un effetto negativo sull'EBITDA di circa Euro 0,2 milioni.

La PFN è pari a Euro 5,5 milioni, in miglioramento rispetto a Euro 9,5 milioni al 31 dicembre 2018. Sulla variazione della Posizione Finanziaria Netta hanno inciso principalmente l'aumento di capitale per l'ammissione a quotazione sul mercato AIM Italia, le acquisizioni effettuate nel semestre e la diminuzione sensibile dei debiti tributari scaduti.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata include la quota di debiti tributari scaduti e rateizzati al 31/12/2017 (pari a c.a. € 4,2 mln), al 31/12/2018 (pari a c.a. € 4,5 mln) e al 30/06/2019 (pari a c.a. € 2,4 mln)

Fonte: Elaborazione dati del management aziendale

# Swot Analysis

## STRENGTHS

- **Esperienza** nel settore (azienda fondata nel 1955) e **internazionalità** (in termini di clienti)
- Riconoscibilità del **marchio Ilpra** (registrato come marchio comunitario)
- **Affidabilità dei macchinari**, prodotti con tecnologie avanzate e in continuo aggiornamento
- **Tecnologie** di confezionamento sviluppate internamente e **protette da brevetti**
- **Rete commerciale sviluppata** con agenti che coprono sia il territorio nazionale che estero e **assistenza post-vendita** garantita fino a fine vita del macchinario venduto

S

## WEAKNESSES

- **Incidenza dei costi fissi** sul reddito operativo rilevante (grado di leva operativa > 1)
- Mercato italiano non è tra i primi a livello mondiale per volumi prodotti

W

O

T

- **Miglioramento** nell'efficienza dei **processi aziendali**, tramite l'adozione dei **programmi di Lean Management e Lean Manufacturing**
- **Adattamento** della struttura produttiva ai requisiti del **programma Industry 4.0**
- Possibilità di **sfruttare a pieno il trend in crescita del mercato italiano** verso l'estero, acquisendo nuovi clienti mediante **l'esportazione dei prodotti**
- Possibilità di sfruttare **opportunità di integrazione**, date dalla **frammentazione del mercato**

- Presenza di **numerosi competitor** (40 aziende complessivamente nel 2016) **sul territorio italiano**, soprattutto **piccole imprese** focalizzate principalmente nel servire il mercato domestico
- Presenza di **competitor**, prevalentemente **aziende tedesche** con le quali si condivide la **strategia di differenziazione del prodotto**, nel mercato delle esportazioni all'estero sul **segmento «premium»**

## OPPORTUNITIES

## THREATS

Fonte: Elaborazione informazioni del management aziendale

# Strategic Guidelines e Driver di Crescita

## OVERVIEW

1

### CONTINUITA' AL PROCESSO DI INNOVAZIONE

Adattamento struttura produttiva al programma *Industry 4.0*

Investimenti in Ricerca & Sviluppo

Investimenti nel progetto «Lean Manufacturing»

Sviluppo nuove linee di produzione

Utilizzo delle tecnologie più innovative

Crescita professionale delle risorse umane

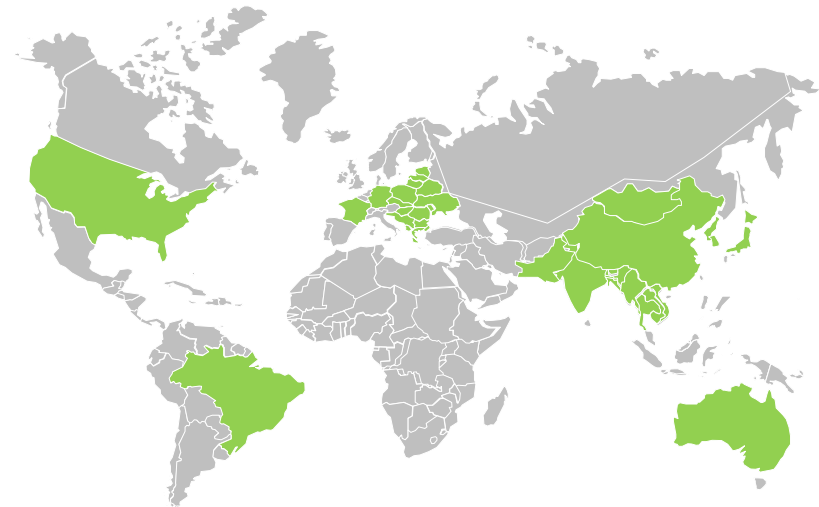


2

### ESPANSIONE GEOGRAFICA / INTERNAZIONALIZZAZIONE

#### Apertura nuove filiali

Est Europa, Asia, Australia, Germania, Francia, Brasile





Via E.Mattei 21/23  
Mortara (PV)– 27036  
Tel: +39 0384 2905  
mail: [info@ilpra.com](mailto:info@ilpra.com)  
[www.ilpra.com](http://www.ilpra.com)

## *Contatti ILPRA S.p.A.*

---

**Vecchio Vittorio**  
*Chief Financial Officer*  
[vvecchio@ilpra.com](mailto:vvecchio@ilpra.com)

**Segreteria ILPRA**  
[ilpra@ilpra.com](mailto:ilpra@ilpra.com)

## *Contatti*

---

### INVESTOR RELATIONS

IR Top Consulting - Maria Antonietta Pireddu  
[m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com) - T +39 0245473884

### NOMAD E SPECIALIST

Integrae SIM – Dario Gancitano  
[dario.gancitano@integraesim.it](mailto:dario.gancitano@integraesim.it) - T +39 0287208720