



1H 2024 CONFERENCE CALL

2 ottobre 2024



ECCELLENCE
by Stefano Guindani



Beatrice Buzzella
Chairman & CEO



Francesco Buzzella
CEO



Raffaella Bianchessi
CFO



Alessandro Viano
Commercial Director

RISULTATI 1H 2024

Francesco Buzzella, *CEO*

Raffaella Bianchessi, *Chief Financial Officer*

L'INDUSTRIA CHIMICA EUROPEA NEL 2024

Alessandro Viano, *Commercial Director*

OUTLOOK 2024 E STRATEGIA 2024-2026

Beatrice Buzzella, *Chairman and CEO*

Q&A SESSION



RISULTATI 1H 2024

Francesco Buzzella, *CEO*

Raffaella Bianchessi, *Chief Financial Officer*



HIGHLIGHTS 1H 2024

4

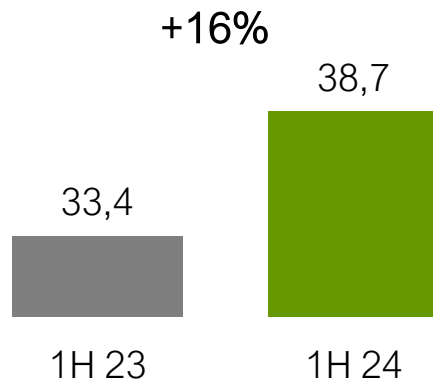


VOLUMI E RICAVI IN CRESCITA A DOPPIA CIFRA

Volumi (K t)

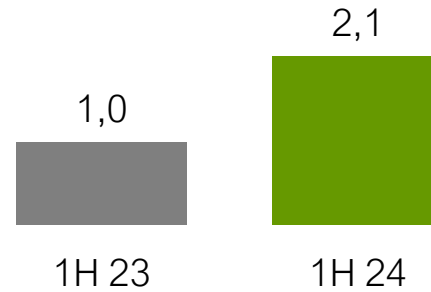
+35%
vs 1H23

Ricavi (€M)

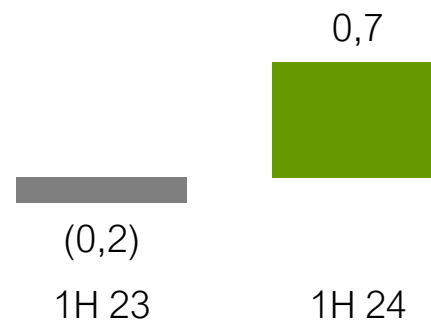


MARGINI IN SIGNIFICATIVO MIGLIORAMENTO

EBITDA (€M)

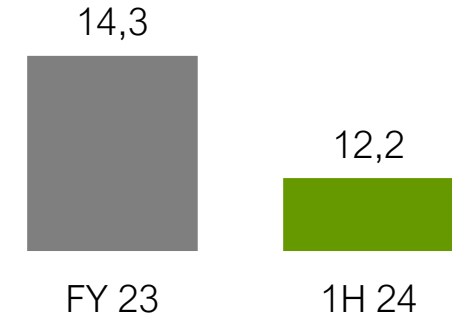


EBIT (€M)

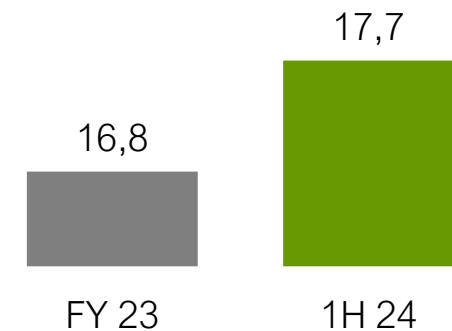


SOLIDA STRUTTURA FINANZIARIA

Indebitamento Finanziario Netto (€M)



Patrimonio Netto (€M)



ESTERI

- Volumi +71%
- Ricavi +41%

Ottime performance sia del business cosmetica che lubrificazione.

ACIDI GRASSI

- Volumi +35%
- Ricavi +12%

Contributo positivo da parte di tutte le principali categorie: acidi oleici, acidi stearici, acidi grassi distillati e acidi grassi polinsaturi.

