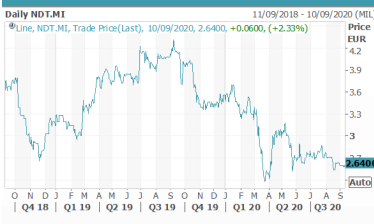




Carta & Imballaggi



Fonte: Refinitiv

Dati di mercato

EPIC/TKR	NDT.MI
Quotazione (€)	2,60
Massimo 12m (€)	4,50
Minimo 12m (€)	2,36
Azioni (mln)	13,5
Mkt Cap (€m)	35
EV (€m)	77
Flottante*	38%
Mercato	Principale IT

*Secondo la norma 26 dell'AIM

Descrizione

Neodecortech è un'azienda italiana verticalmente integrata, che produce carta e stampa carte decorative per l'industria del mobile e della pavimentazione. Oltre il 50% dei ricavi è realizzato all'estero.

Informazioni societarie

Presidente	Riccardo Bruno
CEO	Luigi Cologni
CFO	Fabio Zanobini

+39 035 996 111
www.neodecortech.it

Azionisti di riferimento

Famiglia Valentini	62%
Azimet Capital	5%
ARCA Fondi	3%
Mediolanum	3%

Analisi

Ott/Nov	Aggiornamento 3Q
21 febbraio	Risultati FY20

Analista

Jason Streets 020 7194 7622
js@hardmanandco.com

NEODECORTECH

Dati decisamente rassicuranti

Neodecortech (NDT) ha chiuso gli impianti principali per diverse settimane a marzo/aprile, ma l'operatività ha ripreso fortemente dalla riapertura dei battenti. Abbiamo ridotto significativamente le nostre previsioni per il 2020, ma vediamo per il 2021 un ritorno vicino ai livelli del 2019. NDT tratta con uno sconto pari a circa il 36% in termini di rapporto EV/EBITDA 2021E rispetto alle imprese più affini - un aumento dell'8% da febbraio. Ci aspettiamo un restringimento del gap, favorito dal passaggio al Mercato Principale concluso a maggio.

- **Strategia:** NDT fa leva sul proprio modello di integrazione verticale per poter garantire continuità nella fornitura a prezzi accessibili e flessibilità nel soddisfare un mercato in continua evoluzione. L'efficienza dei margini si manifesta con l'aumentare della capacità produttiva degli impianti e con i nuovi progetti e prodotti che fanno leva sul patrimonio di design italiano della società.
- **Operatività:** La situazione rimane complessa, ma l'operatività è in forte ripresa rispetto alle chiusure registrate in 1H. I prezzi input restano contenuti, e l'ampia gamma di prodotti e i nuovi film a base plastica di NDT dovrebbero trainare le vendite fino a recuperare i livelli precedenti, partendo dal presupposto che non vi siano ulteriori gravi discontinuità causate dal COVID-19.
- **Valutazione:** NDT tratta a un prezzo contenuto sui multipli da noi previsti. Con uno sconto di circa il 36% in termini di rapporto EV/EBITDA 2021E rispetto alle imprese quotate più affini, il mercato sta più che adeguatamente scontando le sue dimensioni ridotte e la mancanza di liquidità del mercato secondario. La nostra valutazione centrale in base al metodo DCF è pari a € 5,13 per azione (vedi pag. 22).
- **Rischi:** Il rischio principale nell'immediato è costituito dalle prospettive economiche per il settore delle costruzioni in generale, nell'Europa occidentale in particolare. Anche le oscillazioni dei prezzi delle materie prime e la possibilità di una concorrenza più diretta da parte dei produttori cinesi costituiscono motivi di timore in senso lato nel medio termine.
- **Riepilogo dell'investimento:** NDT è specializzata nella produzione di carta decorativa e film in plastica di altissima qualità, e ha costruito un rapporto consolidato con la propria clientela. La società mira a investire in ulteriori migliorie sui propri impianti e in nuove tecnologie. NDT è approdata sul mercato italiano AIM nel settembre 2017, e ha effettuato il passaggio al Mercato Principale nel mese di maggio dell'esercizio in corso. Con l'aumentare della familiarità e la maggiore incidenza dei nuovi prodotti sul business, prevediamo un continuo restringimento dello sconto valutativo.

