

*Pescarolo ed Uniti (CR) – 12 aprile 2023*

*Carissimi azionisti,*

colgo l'occasione, prima di parlare dello stato di salute e delle prospettive di Lindbergh, per dirvi e ribadirvi che avete investito in un'azienda **unica**. Quando qualcuno mi chiede perché dovrebbe investire e puntare su di noi, questa è la mia risposta, siamo **unici**. Certo, essere unici di per sé non basta per raggiungere obiettivi di crescita ambiziosi, ma di certo è un ottimo punto di partenza. Quando un nuovo cliente inizia ad avvalersi dei nostri servizi, non solo non ci lascia più, ma incrementa mese dopo mese il lavoro, si aggancia ai nostri sistemi informatici, ci chiede di implementare nuovi processi che nel mercato non ha trovato. Siamo unici perché ci piace costruirci il nostro mercato, pensare, sperimentare e implementare servizi. Inoltre, in tutti questi anni, la società ha avuto la capacità di generare flussi finanziari sempre maggiori derivanti dall'attività operativa. **Nel 2022 il flusso di cassa operativo** si è attestato a Euro 2,38 milioni, pari all' 86,6% dell'EBITDA.

L'anno 2022 è passato velocemente. Mille preoccupazioni ci hanno assalito giusto un anno fa. Avevamo davanti un quadro macroeconomico del tutto nuovo e prospettive molto negative legate all'andamento dell'economia. Alcune fabbriche energivore avevano iniziato a fermare la produzione e alcune filiere produttive lanciato l'allarme per la tenuta del sistema nel breve termine. Ho imparato nel corso degli anni a restare concentrato solo su ciò che posso governare e indirizzare e a non disperdere energie su ciò che non posso né governare, né tantomeno indirizzare. Inutile quindi fare esercizi filosofici per comprendere gli scenari macroeconomici del futuro e perdere notti a pensare come potesse essere il nostro lavoro quotidiano con le fabbriche chiuse o peggio con una guerra sulla porta di casa. Se succedesse, il lavoro quotidiano sarebbe l'ultimo dei problemi. Ecco, quindi, le nostre priorità per proseguire la navigazione in un mare che di colpo si è fatto tempestoso.

### **Inflazione e contratti**

La mia generazione non ha mai dovuto fare i conti con l'inflazione. Forse nessuno del nostro team aveva mai sperimentato nella propria vita qualcosa di simile. Avevamo di colpo un problema che impattava non solo sulle nostre vite, ma sulla vita dell'azienda e sulla sua capacità di fare utili. Per la prima volta, i nostri tanto amati contratti pluriennali con i clienti erano un problema. Nessuno, negli anni precedenti, aveva mai trattato commercialmente il tema dell'inflazione, i classici adeguamenti ISTAT tante volte non erano nemmeno stati previsti, in cambio di qualche altra concessione commerciale. Per fortuna, gli adeguamenti automatici rispetto all'andamento dei prezzi dei carburanti (previsti per legge), ci hanno aiutato. Anche in questo caso, però, avevamo adeguamenti che scattavano con cadenza semestrale, ovviamente non più gestibili con gli sbalzi dei prezzi mese dopo mese. E' partito quindi immediatamente un lavoro incessante con i clienti per adeguare tutte quelle clausole dei contratti che non erano più né attuali, né sostenibili. Dovevamo assolutamente impedire che giorno dopo giorno l'inflazione mangiasse i nostri margini. Ringrazio pubblicamente tutti i ragazzi delle vendite, con a capo Andrea Allegrini, che hanno portato a casa il risultato. E ringrazio anche e soprattutto i nostri clienti che con buon senso si sono seduti con noi per trovare il modo giusto. Ecco, per me la solidità, la salute e la reputazione di un'azienda si misurano in questi momenti, ne siamo usciti con i nostri clienti.

## **Francia**

Il 2022 doveva essere l'anno del risanamento, l'obiettivo è stato raggiunto.

Oggi Lindbergh France è una società in equilibrio economico e finanziario. L'ultimo trimestre del 2022 ha fatto segnare finalmente un segno positivo. Abbiamo grandi aspettative di continuare ad aumentare i volumi e i tecnici serviti, puntando sulla qualità del servizio e sull'implementazione del servizio di gestione dei rifiuti, che in Italia ci ha reso del tutto unici e ha contribuito in modo decisivo all'incremento dei margini.

Abbiamo consolidato il rapporto con i clienti storici e abbiamo iniziato a lavorare con nuovi clienti che, dopo una prima fase di test, hanno deciso di continuare insieme a noi. Confermo e ribadisco che il mercato francese è per noi una grande opportunità di crescita.