GLICERINE

- Volumi -6%
- Ricavi -24%

Coerente con scelta strategica di ottimizzare - utilizzando prevalentemente la glicerina che si crea internamente durante il processo produttivo - un prodotto a basso valore aggiunto e altamente energivoro, con benefici sui costi di produzione.

Completata la misurazione della *Product Carbon Footprint (PCF) cradle-to-gate* di tutti i prodotti.

Le PCF dei derivati dell'olio di oliva sono risultate in **assoluto a minor impronta di carbonio** rispetto a quelle dei medesimi prodotti derivati da altre materie prime di origine naturale quali girasole e palma.

Realizzata **produzione pilota** di formulati cosmetici basati su ingredienti derivati dalla filiera **dell'olivo**, corredata da studi di stabilità delle formule sviluppate (che ne dimostrano affidabilità e performance nel tempo).

Importante passo avanti nella strategia di **penetrazione del mercato della Cosmetica**, principale driver di crescita.

Introdotta il CRM «SalesForce»: migliore gestione del rapporto cliente-fornitore e maggiore capacità di raccogliere le opportunità di mercato in ottica di evoluzione.

INVESTIMENTI 2020 - 1H 2024

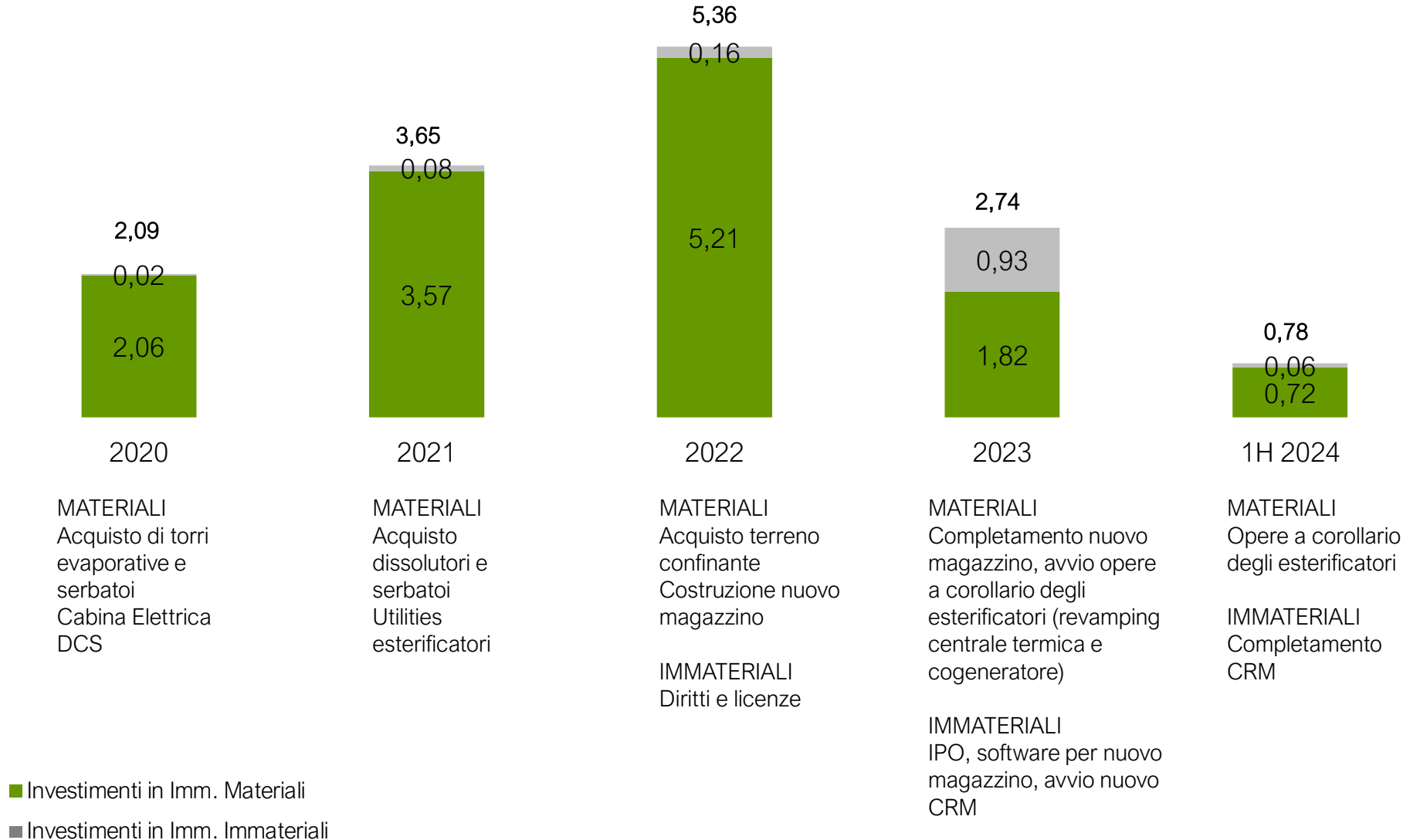


7

14,6 €M
 INVESTIMENTI
 NEL 2020 – 1H 2024

13,4 €M
 in immobilizzazioni
 materiali

1,2 €M
 in immobilizzazioni
 immateriali



CONTO ECONOMICO

8



€M	2023	1H 2023	1H 2024
Ricavi delle vendite	60,6	33,4	38,7
Variazioni delle rimanenze	(2,6)	(1,6)	(1,5)
Altri ricavi e proventi	4,6	2,7	0,3
Valore della Produzione	62,6	34,6	37,5
Costi delle materie prime	(42,2)	(23,7)	(25,2)
Costi per servizi	(13,5)	(7,2)	(7,0)
Costi per godimento beni di terzi	(0,2)	(0,1)	(0,1)
Costi del personale	(4,8)	(2,4)	(2,9)
Oneri diversi di gestione	(0,3)	(0,1)	(0,2)
EBITDA	1,6	1,0	2,1
Ammortamenti e svalutazioni	(2,8)	(1,2)	(1,4)
EBIT	(1,3)	(0,2)	0,7
Proventi e (Oneri) finanziari	(0,7)	(0,3)	(0,3)
