

## Cesena

## BILANCIO 2020

# Technogym in forte crescita “tra le mura domestiche”

I numeri dell'Home fitness sono stati spinti in alto dalle esigenze legate alla pandemia

## CESENA

I coronavirus ha portato ad un'impennata di vendite per le attrezzature dedicate alla ginnastica tra le mura domestiche. Con le palestre chiuse le persone hanno cercato di non rinunciare al proprio benessere personale e si sono buttate a capofitto sugli strumenti da usare per "l'Home fitness".

Il Cda di Technogym Spa ha esaminato e approvato la relazione annuale consolidata ed il progetto di bilancio relativo al 2020, anno caratterizzato dalla diffusione in tutto il mondo della pandemia da Covid-19 e dai lockdown e misure di contenimento messe in atto nei vari paesi. In tale contesto, Technogym, che da anni aveva costruito un'offerta completa per l'home fitness ha beneficiato del crescente interesse dei consumatori per i prodotti per la casa, registrando una forte crescita in tale segmento. In Italia, paese in cui Technogym ha la presenza più consolidata sui canali consumer, la performance dell'home fitness ha addirittura consentito di registrare una crescita del fatturato complessivo. Nel 2020 si segnala, inoltre, una ottima performance nella vendita di servizi digitali.

In termini di Ebitda Adjusted Technogym registra una contrazione contenuta, principalmente legata ai minori volumi di vendita registrati nel corso del secondo semestre nonché al venire meno di talune iniziative di riduzione costi non ricorrenti registrate nel corso del primo semestre dell'esercizio.

La posizione finanziaria netta risulta in sensibile miglioramento rispetto al 2019 grazie all'importante generazione di cassa registrata nell'esercizio, che ha consentito a Technogym di aumentare la posizione di cassa netta a fine anno, nonostante siano stati confermati gli investimenti strategici per lo sviluppo di medio-lungo termine dell'azienda.

Nonostante l'utile netto risulti comprensibilmente in contrazione rispetto al 2019, la forte generazione di cassa del 2020 consente il ritorno alla remunerazione per gli azionisti (22 cent per azione) dopo la pausa prudenziale decisa nel 2020, con un ammontare significativo, frutto anche dell'utile registrato nell'esercizio precedente.

Sul fronte dell'innovazione, nel corso del 2020 l'azienda ha beneficiato dalla sua consolidata strategia del "Wellness on the go" che attraverso il Technogym



In crescita anche il settore salute e riabilitazione

Ecosystem, comprendente apps, contenuti on-demand e servizi digitali. Permette ai consumatori di accedere alla propria esperienza wellness in ogni luogo ed ogni momento: a casa, in palestra e on-the-go. In tale ottica, nel corso del 2020 Technogym ha lanciato la nuova Mywellness app 5.0 per consentire ai fitness clubs di offrire i propri corsi e programmi ai clienti, anche a casa.

I risultati consolidati: nonostante gli impatti della pandemia a livello globale Technogym contiene la contrazione del fatturato a -23,8% (-22,6% a cambi costanti), in graduale miglioramento rispetto a quanto registrato nel corso dei primi nove mesi dell'esercizio.

I ricavi al 31 dicembre confer-

mano la forte crescita del segmento di clientela BtoC rispetto allo scorso esercizio (+71% con una ulteriore accelerazione a +97% nel quarto trimestre) in virtù dell'ampia gamma di prodotti e servizi Technogym in linea con la crescente domanda di training at-home. Al contempo si registra una contrazione del BtoB, seppur con dinamiche diverse tra i diversi segmenti e geografie e con generali segnali di miglioramento laddove la pandemia ha ridotto la propria incidenza.

Da segnalare l'andamento del segmento Health, che è risultato il migliore del BtoB sfruttando la crescente richiesta di soluzioni di allenamento legate alla salute ed alla riabilitazione.

