

Il Consiglio di Amministrazione approva il piano strategico 2018-2022

- **Rilancio del business automotive** con consolidamento della posizione di leadership nei segmenti *passenger car* sia sul mercato OEM che AM; ingresso nel segmento *Mid & Heavy Duty (M&HD)*, CNG e LNG, previsto in forte crescita a livello globale;
- **Accelerazione della crescita di SAFE**, grazie agli investimenti previsti nell'infrastruttura CNG e nel settore del biometano;
- **Focus sull'innovazione di prodotto**, partendo dallo sviluppo ed efficientamento della gamma esistente sul segmento *passenger car*, con sviluppo di componenti e sistemi dedicati sul segmento M&HD e Off-Road;
- **Ritorno all'utile già nel 2018** (Euro 7 milioni), con un'accelerazione della crescita dell'EBITDA adj (Euro 27 milioni)
- **Principali target finanziari a fine periodo (2022)**: ricavi a Euro 266 milioni (CAGR 7%, a parità di perimetro), EBITDA adj. a Euro 50 milioni (19% dei ricavi), EBT a Euro 35 milioni (+13% dei ricavi) e ritorno ad una posizione finanziaria netta positiva pari a Euro 22 milioni

Cavriago (RE), 13 settembre 2017

Il Consiglio di Amministrazione di Landi Renzo, riunitosi in data odierna sotto la presidenza di Stefano Landi, ha esaminato e approvato il piano strategico quinquennale 2018-2022 presentato dall'AD Cristiano Musi, che prevede la ripresa del percorso di crescita del giro di affari e della marginalità del Gruppo Landi nei suoi business core, con ritorno alla generazione di cassa e significativa riduzione dell'indebitamento già nel 2017 ed il ritorno all'utile netto già nel 2018, grazie anche al completamento di un importante piano di efficienza e riorganizzazione industriale.

Landi Renzo, sotto la gestione del nuovo AD Cristiano Musi, ha iniziato a lavorare già nella prima parte del 2017 ad un piano di rilancio, che dopo il positivo completamento del percorso di ottimizzazione della struttura del debito con le banche si è concretizzato in una serie di attività volte al miglioramento dell'EBITDA, che hanno iniziato a dare i primi frutti nel primo semestre (Euro 6,4 milioni + 236% vs. 2016) e che consentiranno, già nel 2017, un primo recupero di marginalità a livello di EBITDA adj e di generazione di cassa. Si tratta di attività propedeutiche al lancio del nuovo piano strategico che prevede, nel quinquennio 2018-2022, il ritorno alla generazione di valore, anche grazie ad un percorso strutturato di crescita nei mercati presidiati del settore Automotive, con un forte rafforzamento nel segmento Mid & Heavy Duty (M&HD) CNG e LNG, e nei mercati presidiati da SAFE, sia nelle infrastrutture della rete metano, che nei sistemi di sfruttamento del Renewable Natural Gas (RNG) o biometano.

“Il nuovo Piano Strategico quinquennale delinea un nuovo importante percorso di crescita che il nostro Gruppo ha già in parte avviato nei primi mesi del 2017”, ha commentato Cristiano Musi, Amministratore Delegato di Landi Renzo - “Forti di una squadra manageriale coesa, guardiamo al futuro con fiducia, consapevoli che stiamo evolvendo verso un'organizzazione capace di rispondere alle sfide che ci aspettano, con una nuova cultura aziendale focalizzata sul miglioramento continuo. Un ambiente più pulito e un'aria più sana sono la nostra mission: intendiamo dare un contributo sempre più importante per ridurre le emissioni di Green House Gas (GHG), “from well to engine”, sviluppando soluzioni innovative”.

