Le Cause della Crisi

Fine 2018 - 2019

Scenario di Business e Contesto Normativo

- Già prima della pubblicazione della Direttiva SUP, le abitudini di consumo hanno cominciato a mutare significativamente a favore di prodotti in linea con i trend di sostenibilità ambientale. Ciò ha comportato, e comporterà nel lungo periodo, una diminuzione nella domanda di stoviglie monouso, soprattutto di plastica, e una domanda crescente per tutti gli imballaggi in grado di estendere la *shelf life* dei prodotti alimentari, riducendo sprechi alimentari.
- Gli enti regolatori hanno guidato il cambiamento attraverso l'evoluzione della normativa vigente, sebbene in modo eterogeneo in termini di tempi e contenuti rispetto al quadro generale della Direttiva EU 904/2019 e Regolamento 2151/2020.

Investimenti per ca. €30m nel periodo 2018-20 per ampliare l'offerta

- Nel triennio 2018-2020 il Gruppo ha investito ca. €30m in nuove linee di produzione per espandere l'offerta di prodotti *eco-friendly* (mentre diversi competitors si sono dimostrati reticenti nell'abbandonare le materie plastiche). Tale decisione è stata apprezzata dai clienti del Gruppo per grado di innovazione introdotto, tipologia di offerta diversificata e produzione localizzata in Europa. Il tempismo di questa prima fase di investimenti, tuttavia, si è rivelato sfavorevole da un punto di vista finanziario poiché terminato in concomitanza con il sopraggiungere della pandemia da Covid-19.

2020

Crollo dei ricavi del Gruppo nel 2020-2021 a causa del Covid-19

- La diffusione della pandemia ha impattato fortemente su entrambe le linee di business del Gruppo, Professional e Consumer. Le misure di distanziamento sociale hanno comportato la riduzione di momenti di aggregazione, con una conseguente riduzione generalizzata nelle vendite e nell'EBITDA di stoviglie monouso.

Tentativo di Club Deal nel 2020 per ribilanciare la struttura finanziaria

- Nel 2020, il Gruppo [redacted] ha trovato sostegno *«local for local»* con finanza agevolata Covid in Spagna (€12,8m suddivisi in due linee) e Italia (€4,5m).
- In Italia, è stato quindi proposto un *Club Deal* con lo scopo di ribilanciare la struttura finanziaria, favorendo la ripresa del business e dando nuovo impulso alla crescita futura. L'accordo ha però riscontrato diverse difficoltà ed ha portato al raggiungimento di solo il 37% del potenziale supporto garantito MCC/SACE (con accesso a ulteriori €3,8m di nuova finanza), prevalentemente a causa della complessità del mercato e del persistere della pandemia.

H1 2021

Mancanza di materie prime

- A partire dalla fine del 2020, i prezzi delle materie prime sono cresciuti erodendo la marginalità prevista nel H1 2021. Inoltre, la stessa scarsità delle materie prime e di alcuni componenti ha contribuito all'incapacità di completa evasione ordini e declino del fatturato nel H1 2021, unitamente al perdurare nella prima parte del semestre delle misure restrittive messe in campo per combattere la pandemia.
- Di fatto, causa le crescenti difficoltà nelle consegne provocate dalla scarsa reperibilità delle materie prime, gli ordini pervenuti hanno ampiamente superato i livelli di fatturato registrati; si segnala comunque come i rapporti commerciali con i clienti siano stati preservati

Radicale trasformazione dei settori di riferimento dovuta al cambio di normativa

- L'obbligo di recepimento della Direttiva SUP è stato prorogato da luglio 2021 a data da definirsi. Pertanto, in Italia, Repubblica Ceca e Spagna il recepimento della SUP non è ancora avvenuto. Alcuni stati membri hanno già recepito il divieto sulle SUP ognuno interpretando la direttiva e rendendo dunque l'arena competitiva diversificata e incerta.
- Le scelte normative che verranno operate a livello locale condizionano le previsioni di mercato (e.g. in Italia, sarà probabilmente permesso il consumo di bioplastiche e prodotti di carta laminati in plastica). La Società ha tempestivamente adattato il footprint produttivo e la propria offerta affinché sia conforme con i requisiti SUP locali.