Riepilogo finanziario e valutazione

Chiusura esercizio Dic (€m)	2017	2018	2019	2020E	2021E
Ricavi vendite	128	134	136	124	136
EBITDA (complessivo)	15,2	17,7	15,9	13,0	17,0
EBIT	7,9	10,6	7,1	5,0	8,4
Oneri finanziari netti	-2,7	-3,0	-1,9	-3,0	-2,2
Utile ante imposte	5,2	7,6	5,2	2,0	6,2
Utile netto (complessivo)	4,1	6,0	4,0	1,7	4,9
Utile netto rettificato	4,8	7,3	5,7	1,7	4,9
EPS statuari (€)	0,31	0,46	0,30	0,13	0,36
EPS rettificato (€)	0,36	0,54	0,41	0,12	0,36
Azioni emesse (m)	13	13	13	13	14
P/E (x)	8,1	6,2	8,0	21,1	7,3
EV/EBITDA (x)	5,8	4,7	5,3	5,9	4,5

Fonte: Hardman & Co Research

Aggiornamento sull'operatività

FY19 contesto difficile, NDT batte la concorrenza

Frenata da un contesto economico internazionale avverso

L'operatività nel primo semestre 2020 è stata pesantemente condizionata dal COVID-19 e dalla chiusura dei principali impianti della società a seguito di un decreto emanato dal Governo. Il secondo semestre registra un marcato rafforzamento dell'attività nei primi due mesi. I ricavi complessivi flettono del 18% nel semestre, dopo un miglioramento del 3% registrato nel primo trimestre YoY.

In confronto, in 1H20 Ahlstrom-Munksjö, con sede in Finlandia, registra ricavi dalla carta decorativa in calo del 21% a € 171 milioni. Surteco, invece, altra affine di NDT, con sede in Germania, registra ricavi dalla carta decorativa in calo del 15% a € 215 milioni nel primo semestre.

Divisione Carta Decorativa Stampata – Neodecortech

NDT registra una diminuzione dei ricavi di questa divisione del 21% nel semestre, con un EBITDA in calo del 72% a € 0,7 milioni. I margini NDT sono in flessione dovuto alla chiusura dei due impianti (da quattro a cinque settimane) e l'utilizzo della capacità al 50% dopo la riapertura a maggio e giugno. I prezzi delle materie prime sono rimasti sostanzialmente invariati.

Neodecortech si concentrerà in particolare sui prodotti in film plastici stampati (PPF) e in film plastici stampati laminati (PPLF), segnatamente nella categoria pavimenti vinilici di lusso (LVT) negli Stati Uniti e nel Regno Unito. La società punta inoltre ad ampliare la sua gamma di prodotti in laminato, sia in termini di formato che di nuove aree geografiche. Un ulteriore impulso viene dalla nuova gamma di prodotti anti-impronta, su cui la società sta spingendo decisamente.

Divisione Carta Decorativa - Cartiere

La Divisione Carta chiude un primo semestre altrettanto complesso, ma la produzione non è mai stata interrotta, nemmeno durante il periodo di lockdown. I ricavi sono in calo del 28%, mentre i margini rimangono relativamente solidi, con costi input stabili. Lo scorso esercizio, un sinistro da evento atmosferico in febbraio ha provocato un fermo produttivo di 22 giorni - il confronto quindi risultava alquanto complicato. NDT ha, tuttavia, ottenuto un indennizzo assicurativo pari a € 1,4 milioni per via del citato sinistro, che non si ripeterà quest'anno.

Divisione Energia

La Divisione Energia realizza ricavi superiori del 6% rispetto all'esercizio precedente, nonostante prezzi dell'energia elettrica sostanzialmente inferiori nel periodo. Ciò è dovuto in parte a un sinistro assicurativo del novembre 2019 in corso di liquidazione nel periodo. L'impianto ha prodotto energia elettrica ininterrottamente per tutto il primo semestre. I prezzi più bassi del 2019 si sono tradotti quest'anno in incentivi più consistenti, previsti in ulteriore aumento anche nel prossimo esercizio.