“Il percorso di rilancio del settore Automotive” - ha aggiunto Cristiano Musi - “passa anche da un intervento di riorganizzazione ed efficientamento della struttura industriale e operativa e necessita di interventi di riduzione dei costi, semplificazione societaria e integrazione delle società del Gruppo e ottimizzazione dell'assetto produttivo. Tutto questo in un'ottica di miglioramento del servizio ai nostri clienti globali e di creazione di poli di eccellenza, nonché dell'avvio di una nuova cultura aziendale focalizzata sul miglioramento continuo, che sarà una delle leve manageriali che ci guideranno nel nostro modo di lavorare. Le linee guida del piano strategico prevedono il consolidamento del nostro ruolo di leadership nel segmento Passenger Car (PC), sui canali sia OEM che AM, nonché il posizionamento tra i leader sul segmento Medium & Heavy Duty (M&HD) CNG e LNG dove il Gruppo ha avviato lo sviluppo di componenti e soluzioni innovative per ridurre le

emissioni e migliorare le performance, nonché di soluzioni dedicate al segmento Off Road. Stiamo anche lavorando su soluzioni capaci di coniugare i benefici dell'elettrico e dell'RNG soprattutto per il trasporto urbano. Puntiamo molto anche sulla crescita del business della società SAFE, azienda leader in Italia nel segmento dei compressori e delle soluzioni per l'infrastruttura del metano e per lo sfruttamento dell'RNG".

In un contesto di mercato che sarà caratterizzato, da un lato, dalla sempre maggiore necessità di ridurre in modo sostanziale le emissioni di gas inquinanti e, dall'altro, da una crescita a doppia cifra a livello globale dei veicoli circolanti (sia PC che M&HD) trainati dalle economie emergenti, oltre ad una crescita delle soluzioni ibride ed elettriche, è previsto che i sistemi di alimentazione a metano (CNG, LNG e RNG) e LPG possano rappresentare, secondo fonti di mercato, tra il 4% ed il 5% del numero di nuove immatricolazioni a livello globale Passenger cars.

Inoltre, nel settore della infrastruttura CNG e della produzione di biometano sono previsti investimenti significativi, che dovrebbero portare a livello globale alla produzione di circa 8.000 nuove stazioni, oltre agli investimenti per la produzione dei sistemi RNG.

Il piano strategico si articola su 3 pilastri fondamentali:

1. Crescita nel settore Automotive
2. Crescita nel settore Infrastrutturale con la società SAFE
3. Efficienza e Processo di Innovazione

1. Crescita nel settore Automotive

Nei prossimi anni il canale OEM potrà cogliere importanti opportunità di mercato che per il segmento Mid & Heavy Duty sono di assoluta discontinuità rispetto al passato.

Le **principali linee di sviluppo** definite nel Piano Strategico per il **canale OEM** sono:

- **CNG Passenger Car** – In questo segmento Landi Renzo avrà buone opportunità di crescita sui mercati/clienti esistenti e per lo sviluppo dei nuovi modelli, in particolare con i produttori europei
- **LPG Passenger Car** – Il Gruppo farà leva sulle relazioni attuali con gli OEM per continuare a ricoprire il ruolo di fornitore di riferimento per gli attuali ed i futuri modelli, forti degli accordi già siglati a copertura dei prossimi tre anni
- **Mid & Heavy Duty Vehicles** – Rappresenta per il Gruppo Landi l'area di business con il maggiore tasso di crescita nei prossimi anni, dove Far East e Nord America risultano essere i baricentri dello sviluppo della domanda. Nel medio termine il Gruppo Landi ha pianificato il lancio di prodotti innovativi in questo segmento, utilizzando come opportunità di ingresso la discontinuità creata dall'entrata in vigore nel 2019–2020 della normativa EU6. L'innovazione del portafoglio prodotti potrà essere accelerata facendo leva su mirate partnership tecnico–commerciali a livello mondiale, già in fase di studio

A livello totale del canale OEM, il Piano Strategico prevede una crescita media dell'8%, trainata principalmente dal segmento dei Mid & Heavy Duty Vehicle.

Il canale Aftermarket crescerà del 3% in media all'anno; le aree a più forte crescita sono il Far East, dove la Cina rappresenta un punto di ingresso nel mercato per il Gruppo, il Centro–Sud Africa e l'America centrale e meridionale.