## Smart working nella pandemia Un seminario Cisl Romagna

Il coronavirus ha accelerato un processo di cultura aziendale

## CESENA

Si è tenuto il seminario organizzato dal Coordinamento Donne della Cisl Romagna, che tramite le diverse testimonianze ha affrontato il tema dello smart working. «Fenomeno - sottolinea Ilde Magalotti responsabile del coordinamento donne della Cisl Romagna - che deve riguardare indistintamente uomini e donne ed è stato forzatamente accelerato nell'ultimo anno a causa della pandemia ma che porterà, anche ad emergenza conclusa, un forte cambiamento in molti modelli organizzativi di lavoro».

Sono intervenute Silvia Fabbri direttrice delle Risorse umane di Italian Exhibition Group spa, Stefania Sparaco, responsabile

della Regione Emilia Romagna della trasformazione digitale e organizzativa e Stefania Carnovali, consulente di Variazioni srl.

Tutte le ospiti al seminario hanno sottolineato come quello avviato in pandemia in molte aziende non sia in realtà smart working, non ha sempre avuto infatti le caratteristiche principali dello smart working: flessibilità e autonomia nella scelta degli spazi e nei tempi di lavoro, responsabilizzazione sui risultati ed equilibrio vita-lavoro. La pandemia ha velocizzato però un percorso verso una nuova cultura aziendale.

«Sarà importante - afferma Francesco Marinelli segretario generale della Cisl Romagna a conclusione del seminario - che a fine pandemia, vengano attivati tavoli di confronto perché attraverso la contrattazione collettiva si possano fissare quelle regole che permettono di fare del la-

voro agile uno strumento che migliori la vita di tante lavoratrici o lavoratori che vi aderiranno volontariamente. Questo nuovo rapporto di lavoro potrebbe essere una vera risposta ai problemi di conciliazione dei tempi di vita e ai problemi ambientali sempre più urgenti».

«Come sindacato - conclude Francesco Marinelli - crediamo che un nuovo modo di lavorare sia possibile e nell'ultimo anno ne abbiamo avuto le prove. Chiediamo quindi alle imprese del territorio romagnolo di scommettere su un vero cambiamento culturale per costruire, a partire dalla contrattazione aziendale, nuove tutele per il lavoro agile sul versante dell'organizzazione del lavoro, delle condizioni ambientali di sicurezza, certificazione delle competenze, diritto alla disconnessione e diritto alla formazione».

Cesena

Economia

## Technogym, l'argine tiene grazie all'home fitness

I ricavi, 510 milioni a -23% sul 2019, risentono della pandemia, ma è boom delle vendite nel settore degli attrezzi per allenarsi a casa

di Lucia Caselli

**A bilancio** 2020 chiuso, anche per Technogym era inevitabile vedere una flessione dei ricavi, pari a 510 milioni, -23,8% rispetto al 2019, ma un 30% di questi, ovvero 154 milioni, provengono dall'home fitness, cresciuto del 71% rispetto all'anno precedente soprattutto nell'ultimo trimestre. Il margine operativo lordo è di 97 milioni, in calo di 51 milioni rispetto al 2019 con un'incidenza sui ricavi pari al 19%. L'utile netto è sceso invece di 42 milioni, fermandosi a 43 sugli 85 milioni del 2019.

**La posizione** finanziaria netta cresce di 59 milioni in netto miglioramento rispetto all'utile di 4 milioni dell'anno passato grazie a un flusso di cassa disponibile pre-tasse pari a 95 milioni di euro. L'azienda del wellness

non ha rinunciato agli investimenti impiegando ben 23 milioni. Il Consiglio di amministrazione ha deliberato di proporre all'assemblea degli azionisti il pagamento di un dividendo pari a 0,22 euro per azione che vuole rappresentare un payout (distribuzione degli utili netti) di circa il 40% sul cumulo degli utili 2019 e 2020.

**Per quanto** riguarda i ricavi per area geografica, l'Europa (Italia esclusa) rimane la principale zona di riferimento seppure con una contrazione del 25% rispetto all'ultimo anno pre-pandemia,

a seguire gli stati dell'Asia Pacifica in cui il calo è stato sempre del 25%.