EBT	(2,0)	(0,5)	0,4
Imposte sul reddito	1,4	0,6	(0,3)
Risultato Netto	(0,6)	0,1	0,1

Variazione rimanenze pari a -1,5 €M, imputabile alla riduzione dei prezzi delle materie prime.

Altri ricavi e proventi per 0,3 €M, riconducibili a crediti di imposta per attività di R&D e ricavi da certificati di efficienza energetica (nel 1H 23 contributi a fondo perduto e a contributi statali per imprese energivore e gasivore).

L'incidenza dei costi per le materie prime passa dal 74,4% del 1H 2023 al 67,7% del 1H 2024, beneficiando dell'efficientamento del processo di approvvigionamento avviato nel Q4 2023.

Costi per servizi per 7,0 €M, comprendono 0,7 €M di gas metano (incluso il costo per le coperture del prezzo della *commodity*).

Costi del personale per 2,9 €M, in incremento per effetto del rafforzamento della struttura per il perseguimento del progetto di sviluppo strategico.

Oneri finanziari per 0,3 €M: grazie a coperture favorevoli sui tassi stipulate tra il 2020 e il 2021, il costo dell'indebitamento in essere è pienamente sostenibile.

1H 2024 ADJUSTED

0,7 €M
 impatto prezzi
 gas metano



2,8 €M EBITDA *adj*

1,4 €M EBIT *adj*

1,1 €M EBT *adj*

0,8 €M Risultato Netto *adj*

STATO PATRIMONIALE - Capitale Investito Netto



9

€M	2023	1H 2024
Immobilizzazioni immateriali	1,3	1,2
Immobilizzazioni materiali	23,6	23,0
Immobilizzazioni finanziarie	0,1	0,1
ATTIVO FISSO NETTO	25,0	24,3
Rimanenze	7,2	6,3
Crediti commerciali	8,2	13,1
Debiti commerciali	(9,2)	(12,9)
CAPITALE CIRCOLANTE COMMERCIALE	6,1	6,5
Altre attività correnti	1,8	0,9
Altre passività correnti	(0,6)	(0,9)
Crediti e debiti tributari	3,8	3,1
Ratei e risconti netti	(0,8)	(0,8)
CAPITALE CIRCOLANTE NETTO	10,3	8,8
Fondi rischi e oneri	(4,0)	(3,0)
TFR	(0,2)	(0,2)
CAPITALE INVESTITO NETTO	31,1	30,0

Attivo fisso netto: stabilmente >20 €M, discende direttamente dalla politica di investimenti produttivi della Società.