Complessivamente per il settore Automotive, il Gruppo Landi prevede nel periodo 2018–2022 una crescita media annua del 6%, arrivando ad un fatturato di circa 210 milioni di Euro.

La crescita dell'Automotive, in base alle linee strategiche del Piano, passa da una completa innovazione del portafoglio prodotti in ambito Mid & Heavy Duty e da importanti evoluzioni di prodotto in ambito CNG Passenger Car. Il Piano Strategico prevede investimenti importanti soprattutto per i primi due anni (circa 20 milioni di Euro).

2. Crescita nel settore Infrastrutturale attraverso la società SAFE

SAFE con un forte posizionamento sul mercato potrà beneficiare di uno sviluppo del business nei prossimi anni grazie ad una maggiore proattività commerciale e una domanda in crescita da indirizzare con un portafoglio prodotti già correttamente strutturato, per il quale è stata avviata una profonda attività di standardizzazione in termini di riduzione dei costi.

La crescita del fatturato di SAFE è prevista nell'ordine di circa il 14% all'anno, passando dai 27 milioni di Euro stimati nel 2017 agli oltre 55 milioni stimati nel 2022. La crescita segue le seguenti linee guida strategiche:

1. CNG Compressors & Package: SAFE ha l'obiettivo di diventare uno dei leader nel settore con una quota di mercato del 7%.
2. RNG Components Systems: SAFE in questo settore ha come strategia quella di portare soluzioni complete anche con l'aiuto di eventuali partnership ed un cambio di strategia in termini di business development.
3. Gas Recovery: SAFE in questo settore intende operare in maniera tattica con investimenti mirati.

3. Efficienza e sviluppo R&D

Il progetto "Excellence", avviato alla fine di gennaio di quest'anno, ha l'obiettivo di portare ad un miglioramento dell'EBITDA del Gruppo Landi anche per finanziare lo sviluppo di nuovi prodotti sia nell'ambito CNG Passenger Car che, in modo particolare, nel Mid & Heavy Duty.

Sono state individuate quattro aree di miglioramento con un beneficio atteso per il 2018 superiore 13 milioni di Euro:

1. **Miglioramento delle politiche e dei processi di acquisto di materiali e servizi diretti ed indiretti**, volti alla riduzione dei costi di acquisto.
2. **Miglioramento dell'efficienza produttiva**, sia attraverso un'ottimizzazione dei processi, che di razionalizzazione del network produttivo:
 - Per quanto riguarda l'ottimizzazione dei processi produttivi, la prima fase ha introdotto la centralizzazione delle responsabilità a livello di Gruppo e sono state avviate iniziative di recupero dell'efficienza per tutti i processi produttivi.
 - La razionalizzazione del network produttivo segue le linee strategiche di realizzazione dei centri produttivi di eccellenza, sfruttamento di alcune facilities produttive esistenti in Paesi a basso costo e utilizzo di siti produttivi prossimi ai clienti. La Polonia è stata così individuata come centro di eccellenza per i prodotti OEM, mentre India e Iran per il prodotto After Market – CNG. Il sito produttivo di Reggio Emilia viene confermato quale centro di eccellenza per i componenti *core* dell'intero portafoglio prodotti (come iniettori, rail, ECU, ecc.). Pertanto le attività produttive a Vicenza e i siti produttivi di Romania e Pakistan verranno dismessi; i siti produttivi di Argentina e la joint venture produttiva in India saranno oggetto di analisi per successive azioni
 - Per quanto riguarda l'ottimizzazione dei processi produttivi la prima fase di lavoro ha introdotto la centralizzazione delle responsabilità a livello di Gruppo Landi e sono state avviate iniziative di recupero efficienza su tutti i processi produttivi del Gruppo
3. **Miglioramento efficacia R&D**
 - Introduzione di un processo "stage & gate", che consente di definire e valutare i potenziali progetti di innovazione e l'evoluzione dei prodotti in funzione del loro valore strategico e di ritorno economico, indirizzando al meglio gli investimenti già dal 2017 e avviando lo studio dell'evoluzione del portafoglio prodotti.