**Il mercato** italiano è invece cresciuto dell'1,9% grazie a chi ha acquistato gli attrezzi per continuare l'attività sportiva in casa. Venendo alle geografie emergenti, si segnala una moderata contrazione in Medio Oriente, India e Africa pari al 14,1%. L'emorragia è più acuta nei paesi dell'America Latina (-43,7%) e del Nord America (-34,7%). Per il 2021 Technogym si aspetta una forte domanda di wellness dai consumatori che solo in piccola parte prima era iscritto ad una palestra.

**«Il futuro** del fitness sarà caratterizzato - prevede l'ad Nerio Alessandri - da persone che si alleneranno sia in casa che in palestra. Tale modello porterà con sé grandi opportunità; dal 2021, infatti, oltre a continuare a crescere sull'home fitness, atten-

**NERIO ALESSANDRI**

**Sempre più persone si alleneranno sia in casa che in palestra, questo nuovo modello porterà opportunità»**



Nerio Alessandri, presidente e ad di Technogym

diamo una vigorosa ripresa del BtoB (commercio interaziendale), grazie alla riapertura di centri fitness, hotel, uffici e centri sportivi. Inoltre, il secondo semestre vedrà anche il lancio nel mondo di nuovi prodotti».

**Technogym** confida di poter

proseguire sulla via della forte crescita per il business at home, per il quale si proietta il raggiungimento di 300 milioni di fatturato nel 2022 con l'obiettivo di giungere al traguardo di 1 miliardo nel 2024.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

CISL ROMAGNA DONNE

### Lo smartworking tra pregi e difetti

Le utenti hanno segnalato anche la mancanza di socializzazione

**Si è tenuto** ieri in videoconferenza il seminario organizzato dal Coordinamento Donne della Cisl Romagna che, tramite le diverse testimonianze, ha affrontato il tema dello smartworking. Intervistate dal sindacato molte donne, oggi costrette a lavorare da casa, hanno evidenziato tra gli svantaggi del "lavoro agile" la mancanza di socializzazione dei colleghi, lentezza della rete internet, carichi di lavoro e familiari aumentati e senza orari. Tra i vantaggi invece riscontrati il tempo recuperato nel mancato spostamento casa-lavoro e la possibilità di conciliare tempi di cura con il lavoro. Diverse erano le realtà che già prima della pandemia avevano avviato percorsi tali alcuni giorni a settimana.

La Nav System trascina un gruppo di imprese della regione

## La fabbrica intelligente prende il 'La' da Cesena

Punta su un modulo prefabbricato valido per aziende e abitazioni. Dal Mise un finanziamento di 9,1 milioni

**Si sono aggiudicati** uno dei contributi più cospicui tra quelli messi a bando dal Ministero dello Sviluppo economico a sostegno di progetti innovativi e capaci di generare, a loro volta, investimenti pari ad almeno 270 milioni di euro in tutto il Paese. Il gruppo cesenate "Nav System", che produce celle frigorifere e sistemi per l'isolamento industriale, ha guidato una cordata tutta emiliano-romagnola nella presentazione di un progetto avanguardistico di "fabbrica intelligente".

**Il piano** prevede l'introduzione nel mercato di un modulo prefabbricato, in grado di affrontare tutte le possibili esigenze di ristrutturazione e riqualificazione energetica e di adattarsi facilmente sia alle fabbriche che alle abitazioni. Un'idea particolarmente attuale ai tempi del superbonus 110%, tanto che il Mise l'ha premiata con 9,1 milioni di finanziamenti, nell'ambito di un pacchetto complessivo di circa 26 milioni di euro.

**«In realtà**, si tratta di un progetto a cui lavoriamo dall'inizio del 2018», precisa Gianluca Bagnolini, direttore amministrativo e finanziario del gruppo fondato dal cesenate Renzo Navarra. La



Gianluca Bagnolini, direttore amministrativo e finanziario di Nav System

sua storia assomiglia a quella di tanti capitani d'azienda che hanno fatto grande l'Italia del dopoguerra: non volendo proseguire con l'attività agricola di fami-

**IL DIRETTORE BAGNOLINI**  
**«Progetto al quale lavoriamo dal 2018 In Italia un mercato con un potenziale da 50 miliardi di euro»**

glia, nel 1962 Navarra decide di mettersi in proprio ed esegue, inizialmente con materiali poveri, piccoli lavori di coibentazione delle celle frigorifere. A distanza di quasi 60 anni, si è passati dal sughero assemblato con la pece alla produzione su larga scala di pannelli isolanti in poliuretano, per un fatturato che, solo negli ultimi 10 anni, è raddoppiato, balzando dai 24 milioni di euro del 2010 ai circa 50 milioni del 2020, anno pandemico.

