

## LABOMAR S.P.A.

### CONFERENCE CALL RISULTATI 2022, 29 MARZO 2023

#### Premessa: Claudio De Nadai, (Labomar Board Member e Investor Relator Manager)

Per ovviare ai problemi di natura tecnica che hanno contraddistinto la prima parte della Conference Call con la comunità finanziaria del 29 Marzo 2023, ore 17.00, la Società ha deciso di produrre una nota scritta degli interventi iniziali, che hanno preceduto la sessione di Q&A:

- il Fondatore e Amministratore Delegato, Walter Bertin, ha commentato il contesto generale in cui la Società sta operando,
- il Chief Sales Manager Francesco Da Riva ha offerto un quadro generale del contesto di mercato e di come la Società sta cogliendo le opportunità di ulteriore sviluppo,
- il Group CFO Nicola Tomasini ha esposto in massima sintesi i risultati economico finanziari del Gruppo per l'esercizio appena concluso, così come sono esposti nelle slides della specifica presentazione denominata 'Labomar\_2022FY Financial Snapshots' che è stata pubblicata, a valle del Consiglio di Amministrazione,
- e ha ceduto infine nuovamente la parola al dr. Bertin, per un commento conclusivo sulla visione che la Società ha per l'intero Esercizio 2023.

#### Walter Bertin (Labomar Founder & CEO)

Prima di entrare nel vivo dei numeri e delle performances dell'esercizio 2022, ci tengo ad esprimere il mio pensiero e gli indirizzi della Società, rispetto al particolare momento che stiamo vivendo.

Nel biennio 2020-2021, una pandemia globale, ha prima rivoluzionato e poi fortemente influenzato il nostro modo di vivere e di lavorare.

Nel 2022, non ancora terminati gli effetti della pandemia, siamo entrati in una fase complessa caratterizzata da un conflitto dagli esiti imprevedibili, dall'incertezza della disponibilità delle materie prime nelle filiere di approvvigionamento, da un incremento fortissimo nel costo dell'energia, con il timore di non averne piena disponibilità, indipendentemente dal prezzo, e infine il nostro dovere etico di sostenere le nostre Persone, lavoratori colpiti drammaticamente dagli effetti inflattivi.

In un conteso generale così complesso, cogliere le molte opportunità di sviluppo che continuano a caratterizzare il settore di attività al quale apparteniamo, ha richiesto resilienza, capacità di fare squadra, abilità nel trovare nuova forza e spirito di attaccamento all'Azienda.



Durante questi anni, Labomar ha scelto strategicamente di integrare tutte le fasi della catena del valore per poter controllare una larga parte della filiera, dalla materia prima al prodotto finito.

Ciò è avvenuto attraverso le 3 diverse Acquisizioni – ImportFab in Canada, Welcare e Labiotre in Italia - che la Società ha compiuto appena prima e subito dopo l'ingresso nel mercato dei capitali, e questo ci ha consentito meglio di altri competitors, di gestire gli imprevisti e le incertezze, nonostante il difficile contesto.

Per l'impegno che ciò comporta, ringrazio ancora una volta tutte le risorse interne, il management e tutti i nostri stakeholders, che ci sostengono nel perseguire i nostri scopi.

Innanzitutto, quelli legati alle tematiche ESG, che restano per noi prioritari, come potrete apprezzare nell'Impact Report 2022, approvato dal Consiglio di Amministrazione e in pubblicazione nelle prossime settimane.

Lascio che sia il nostro CFO a darvi i dettagli numerici dei nostri risultati, ma ci tengo a sottolineare 2 indicatori.

Abbiamo realizzato 91,8ml.€ di ricavi, in crescita del 40,4% rispetto al precedente esercizio, con un incremento che, anche a perimetro costante, è ampiamente a doppia cifra, e con un Ebitda in sensibile aumento rispetto al FY 2021, dove anche la nostra Società, soprattutto nel 1° semestre, aveva patito gli effetti della pandemia per cause chiare e riconoscibili.

Questo significa essere perfettamente in linea con i nostri Budget elaborati a Novembre 2021, e aver ecceduto le stime degli Analisti in termini di profittabilità.