Capitale Circolante Commerciale: la variazione è contenuta nonostante l'importante incremento del volume di affari. È oggetto di attenta politica di gestione, soprattutto con riguardo alle rimanenze. DSO e DPO costantemente sotto controllo per mantenere in equilibrio la durata tra crediti e debiti commerciali. Un sistema di monitoraggio costante del rating garantisce un limitato livello di rischio dei crediti (perdite su crediti nel 2020-2023 pari a 4€K)

Altre attività correnti: la variazione è attribuibile all'incasso del credito verso SIMEST

Crediti e debiti tributari: riconducibili a crediti d'imposta per R&S, interconnessione, imposte anticipate. Nel semestre sono stati utilizzati i crediti di imposta disponibili.

Fondi per rischi e oneri: il decremento rispetto al 2023 è riconducibile alla riduzione del MtM dei derivati sul gas valorizzati alla data del 30.06.2024

€M	2023	1H 2024
Debito finanziario corrente	2,3	2,1
Parte corrente del debito finanziario non corrente	5,9	5,3
Debito finanziario non corrente	8,1	8,0
Totale debiti bancari e finanziari	16,4	15,4
Altre attività finanziarie correnti	(0,1)	(0,1)
Disponibilità liquide	(1,9)	(3,1)
INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO	14,3	12,2
Capitale sociale	0,8	0,8
Riserve	16,5	16,9
Risultato d'esercizio	(0,6)	0,1
PATRIMONIO NETTO	16,8	17,7
TOTALE FONTI	31,1	30,0

Indebitamento Finanziario Netto pari a 12,2 €M, in diminuzione rispetto a 14,3 €M nel 2023:

- riduzione indebitamento corrente e non corrente
- la società ha generato un flusso di cassa dalla gestione operativa
- mantenuta la capacità di indebitamento vs sistema bancario
- si conferma il modesto utilizzo dell'autoliquidante a breve termine e l'elevata rotazione nei finanziamenti a breve termine
- struttura patrimoniale equilibrata in termini di durata tra attivo immobilizzato, passivo non corrente e Patrimonio Netto

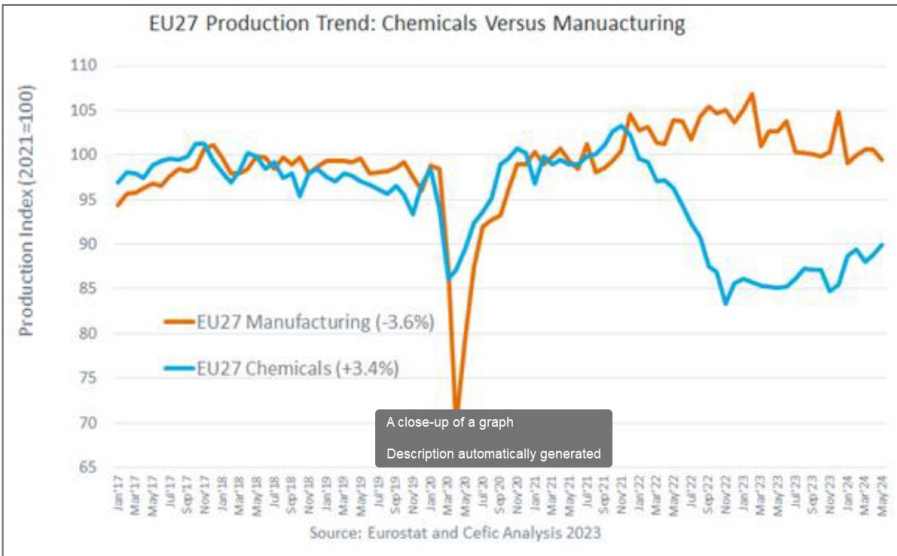
Patrimonio Netto pari a 17,7 €M, in incremento rispetto a 16,8 €M nel 2023 principalmente a seguito della riduzione della *Riserva per operazioni di copertura dei flussi finanziari attesi*, relativi alla commodity gas metano.



