

COMUNICATO STAMPA

L'assemblea dei Soci di AICO ha approvato i risultati al 31 dicembre 2016 Solida la posizione aziendale con un MOL in crescita del 21% e un eccezionale recupero del Risultato Operativo del 38%

- **Il fatturato sfiora i 40 milioni** riportando una leggera diminuzione delle vendite rispetto al 2015 (43,6 milioni). Vendite Italia in linea con il resto del mercato che nel 2016 ha affrontato una situazione di rallentamento fisiologico. **Ottimo l'apporto del mercato estero in crescita**
- **Risultato Operativo:** migliora notevolmente rispetto al 2015 (+38%)
- **MOL in crescita a 2,5 milioni con un incremento del 22%** rispetto al 2015 (2,1 milioni)

Palazzolo sull'Oglio, 24 maggio 2017 – L'assemblea dei Soci si è riunita il 28 aprile 2017 e ha approvato i risultati al 31 dicembre 2016.

*“L'esercizio 2016 è stato caratterizzato dall'ingresso di una **nuova squadra manageriale** che ha prontamente avviato una serie di iniziative di **riorganizzazione a livello produttivo e commerciale** che hanno contribuito ad un importante recupero dei margini.* – ha affermato l'**Amministratore Delegato Giovanni Scarlini**.

*“In questo percorso di cambiamento si colloca la fusione, avvenuta a dicembre 2016, delle due società **Elledi e Ravelli** e il contestuale cambio di ragione sociale in **AICO SpA**. La fusione ha consentito di razionalizzare i processi aziendali e di eliminare inutili costi derivanti dall'esistenza di due società distinte. AICO gestirà con continuità i due marchi **Ravelli ed Elledi** sui propri canali di distribuzione che erano e restano distinti, rispettivamente nella **distribuzione specializzata** e nelle catene di grande distribuzione **“Fai da te”**. Per il prossimo anno continueremo il processo di miglioramento lavorando su tre assi principali: l'innovazione di prodotto, la creazione di servizi e il contenimento dei costi.*

Con un fatturato di circa 40 milioni di euro e 160 dipendenti, **AICO S.p.A. è oggi uno dei più importanti produttori europei di stufe, camini, caldaie e cucine** alimentati da fonti rinnovabili come **pellet e legna**.

Con oltre 20 anni di esperienza da leader del settore e grazie al sostegno del fondo Ambienta, il cui impegno è stato rinnovato nel 2016 con un nuovo investimento dedicato all'acquisto delle quote di minoranza e diventando quindi azionista unico, AICO si è trasformata da azienda a conduzione familiare a organizzazione manageriale. La squadra si è arricchita di nove nuovi manager a capo di funzioni chiave, alcuni dei quali provenienti da multinazionali di settori affini. È importante inoltre sottolineare che, nonostante un biennio complesso, non si è proceduto e non si procederà a piani

di riduzione della forza lavoro, a riprova della fiducia che gli azionisti ripongono nel nuovo piano industriale.

Nel 2016 le **vendite Italia del marchio Ravelli** hanno contribuito per circa il **40% del fatturato** totale, registrando un calo rispetto all'anno precedente. Questa diminuzione si inserisce all'interno di un fisiologico assestamento del mercato dopo più di un decennio di intensa crescita culminata nel 2013 e favorita anche da inverni particolarmente rigidi ed elevati prezzi dei combustibili fossili.

Un notevole miglioramento è stato conseguito dall'**Export** dei prodotti a marchio Ravelli che ha rappresentato più del **40% dei ricavi 2016, in crescita di oltre il 20%** rispetto al 2015. Questo è stato possibile grazie al ruolo sempre più importante della Francia, oggi secondo mercato dopo l'Italia, e al consolidamento delle relazioni con i maggiori importatori.

AICO esporta il "**Made in Italy**" in oltre **40 paesi con una forte presenza in Europa**, attraverso un'ampia rete di agenti e distributori, e con due **filiali**, una negli **Stati Uniti** e l'altra in **Francia**. AICO esporta anche in paesi dell'emisfero australe assicurando una forte presenza geografica nei **5 continenti**.

La **vendita di ricambi** ha incrementato il suo fatturato di quasi il 40% rispetto al 2015 grazie ad una migliore gestione del **servizio post-vendita** e all'introduzione di un portale online per gli ordini dei pezzi di ricambio.