Ma questi numeri erano stati concepiti e previsti prima che una guerra scoppiasse, che il costo dell'energia esplodesse e una forte inflazione emergesse, tutti fattori che invece abbiamo dovuto gestire e contrastare in questo anno.

Per questo pensiamo che la qualità di questi risultati premi Noi, le nostre Persone e gli Investitori che hanno creduto in Noi.

### [Francesco Da Riva \(Chief Sales Officer\)](#)

Il 2022 è stato – nonostante le evidenti difficoltà di contesto - l'anno dell'integrazione, innanzitutto sotto il profilo commerciale, attraverso il generale rafforzamento della rete di vendita e la creazione di molteplici progetti di condivisione dell'offerta commerciale, e di *cross selling* tra le Società del Gruppo Labomar.

A tutto ciò si unisce la creazione di offerte specifiche di prodotti dedicati a *cluster* di consumatori finali, come gli *Infants o l'Ageing Population*, con l'obiettivo di incrementare la nostra *share of wallet* in quei Grandi Clienti Target che, per la loro capacità di distribuzione multi-geografica, meglio possono farci esprimere la nostra capacità di crescita.



La rapida risposta di Labomar, in termini di Ricerca e Sviluppo, di ideazione di nuovi prodotti e di azione efficace nell'investire per la migrazione del nostro assortimento di Medical Devices all'interno della nuova normativa di riferimento, ha offerto ai nostri clienti risposta ai loro bisogni.

Tutto questo avviene in un mercato molto dinamico finora, in termini sia di sell out, sia della volontà della nostra Clientela "core", di incrementare con continue novità, la loro offerta al consumatore.

L'impegno del nostro Marketing Scientifico, a misurare tendenze ed evoluzioni dei consumi di specifiche categorie di prodotti nutraceutici è, in questo momento di forte cambiamento, più che mai indispensabile per orientarci ad offrire quelle soluzioni che meglio si adatteranno ai bisogni delle persone.

Pensiamo che tutto ciò ci aiuterà a contrastare un naturale rallentamento del *sell out* nelle farmacie, quando la ridotta capacità di spesa delle classi di consumatori, colpite dalla forte inflazione, impatterà in generale sui consumi di questi prodotti, anche se essi sono entrati ormai nel quotidiano di molti di Noi e anche se, allo stato attuale, non vediamo particolari effetti.

### [Nicola Tomasini \(Group Chief Financial Officer\)](#)

Ho il piacere di commentare per Voi una sintesi dei risultati dell'esercizio 2022, in raffronto al medesimo periodo 2021, del Gruppo Labomar, seguendo la logica espositiva della presentazione dedicata, pubblicata oggi nel sito della Società, e che vado a commentare.

Nella slide 1 potete vedere che da un punto di vista di ricavi, il gruppo cresce dai 65,4 milioni di euro del 2021, ai 91,8 milioni di euro del FY 2022, con un incremento sensibile del 40,4%, grazie alla contribuzione delle società di nuova acquisizione, ma anche alla crescita organica.

A perimetro costante, la società ha in ogni caso realizzato una crescita pari al 25%, in linea con le attese di inizio esercizio di una *high double digit growth*.

In tutti e due i casi, l'effetto di crescita ha natura prevalentemente quantitativa, e non inflattiva, poiché le attente politiche di acquisto anticipato delle materie prime, che si sono riflesse in un deciso incremento del Capitale Circolante Netto, ci hanno permesso di calmierare e graduare gli incrementi di listino alla clientela, che hanno trovato maggiore e progressiva applicazione nel secondo semestre del 2022.

Da un punto di vista di profittabilità operativa, la successiva slide 2, mostra in alto il trend per singole annualità dell'EBITDA, nella sua dimensione "Adjusted", dove per il 2022 non abbiamo considerato nessun ricavo né costo come non ricorrente, mentre per il solo 2021 la Società ha rettificato al ribasso il parametro, riducendo i ricavi dei contributi straordinari pubblici (500.000€) ricevuti nel Maggio 2021, in parziale compensazione dei costi di quotazione sostenuti nel 2020 ed escludendo i costi correlati alle acquisizioni effettuate nel corso del 2021.