L'INDUSTRIA CHIMICA EUROPEA NEL 2024

Alessandro Viano, *Commercial Director*





L'industria chimica EU27 ha registrato la peggiore crisi del millennio nel 2008-2009: conseguente alla recessione generata dalla crisi dei subprime, durò 4 trimestri consecutivi e segnò un rapido rimbalzo nei seguenti 6 trimestri.

Il 2022-2023 è stato caratterizzato da un rallentamento complessivamente meno netto ma si è prolungato oltre ogni ragionevole aspettativa. In particolare:

- nel corso del primo semestre 2023, il ritorno del prezzo del gas a valori inferiori a quelli di fine 2021 generava ragionevoli condizioni per una solida ripresa del mercato per il secondo semestre 2023
- al contrario, il previsto rimbalzo nella domanda non si è verificato a causa di un panico da «destocking» e di un'aggressività sui prezzi da parte dei fornitori del Far East. La concomitanza di questi due fenomeni ha fatto posticipare la ripartenza al 2024.



Il primo semestre 2024 evidenzia una crescita della Chimica (+3,4%) rispetto alla produzione industriale (-3,6%). >>> La Chimica sta gradualmente recuperando il disaccoppiamento rispetto all'andamento della produzione industriale EU.

Un disaccoppiamento di tale entità non si era mai verificato negli ultimi 10 anni e, considerata la discesa del prezzo del gas già a partire dal Q1 2023, è risultata ancora più anomala la caduta dei volumi della chimica durante l'H2 2023.

GREEN DEAL: UN VANTAGGIO COMPETITIVO PER L'INDUSTRIA OLEOCHIMICA EUROPEA



13

Il quadro normativo del Green Deal si sta rapidamente popolando di normative sempre più stringenti in materia di sostenibilità. GREEN OLEO prevede una tendenza positiva per l'oleochimica in virtù dei seguenti elementi:

- **l'EUDR (European Deforestation-free products Regulation)**, regolamento che impone una mappatura della filiera dell'olio di palma e di altri prodotti ad alto rischio deforestazione. La sua implementazione ha portato a un importante aumento dei costi per i produttori asiatici che hanno visto ridursi notevolmente le aree coltivate disponibili e hanno dovuto investire su una supply chain separata. Al momento i derivati del palma conformi ad EUDR hanno un costo quantificabile in circa +30% rispetto ad un grado standard e, anche se questa differenza si assottiglierà nel tempo, non ci sono elementi che possano giustificarne la totale scomparsa;
- il crescente utilizzo di **chemicals da fonti rinnovabili**;
- la maggiore **domanda di lubrificanti biodegradabili** in numerosi settori che spaziano dal metal working all'automotive;
- le determinazioni contenute nell'**EU Chemical Industry Transitional Pathway**, nel quale si pone l'obiettivo che entro il 2030 il 20% di tutti i materiali plastici e dei prodotti chimici sintetizzati in EU sia da fonte rinnovabile;
- il **PPWR (Plastic Packaging Waste Regulation)**, che sostiene la transizione verso plastiche biobased per il settore degli imballaggi plastici. In questo contesto i prodotti GREEN OLEO potranno fungere sia da intermedi ad alto valore tecnologico (produzione oleochimica) che da additivi 100% biobased (esteri) per la produzione di materiali plastici.

Inoltre, malgrado gli stati extra UE non si siano dotati di un pacchetto di politiche di sostenibilità importante come il Green Deal, la sostenibilità è ormai un driver globale e anche gli operatori USA e asiatici stanno costruendo policy interne per mitigare l'impronta di carbonio. **Aver completato la *Product Carbon Footprint* per i propri prodotti permetterà a GREEN OLEO di competere come front runner nel contesto oleochimico globale.**

**NORMATIVE PIÙ STRINGENTI
AUMENTO DEI NOLI OCEANICI
SUPPLY CHAIN DISRUPTION**

**STANNO CREANDO UN VANTAGGIO COMPETITIVO
STRUTTURALE PER L'OLEOCHIMICA IN EUROPA**

COMPETITOR QUOTATI

15



GREEN OLEO si differenzia dai concorrenti per una gamma prodotti basata prevalentemente sui derivati dell'olio di oliva, che sono quelli più richiesti nei settori a maggiore marginalità e in prospettiva Green Deal quelli maggiormente favoriti.