Nel progetto di ricerca vincente sono coinvolti - oltre alla capofila Nav System - Cea estintori di Bologna (storica fornitrice di soluzioni antincendio); Cocif di Longiano, che produce infissi e serramenti e la forlivese Er lux specializzata in tecnologie e progettazione d'avanguardia per impiantistica, domotica ed energie rinnovabili.

**«Basta** guardarsi intorno per constatare che il 70% del nostro patrimonio edilizio è vetusto e privo delle più elementari forme di isolamento termico e acustico - dichiara Gianluca Bagnolini -, per questa ragione solo in Italia pensiamo di poter soddisfare un mercato potenziale di 50 miliardi di euro».

**Ma viene** spontaneo domandarsi, tuttavia, cosa accadrà nel lungo periodo: il mercato resterà prospero o sfiorirà all'esaurirsi del superbonus? «Con il Recovery fund abbiamo un'occasione ghiotta - replica Bagnolini - di rilanciare la nostra economia puntando su sostenibilità, energie pulite, efficienza energetica degli edifici e tutto ciò che rientra nella cosiddetta "transizione ecologica". È lì che ci giochiamo il futuro del Paese».

# Per Hera ricavi oltre 7 miliardi

Bologna, positivo l'esercizio 2020 malgrado la pandemia. Dividendo di 11 centesimi per azione

BOLOGNA

**Il Gruppo** Hera ha chiuso l'esercizio 2020 con risultati positivi, in linea con quanto consuntivato in tutti i trimestri, pur in un anno difficile per il Paese a causa dell'emergenza Coronavirus. I ricavi salgono a 7.079 milioni, in crescita di 166,2 milioni (+2,4% sul 2019), grazie soprattutto alle attività nel settore energia, in particolare per la variazione di perimetro dovuta all'operazione straordinaria con Ascopiave, che ha portato alla creazione, attraverso EstEnergy, del principale operatore energy del Nord-Est.

Il Mol del Gruppo sale a quota 1.123 milioni, +3,5%, in aumento di 37,9 milioni sul 2019. Sale anche il risultato operativo netto a 551,3 milioni, in crescita di 8,8 milioni (+1,6% sul 2019), nonostante i maggiori ammortamenti connessi principalmente alle variazioni di perimetro.

**Grazie** anche a un tax rate in netto miglioramento, pari al 25,7% rispetto al 28,3% dell'esercizio precedente, determinato dall'impegno del Gruppo nel sostenere investimenti per la trasformazione tecnologica, digitale e ambientale in chiave Utility 4.0, il risul-



Tomaso Tommasi di Vignano e Stefano Venier

tato netto dell'esercizio sale a 322,8 milioni (+1,8%), con una crescita di 5,7 milioni rispetto al 2019. In aumento anche l'utile netto di pertinenza degli azionisti, che a fine 2020 si attesta a 302,7 milioni (+0,6%). Nel 2020 gli investimenti netti - comprensivi di 46,9 milioni relativi all'acquisto di partecipazioni finanziarie riferite principal-

mente ad Ascopiave - sono stati pari a 528,5 milioni, + 3,8% sul 2019. La posizione finanziaria netta si attesta a 3.227 milioni, in miglioramento, con una riduzione dell'indebitamento finanziario di 47,2 milioni.