Passando alla slide 3, dopo aver scontato i maggiori ammortamenti e accantonamenti, derivanti dall'inclusione in perimetro delle Società acquisite, i valori di EBIT si incrementano sensibilmente, dai 2,4ml.€ del FY2021 ai 9,5ml.€ del FY2022, mentre il Risultato Netto della Società, pari a 6ml.€, risulta in decremento di 2,3ml.€ rispetto al dato 2021, da un lato per l'effetto positivo di rettifiche di valore di attività finanziarie per complessivi 5,9 ml.€, legate alle variazioni del valore delle partecipazioni in Gruppo valutate con il metodo del patrimonio netto, e dall'altro lato, per l'effetto di deprezzamento dell'avviamento iscritto nel Bilancio della controllata ImportFab Inc. per complessivi 2,2 ml.€ (1,6 ml.€ al netto dell'effetto fiscale).

Nella slide 4, i risultati chiave sono messi a confronto con la media delle stime degli analisti prodotte tra gennaio e febbraio 2023.

Nella slide 5, è evidenziata in alto la naturale espansione del Capitale Circolante Netto:

- sia legata alla crescita organica,
- sia derivante dalle nuovi acquisizioni (che in alcuni casi rappresentano un diverso modello di business, e necessità di stock di materie prime più elevate, come nel caso di Labiotre),
- ma anche, anzi soprattutto, alle politiche di acquisto anticipato delle materie prime, che ci hanno permesso di stabilizzare meglio i costi di produzione e di rendere progressivo l'impatto delle richieste di incremento dei prezzi di vendita.

Nella parte bassa della slide è infine analizzata la Posizione Finanziaria Netta di Gruppo, che ammonta a 27,6 milioni di euro, contro i 28,2 milioni del FY 2021.

La sua sostanziale stabilità consegue agli investimenti realizzati, al forte incremento di dimensione, anche connesso alle acquisizioni realizzate, ma soprattutto appunto alle politiche di forte approvvigionamento anticipato che già a partire da Settembre 2021 sono state adottate dalla Società.

Vi ricordo che essendo il nostro bilancio redatto secondo gli IFRS, la Posizione Finanziaria Netta non include esclusivamente l'indebitamento tradizionale di natura finanziaria, ma anche le passività per diritti d'uso emergenti dalla contabilizzazione per affitti e leasing futuri secondo i dettami dell'IFRS 16, per 4,2ml.€, ed include inoltre i debiti latenti per l'esercizio futuro delle Call Options collegate all'acquisizione delle residue quote sociali di ImportFab e di Welcare, per 7,3ml.€, e dunque l'indebitamento bancario netto di forma tradizionale, ammonterebbe a 16,2ml.€.

Infine la slide 6 rappresenta il *dividend payout* che il Consiglio di Amministrazione sottoporrà all'approvazione dell'Assemblea.

### [Walter Bertin \(Labomar Founder & CEO\)](#)

Grazie Nicola.

In una situazione che si è rivelata ben più complicata ed incerta rispetto a quanto chiunque potesse prevedere, Labomar ha saputo reagire in modo veloce, il più possibile efficiente, ed apprezzato dalla propria Clientela di riferimento.



I risultati numerici lo attestano e la nostra capacità di superare le stime di dimensione e redditività è stata confermata così come l'avevamo espressa a metà esercizio, commentando i risultati del 1° Semestre 2022.

Pensando al 2023 siamo consapevoli che nel permanere di un contesto complesso, ci aspettano molte sfide su ogni lato del business: la certezza di potersi approvvigionare, l'evoluzione sfavorevole dei costi, le difficoltà di reperire personale, la gestione dei bisogni dei clienti e un possibile rallentamento del sell out dei prodotti a mercato, che in ogni caso ci vedono confidenti di poter replicare, e possibilmente eccedere, il trend del nostro mercato di riferimento.

Questo anche grazie all'innesto di una funzione di Direzione Generale divisa da quella dell'Amministratore Delegato e focalizzata sulla *business execution*.

Il 2023 sarà anche l'esercizio in cui avviare la costruzione del polo logistico e durante il quale pianificare l'ulteriore espansione, nel biennio successivo, degli stabilimenti produttivi, per sostenere un'ulteriore fase di espansione del fatturato.