Nella lettera dell'anno scorso avevo anticipato l'interesse da parte nostra di poter cercare qualche azienda target per consolidare la struttura di Lindbergh France. Abbiamo speso buona parte del secondo semestre del 2022 in una trattativa con uno dei nostri principali fornitori, ma alla fine abbiamo deciso autonomamente di non procedere; a nostro avviso i rischi economici e finanziari dell'operazione erano troppo alti. Di certo l'aumento repentino dei tassi di interesse non ha aiutato un'operazione che sarebbe stata finanziata interamente a debito.

In ogni caso, a partire da marzo 2023, abbiamo nominato un nuovo direttore generale di Lindbergh France, proprio con l'obiettivo di strutturare sempre più l'azienda e di implementare il servizio rifiuti. Dopo un anno e mezzo di gestione diretta delle operations, era un passo assolutamente necessario.

Il 2023 dovrà essere l'anno dei primi utili, le premesse sono buone.

## **Gestione del personale**

Altro tema molto delicato e impattante. Come tutte le aziende, stiamo vivendo un periodo di difficoltà nel trovare persone idonee per lo svolgimento delle nostre attività sul campo. Questo ha un forte impatto sia in termini di dispendio di tempo e risorse per la ricerca e la formazione del personale, sia in termini di qualità del lavoro svolto. Rispetto al 2021, i nostri livelli di servizio, seppur sempre molto alti, hanno subito una flessione. Come ovvio stiamo cercando strumenti e modi per cercare di fidelizzare sempre di più i nostri dipendenti. In questo quadro si inseriscono le iniziative di welfare aziendale (a partire dal 2023) e il piano di Stock Grant sui risultati 2022 del Gruppo. Senza una vera e duratura stabilizzazione dei rapporti di lavoro, sarà sempre più complicato e dispendioso erogare servizi innovativi e di qualità. I nostri dipendenti sono la prima nostra risorsa e proprio per questo cercheremo sempre più di valorizzarli e fidelizzarli, con tutti i mezzi a nostra disposizione.

## Numeri consolidati

Nonostante le difficoltà, sono qui a mostrarvi dei risultati oltre le aspettative. Analizzando il bilancio consolidato IAS di Gruppo 2022, rispetto allo IAS 2021, i dati più rilevanti sono i seguenti:

<i>Dati in milioni di euro</i>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>Var. %</b>
<b>Ricavi delle vendite e delle prestazioni</b>	13,51	22,27	<b>64,8%</b>
di cui Italia	10,8	12,45	15,3%
di cui Francia	2,71 (4 mesi)	9,82 (12 mesi)	262,3%
<b>Ricavi consolidati</b>	13,65	22,71	<b>66,4%</b>
<b>EBITDA</b>	2,08	2,81	<b>35,1%</b>
di cui Italia	2,43	2,73	12,3%
di cui Francia	-0,35 (4 mesi)	0,08 (12 mesi)	123,0%
<b>EBITDA margin</b>	15,4%	12,6%	<b>-18,0%</b>
di cui Italia	22,5%	21,9%	-2,5%
di cui Francia	-14,4%	0,8%	105,7%
<b>Utile netto</b>	0,71	0,87	<b>22,5%</b>
di cui Italia	1,09	0,9	<b>-17,4%</b>
di cui Francia	-0,38	-0,03	<b>92,1%</b>

Alcune precisazioni per meglio interpretare i risultati. Lindbergh France è stata consolidata per 12 mesi nel 2022 e per 4 mesi nel 2021 (la quota di controllo è stata acquistata ad agosto 2021). L'effetto lo si vede molto marcato nei ricavi, con un balzo del 262% rispetto al 2021, e con un effetto marcato (ma smorzato) nell'EBITDA. In termini percentuali l'EBITDA della Francia, calcolato sui ricavi francesi, è passato da un -14,4% del 2021 a un +0,8% del 2022, risultato evidente dell'opera di risanamento di cui ho parlato in precedenza. Molto buoni anche i risultati dell'Italia, dove i ricavi crescono comunque a due cifre (+15,3%). **L'utile netto del Gruppo** segna un incremento del 22,5% rispetto al 2021 anno in cui la società aveva beneficiato di uno sconto di imposta sul reddito di esercizio di circa 100k euro (incentivi alla patrimonializzazione delle società – "superACE"). La svalutazione (applicando i principi IAS) del valore di fondi di investimento, dove dal 2020 la società aveva piazzato parte della liquidità, ha ridotto per circa 55k euro l'Utile Netto. Con il crollo dei mercati (soprattutto obbligazionari) di inizio 2022, anche il valore di questi asset è crollato. Ad oggi, comunque, il valore si sta a poco a poco incrementando rispetto al punto più basso toccato nel 2022. Oltre a questo, sono state già contabilizzate le Stock Grant (circa 67k euro) per il principio di competenza, ma che in realtà saranno erogate nel corso del 2023.

Di seguito il dettaglio dei ricavi diviso per Business Unit.