Gli effetti delle azioni di razionalizzazione e riduzione dei costi avviate nel 2016, solo in parte visibili nel bilancio appena approvato, costituiscono le basi per un 2017 in decisa ripresa, come testimoniato dalle vendite del primo trimestre e da una campagna stagionale che ha visto crescere la raccolta ordini del 20%.

Oltre all'espansione commerciale, il piano industriale di AICO è incentrato su un **programma di sviluppo** volto a consolidare ulteriormente la sua posizione nel settore attraverso importanti investimenti in **Ricerca e Innovazione** e il completamento del percorso di razionalizzazione dei processi produttivi e di riduzione di sprechi e inefficienze.

Su quest'ultimo punto, l'outsourcing delle attività di carpenteria, attuato nel 2016, è stato il primo passo per potersi concentrare sulle attività core dell'azienda, quali il design, l'assemblaggio e la distribuzione dei prodotti. Questa decisione peraltro non ha comportato alcun licenziamento ma ha piuttosto consentito di poter dedicare tutto il personale produttivo all'attività di montaggio, che garantisce un elevato valore aggiunto. Questa scelta assicura inoltre che il 100% dei prodotti sia realizzato in Italia con un elevato grado di controllo della qualità, in linea con le aspettative di un mercato che sta diventando sempre più sofisticato.

Le attività di **Ricerca e Innovazione** di AICO sono volte a offrire prodotti sempre più performanti in termini di **efficienza energetica**, sia per la riduzione dei consumi sia per una diminuzione sostanziale delle emissioni. Queste innovazioni vanno di pari passo con le attività promosse da **AIEL** – Associazione Italiana Energie Agriforestali – che, attraverso la recente classificazione energetica Aria Pulita (in linea con le più recenti delibere regionali e con la prossima classificazione ministeriale), mira a fornire uno strumento semplice e trasparente al consumatore finale per orientare le proprie scelte anche in un'ottica di sostenibilità. I prodotti tecnologicamente avanzati

si prestano infatti a sostituire i vecchi prodotti a pellet e a legna che non ottemperano più i limiti imposti dal legislatore in termini di emissioni.

Benché la certificazione Aria Pulita sia entrata ufficialmente in vigore solo a fine anno, i prodotti AICO sono già aderenti alla nuova normativa e classificati nelle migliori categorie disponibili oggi sul mercato, ovvero 3 o 4 stelle. Il dipartimento Ricerca e Sviluppo di AICO, come sempre pioniere nell'innovazione tecnologica, sta inoltre lavorando attivamente alla realizzazione di un prodotto a 5 stelle, ad oggi non ancora presente sul mercato.

La lunga tradizione che il marchio Ravelli vanta nel **Design** e nell'**Innovazione**, testimoniata anche dal deposito di numerosi brevetti, ha permesso alla società di essere riconosciuta dal mercato come un'azienda ad **alta vocazione tecnologica** ed **estetica**. Esempio simbolico di questo approccio è la **gamma "Zero Philosophy"** che si contraddistingue per la proposta di stufe che uniscono una linea armoniosa, attenta al dettaglio e ai particolari ricercati e alla presenza del **braciere autopulente**, brevetto Ravelli che garantisce al cliente di liberarsi dalla fastidiosa pulizia quotidiana della stufa, massimizzando inoltre l'efficienza energetica e riducendo il consumo di pellet. Questa tecnologia è spesso abbinata a prodotti che sfruttano il naturale moto convettivo dell'aria e che sono in grado di scaldare l'ambiente nella massima silenziosità, eliminando il tipico rumore di fondo delle stufe a pellet causato dalla ventola meccanica.

I prossimi passi per il raggiungimento degli obiettivi

L'anno 2017 si è aperto con una raccolta ordini molto positiva sia in Italia sia a livello internazionale. L'espansione commerciale verso l'estero continuerà con azioni mirate sui paesi ad oggi più promettenti, tra cui la Francia, i Paesi Bassi, la Spagna, il Nord America ma anche mercati finora meno esplorati come il Sud America e la Nuova Zelanda, che contribuiranno anche ad un'interessante destagionalizzazione del business.

La Società continuerà a operare e a mettere in campo azioni incisive con un continuo innalzamento degli standard di qualità ed efficienza. Grande focalizzazione sarà posta nella creazione di una **cultura aziendale** che privilegi e premi il lavoro di squadra.