4. Ridisegno Organizzativo

- La riorganizzazione del Gruppo è stata effettuata attraverso una profonda e dettagliata analisi dei processi aziendali attuali, dei sistemi adottati e del funzionamento dell'organizzazione, con particolare riferimento ai legami tra le strutture centrali e locali.
- I principi che hanno guidato al ridisegno della nuova organizzazione mirano a migliorarne l'efficienza e l'efficacia operativa perseguendo un cambiamento del modus operandi, che passa attraverso una organizzazione più snella e processi maggiormente standardizzati e preservando le competenze *core*, fondamentali per il perseguimento degli obiettivi strategici.

Il piano strategico 2018-2022 prevede, inoltre, una revisione delle strategie di *capital allocation*, con la dismissione a partire dal 2017 delle attività *non-core* per investire le risorse nello sviluppo dei nuovi prodotti e progetti a maggiore rendimento atteso, nonché per finanziare gli interventi di ristrutturazione industriale e ridurre nel contempo il debito. In particolare, dopo la cessione del ramo di azienda inerente ai Lab al Gruppo AVL, il piano di dismissioni prevede la valorizzazione del Gruppo Sound, di cui è già stato completato con successo il piano di risanamento e rilancio, nonché la cessione di alcuni asset minori, con un beneficio atteso in termini di *cash generation* stimato in un range tra 10 e 13 milioni di Euro.

I PRINCIPALI OBIETTIVI FINANZIARI DEL PIANO STRATEGICO

I principali target finanziari del piano strategico 2018-2022 si sintetizzano come segue:

- Fatturato a fine periodo (2022) pari a Euro 266 milioni, con un CAGR pari al 7% (a parità di perimetro), di cui Euro 211 milioni nel settore Automotive e Euro 55 milioni in SAFE;
- EBITDA Adj. target (2022) pari a Euro 50 milioni (Euro 27 milioni nel 2018 e Euro 30 milioni nel 2019)
- EBT target (2022) pari a Euro 35 milioni (Euro 10 milioni nel 2018 e Euro 13 milioni nel 2019)
- Utile netto target (2022) pari a Euro 24 milioni (Euro 7 milioni nel 2018 e Euro 9 milioni nel 2019)
- Anche la Posizione Finanziaria Netta è prevista in miglioramento nell'arco periodo risulta positiva per Euro 22 milioni a fine 2022.

Per illustrare i dettagli del Piano Strategico Quinquennale è prevista domani, 14 settembre 2017, una conference call con la comunità finanziaria alle ore 14:00 (CET) – 13:00 (GMT). Il documento a supporto della conf call ed i relativi dettagli per il collegamento saranno disponibili sul sito della società www.landirenzogroup.com sezione Investors. Al termine della presentazione seguirà una sessione di Q&A.

Il presente comunicato è disponibile anche sul sito della società www.landirenzogroup.com.it e sul meccanismo di stoccaggio www.emarketstorage.com.

Landi Renzo è leader mondiale nel settore dei componenti e dei sistemi di alimentazione a GPL e Metano per autotrazione. La Società, con sede a Cavriago (Reggio Emilia) e con un'esperienza di oltre 60 anni nel settore, si è caratterizzata per l'internazionalità dell'attività che si concretizza nella presenza in oltre 50 Paesi, con una percentuale di vendite generata all'estero di circa l'80%. Landi Renzo SpA è quotata sul segmento STAR del Mercato MTA di Borsa Italiana dal giugno 2007.

Per ulteriori informazioni:

Contatti per analisti/investitori

LANDI RENZO

Pierpaolo Marziali

M&A and Investor Relations Officer

ir@landi.it

Comunicato Stampa

13 settembre 2017

Contatti per i media

Image Building

Cristina Fossati, Angela Fumis, Anna Pirtali

Tel. 02 89011300

e-mail landirengo@imagebuilding.it