Dati in milioni di euro	2021	2022	Var. %
<b>BU Network Management</b>	10,73	18,90	<b>76,1%</b>
di cui Italia	8,02	9,08	13,2%
di cui Francia	2,71 (4 mesi)	9,82 (12 mesi)	262,4%
<b>BU Waste Management</b>	2,21	2,54	<b>14,9%</b>
<b>BU Warehouse Management</b>	0,57	0,83	<b>45,6%</b>

Come potete vedere, tutte le BU hanno performato molto bene. La BU Waste Management, operativa solo in Italia, sta dando risultati molto buoni (anche ad inizio 2023) in termini di crescita dei ricavi, ma soprattutto della marginalità. Proprio su questa BU abbiamo diverse iniziative commerciali molto interessanti; la sensibilità delle aziende verso le tematiche di sostenibilità e più in particolare verso progetti di economia circolare, è una grande occasione per noi di crescita e sviluppo in un settore, quello dei rifiuti, che conosciamo molto bene e in cui lavoriamo da 15 anni.

Si incrementa anche il **Patrimonio Netto**, che passa da Euro 4,22 milioni del 2021 a Euro 5,25 milioni del 2022.

La **Posizione Finanziaria Netta** del Gruppo al 31 dicembre 2022 è passiva (debito) e pari a circa Euro 3,13 milioni di euro rispetto al 31 dicembre 2021 quando era passiva (debito) e pari a circa Euro 2,78 milioni.

A fronte di **Indebitamento Finanziario Netto** in leggero aumento (+13%) e di disponibilità liquide in calo di Euro 1.799.794 (-41%), si riducono sia l'indebitamento finanziario corrente (di Euro 634.192, -29%) sia l'indebitamento finanziario non corrente (di Euro 807.014, -16%).

In termini di **rendiconto finanziario** si evidenzia il flusso finanziario dell'attività operativa pari a Euro 2,38 milioni, pari all' 86,6% dell'EBITDA, rispetto Euro 1,58 milioni (75,9% dell'EBITDA) nel 2021.

## Futuro

Ribadisco le nostre direttrici di crescita: **più tecnici, più servizi, più tecnologia**. I tecnici, anche per i motivi di cui parlavo in precedenza, sono sempre di più una risorsa scarsa e quindi difficilmente reperibile sul mercato. Proprio per questo motivo i nostri servizi, volti ad incrementare la produttività dei tecnici, si inseriscono alla perfezione in questo nuovo trend di sviluppo. Sempre più aziende, anche di piccole e medie dimensioni, hanno iniziato ad interrogarsi su come meglio utilizzare la propria forza lavoro e quindi sono più propense a considerare servizi come i nostri. Anche il tema del recupero rifiuti sta giocando un ruolo determinante nello sviluppo del nostro business. Aggiungerei quindi, alle tre già citate, un'altra direttrice di crescita: **più sostenibilità**. Stiamo progettando e implementando servizi che devono avere un impatto positivo in termini di sostenibilità, per noi e per i nostri clienti. Ciò significa uno sforzo per organizzare e definire processi che, ad esempio, prevedano una sempre maggiore quota di rifiuti recuperati o riciclati, o un utilizzo più sostenibile degli imballi in cartone per le spedizioni. Proprio su questo abbiamo da poco chiuso un accordo con il gruppo KION (marchi Still e Linde) che prevede la completa sostituzione degli imballi in cartone fino ad oggi

utilizzati per il trasporto dei ricambi, con box multiuso completamente tracciati e tracciabili. I box saranno di nostra proprietà, il cliente pagherà per un servizio “chiavi in mano”.

Abbiamo iniziato un percorso di integrazione a valle delle reti di assistenza tecnica. Con l’acquisto a maggio 2022 del ramo d’azienda di Hinet Group abbiamo integrato nella nostra struttura circa 10 tecnici IT offrendo quindi direttamente servizi post vendita. Percorso che sta continuando con l’acquisto della maggioranza di SMIT, azienda attiva nell’assistenza tecnica nel settore della termoidraulica. L’obiettivo di diventare un player di mercato a livello nazionale, aggregando piccoli player locali, è una strategia di cui siamo convinti e che perseguiremo nei prossimi mesi e nei prossimi anni. Esperienze di questo tipo sono già realtà in Paesi come Francia e Germania, in Italia c’è ancora una grandissima polverizzazione del mercato e quindi anche grandi opportunità di crescita con un nuovo modello di business.

Come vedete i progetti non mancano e la volontà di realizzarli e di crescere in modo sano e sostenibile è al centro del nostro lavoro quotidiano in azienda. La vostra fiducia ci rende ancora più responsabilizzati e ingaggiati sul nostro percorso di crescita. Dal 2024, compatibilmente con gli equilibri economico/finanziari dell’azienda, considereremo l’opportunità di definire una **politica dei dividendi** sostenibile e allo stesso tempo di soddisfazione per gli azionisti.

Un grande grazie a tutti coloro che stanno contribuendo alla realizzazione di questo progetto.

Michele Corradi - *(CEO e co-founder di Lindbergh S.p.a.)*