**Il Cda** ha deciso di proporre all'assemblea dei soci del 28 aprile la distribuzione di un dividendo di 11 centesimi per azione, in crescita del 10% rispetto all'ultimo dividendo pagato. «Questi risultati sono lo specchio di un'attività ininterrotta nonostante la pandemia, a sostegno del tessuto economico in cui operiamo: siamo riusciti a superare l'emergenza reagendo con tempestività, riorganizzando il lavoro e individuando soluzioni per tutelare i nostri asset da un lato e i clienti dall'altro», commenta il presidente esecutivo Tommaso Tommasi di Vignano. «L'anno - aggiunge l'ad Stefano Venier - è stato, inoltre, dedicato a sviluppare ulteriormente la prospettiva verso la sostenibilità pienamente integrata nelle strategie di business: il nostro impegno è promuovere un ulteriore sviluppo in questa direzione, con progetti per la circolarità, la carbon neutrality e l'innovazione tecnologica, in linea con le policy europee e con gli obiettivi dell'Agenda Onu 2030».

[Nel 2020 boom dell'Home Fitness, al 30% del fatturato. «E attendiamo la riapertura di palestre e centri sportivi»](#)

## Technogym dimezza l'utile ma rilancia

CESENA

**Technogym** nel 2020 ha segnato ricavi consolidati per 510 milioni (-23,8% rispetto al 2019, -22,6% a cambi costanti), di cui 154 milioni nell'Home Fitness pari al 30% del fatturato (+71% rispetto al 2019). L'utile netto rettificato si è dimezzato a 43 milioni, dagli 85 dell'anno precedente, e il gruppo di Nerio Alessandri proporrà ai soci un dividendo pari a 0,22 per azione per un totale di 44 milioni di euro. Gli obiettivi sono di arrivare a 300 milioni coi prodotti Home Fitness nel 2022 e a circa 1 miliardo di fatturato complessivo nel 2024. Malgrado l'utile netto in contrazione, la forte generazione di cassa ha consentito il ritorno al dividendo - dopo la pausa prudenziale decisa l'anno passato - con un ammontare significativo, frutto anche dell'utile registrato nel 2019, spiega l'azienda di Cesena. La posizione finanziaria netta a fine 2020 è stata pari a 59,5 milioni a fine anno, in miglioramento grazie a un free cash flow pre-tasse di 95,4 milioni.

«**Il 2020** è stato un anno inatteso e di grandi cambiamenti, che hanno modificato in maniera rapida e profonda il nostro stile di vita, con forti impatti su diabete, obesità e malattie mentali. L'anno si è infatti concluso con una crescita dell'home fitness di oltre il 70%. Tale contesto non ha solo accelerato la cre-



Nerio Alessandri, presidente e ad di Technogym. «Ai 300 milioni di persone che andavano in palestra se ne aggiungeranno altre 2-300. Già abbiamo visto un boom nella riabilitazione e dai fisioterapisti»

scita dell'home fitness, ma ha anche stimolato nuovi bisogni di salute e prevenzione spingendo per noi la crescita del mercato sport, health e rehabilitation», ha commentato il presidente e amministratore delegato di Technogym, Nerio Alessandri. «La strategia del 'Wellness on the go' lanciata nel 2012 - vale a dire la possibilità per il consumatore di collegarsi al proprio programma di allenamento personalizzato in ogni luogo ed ogni momento: a casa, in palestra, al lavoro, in vacanza, dal medico e all'aperto - che abbiamo perseguito per anni si dimostra oggi sempre più attuale. Il futuro del fitness sarà infatti caratterizzato da un model-

lo ibrido, che vedrà le persone allenarsi sia in casa sia in palestra. Tale modello porterà con sé grandi opportunità per Technogym; dal 2021, infatti, oltre a continuare a crescere sull'home fitness, attendiamo una vigorosa ripresa del BtoB, grazie alla riapertura, attesa da tutti, di wellness clubs, hotels, uffici e centri sportivi».

**L'altro** fronte sul quale il gruppo di attrezzature sportive è pronto a impiegare la liquidità è l'acquisto di azioni proprie. «Sul buyback abbiamo la possibilità di pensarci, abbiamo deliberato le procedure necessarie. È un'opzione sul tavolo in futuro. È una strada aperta» ha indicato Alessandri.