SOCIETÀ	PAESE	MATERIE PRIME			PRODOTTI			1H 2024	
		Naturali	Olivo	Sintetiche	Esteri	Acidi Grassi	Glicerine	Volumi	Ricavi
GREEN OLEO	Italia	•••	•••	• ¹	••	•••	•	+35%	+16%
KLK (Manufacturing)	Malesia	•••		•	•	•••		n.d.	-2% ²
CRODA (Industrial Specialties)	UK	•••	•	•	•••	•		n.d.	-17% ²
AAK (Technical Products & Feed)	Svezia	•••				•••	•••	-6%	-16% ³

¹ quantità minime di materie prime utilizzate da GREEN OLEO per l'ampliamento della offerta di esteri sintetici a base principalmente rinnovabile

² dato consolidato (fonte: bilanci societari)

³ dato relativo alla divisione «Technical Products & Feed» (fonte: bilanci societari)

• basso •• medio ••• alto

R&D: COSMETICA

Vantaggi competitivi: integrazione a monte e feedstock a filiera corta

Esteri leggeri: emollienti alternativi ai siliconi ciclici. Questi ultimi sono scarsamente biodegradabili ed ECHA ne ha già abolito l'uso nei cosmetici da lavaggio e proporrà un'ulteriore limitazione negli altri cosmetici.

Esteri emulsionanti: alternativi agli emulsionanti etossilati. Questi ultimi contengono il sottoprodotto 1,4-diossano, considerato cancerogeno da ECHA: è in fase di discussione la riduzione del limite di impurezza di diossano nei prodotti cosmetici e household fino a un limite di 2 ppm che, di fatto, limita fortemente l'utilizzo dei sistemi etossilati.

R&D: LUBRIFICAZIONE

Vantaggi competitivi: integrazione a monte e feedstock a filiera corta

Esteri per lubrificazione 100% da rinnovabili: sviluppo di un derivato naturale che vada a **sostituire la frazione derivante da fonti fossili** attualmente presente nella maggior parte degli esteri sintetici per la lubrificazione. Destinato ad **applicazioni che possono comportare una dispersione del lubrificante** nell'ambiente circostante.

Esteri per sistemi di raffreddamento. Si tratta di nuova frontiera della lubrificazione che impatta su due mercati in rapida evoluzione: il raffreddamento delle **batterie per auto elettriche** e il raffreddamento dei **data center**.

NUOVI MERCATI

Esteri leggeri come ingrediente alternativo ai solventi, con applicazioni varie (cosmetica, ceramica, ecc)

Valorizzazione dei **by-products**

in-cosmetics global (Parigi, 16-18 aprile)
Making Cosmetics (Milano, 20-21 novembre)



LUBRIFICAZIONE: FIERE INTERNAZIONALI



18

STLE (Minneapolis, 19-23 maggio)
Lubricant EXPO (Dusseldorf, 17-19 settembre)





OUTLOOK 2024 STRATEGIA 2024-2026

Beatrice Buzzella, *Chairman and CEO*



Q3 2024

VOLUMI E RICAVI IN CRESCITA

OUTLOOK 2024

VOLUMI E RICAVI IN CRESCITA

Il 2024 beneficerà di due importanti elementi:

- gli effetti dell'**entrata in vigore dell'EUDR** spingeranno le vendite di prodotti a base di prodotti a filiera corta diversi dal palma
- le situazioni di **supply chain disruption** hanno generato nei clienti la consapevolezza dell'importanza di approvvigionarsi da **produttori di oleochimica che utilizzano materie prime prevalentemente EU**

MIGLIORAMENTO DELLA MARGINALITÀ GRAZIE A:

- economie di scala generate dall'incremento dei Volumi
- ulteriore *shift* dei Ricavi a favore degli Esteri, per i quali è prevista una crescita a doppia cifra sui Volumi rispetto al 2023
- sviluppo degli Esteri in ambiti applicativi a maggior valore aggiunto (Cosmetica, Lubrificazione, nuovi mercati)

INTEGRAZIONE A VALLE E CRESCITA IN AMBITI APPLICATIVI A MAGGIOR VALORE AGGIUNTO

CAPACITÀ PRODUTTIVA ED EFFICIENZA

2024 focus su Volumi

2025-2026 ottimizzazione marginalità attraverso *product mix*

Completamento investimenti mirati a ottimizzare gli impianti di esterificazione, con l'obiettivo di velocizzare la produzione e renderla più flessibile

Investimenti per revamping reparto oleochimica dedicato ai prodotti per il settore cosmetico e agli intermedi per esteri

PRODOTTO

Funzione interna «Regulatory»: monitoraggio normativa di riferimento per intercettare le tendenze del settore e anticipare le richieste del mercato orientando l'attività di R&D

Investimenti in R&D con focus su sviluppo Esteri in ambito Cosmetica e Lubrificazione

Product Carbon Footprint: ottenimento della certificazione ISO14067

RETE COMMERCIALE

Sviluppo di una proposta commerciale *just in time* grazie al modello «make to stock» per Esteri

Partecipazione alle principali fiere internazionali di settore

Potenziamento della rete di vendita interna: inserimento di un *sales manager* dedicato alla Cosmetica

	COSMETICA			LUBRIFICAZIONE
	TARGET A	TARGET B	TARGET C	TARGET D
RAZIONALE STRATEGICO PER GREEN OLEO	Ampliamento canali di vendita, rete distributiva e integrazione a valle	Incremento / razionalizzazione capacità produttiva e riduzione <i>time to market</i>	Consolidamento del brand nella cosmetica naturale Accesso a un mercato ad alto valore aggiunto	Incremento capacità produttiva Espansione internazionale
CARATTERISTICHE DELLA POTENZIALE AZIENDA TARGET	Distributore di ingredients per cosmesi che abbia sviluppato il canale di vendita on-line per micropackaging	Produttore di esteri già omologati per cosmesi	Produttore di estratti naturali su ingredienti attivi cosmetici (aloe vera, vitamina E naturale, ...)	Produttore di formulati lubrificanti nel mercato USA
OPPORTUNITÀ PER LA POTENZIALE AZIENDA TARGET	Ampliare e differenziare la propria offerta con prodotti unici e altamente <i>appealing</i>	Integrazione a monte sulla filiera dell'oleochimica ed espansione capacità produttiva	Integrazione a monte sulle materie prime e ampliamento gamma prodotti	First mover nella lubrificazione naturale ad alta performance

LE DICHIARAZIONI PREVISIONALI CONTENUTE NEL PRESENTE DOCUMENTO VENGONO RILASCIATE IN BUONA FEDE, SULLA BASE DI UNA SERIE DI IPOTESI RIGUARDANTI EVENTI FUTURI E INFORMAZIONI A DISPOSIZIONE DEGLI AMMINISTRATORI AL MOMENTO DELL'APPROVAZIONE DEL PRESENTE DOCUMENTO. TALI DICHIARAZIONI PREVISIONALI SI FONDANO SU INFORMAZIONI CHE SONO INTRINSECAMENTE INCERTE, FACENDO RIFERIMENTO AD IPOTESI DI FATTI FUTURI RELATIVI ALL'ANDAMENTO DEL MERCATO E DELLE VARIABILI DI PREZZO DI FATTORI PRODUTTIVI CHE SONO AL DI FUORI DEL CONTROLLO DELLA SOCIETÀ, PERTANTO DEVONO ESSERE TRATTATE CON CAUTELA. I DATI PREVISIONALI NON POSSONO ESSERE GARANZIA DI LIVELLI DI ATTIVITÀ, PRESTAZIONI O RISULTATI FUTURI.

IR TEAM



Raffaella Bianchessi (CFO & IRM)
investor.relations@greenoleo.com
T +39 0372 487256



Maria Antonietta Pireddu
m.pireddu@irtop.com
T +39 02 45473884