Redditività

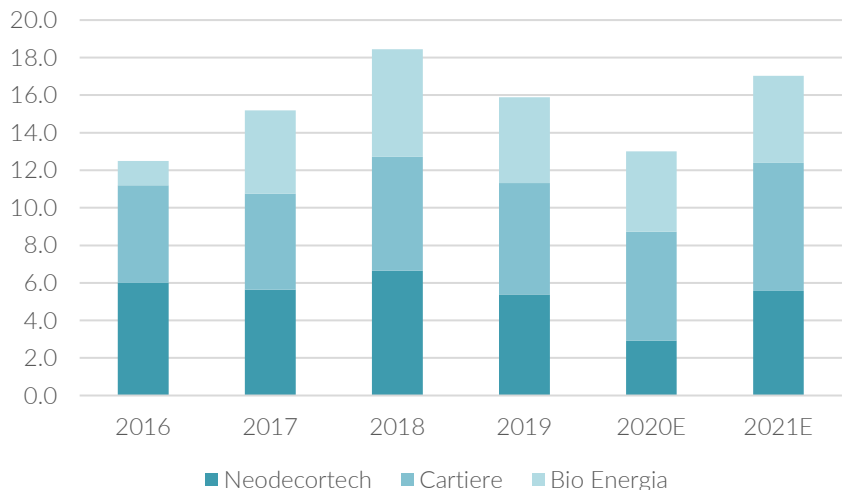
L'EBITDA complessivo per 1H20, pari a € 5,6 milioni, è del 21% inferiore rispetto ai € 7,1 milioni registrati nel 2019. Su base rettificata, al netto di costi di quotazione MTA e accantonamenti per fondi welfare di € 1,2 milioni, e rilascio di stock grant per € 1,2 milioni, l'EBITDA si attesta a € 5,6 milioni, in calo del 33% rispetto agli € 8,5 milioni rettificati del 1H19. Gli ammortamenti risultano stabili a € 4,2 milioni,

spingendo l'utile netto verso il basso da € 1,1 milioni a € 0,2 milioni (€ 0,25 milioni rettificati).

Analisi patrimoniale e finanziaria

L'indebitamento netto sale a € 48 milioni dai € 41 milioni a fine FY19 (stabile YoY), dopo investimenti effettuati da NDT per un importo di € 3,5 milioni, e distribuzione del dividendo 2019 pari a € 1,9 milioni. Per rafforzare la posizione del Gruppo, NDT ha sottoscritto un nuovo finanziamento a breve termine di € 2,9 milioni, e sta finalizzando un finanziamento a medio termine garantito dallo Stato per € 7 milioni. Il Gruppo ritiene, grazie alla solida ripresa registrata finora in 2H, di poter rispettare i covenant relativi all'indebitamento quest'anno, anche nell'ipotesi di ulteriori impatti negativi. Non vi sono dubbi sulla sua continuità aziendale, e non è stata riscontrata alcuna necessità di effettuare una svalutazione delle sue attività. NDT, inoltre, non detiene attività immateriali a vita utile indefinita tali da dover essere prese in considerazione.

Neodecortech: EBITDA per Divisione, 2016-21E (€m)



Fonte: Neodecortech, stime Hardman & Co

Prevediamo un calo dell'EBITDA del 9% in FY20, e presentiamo una nuova previsione per FY21

Prevediamo un calo dei ricavi del 9% per l'intero esercizio FY20, e un rimbalzo del 10% per l'esercizio FY21. Prevediamo un EBITDA FY20 di € 13 milioni, 18% in meno del livello FY19. Per FY21, stimiamo un EBITDA complessivo di € 17 milioni - in recupero del 31%.

L'indebitamento era relativamente elevato, al 75% del patrimonio netto, a fine 2018. È sceso al 66% a fine FY19, e secondo le nostre previsioni, dovrebbe continuare la discesa al 48% circa entro fine FY20. Prevediamo un indebitamento netto pari al 70% del patrimonio netto a fine FY20, prima di ridursi nuovamente l'anno prossimo. Il costo degli interessi è ben coperto dal flusso di cassa operativo.

Rischi

Oltre ai normali rischi aziendali, identifichiamo quattro fattori di rischio:

- ▶ L'attività è inevitabilmente sensibile al ciclo economico e in particolare al settore delle costruzioni. Un'eventuale grave recrudescenza del COVID-19, con le drastiche misure governative che ne seguono, non farebbe che esacerbare ulteriormente tale contesto.
- ▶ Un brusco rallentamento renderebbe le nostre previsioni difficilmente realizzabili. L'aumento dei prezzi delle materie prime non può essere immediatamente trasferito e quindi potrebbe determinare un ritardo nella redditività.
- ▶ I cinesi giocano un ruolo primario all'interno del settore, anche se attualmente sono perlopiù concentrati sul loro mercato interno e su prodotti di qualità inferiore: una variazione che implicasse questi due elementi potrebbe costituire un fattore ulteriore di concorrenza per NDT.
- ▶ Gli azionisti devono rammentare che la loro quota è minoritaria, con la famiglia Valentini che detiene attualmente il controllo del 62%. La famiglia Valentini ha ceduto 1,2 milioni di azioni in ottobre, al prezzo di € 3,40 per azione; la partecipazione dovrebbe ridursi ulteriormente nel tempo, dato che NDT intende emettere equity per investire nella crescita del business.

Valutazione

La nostra valutazione centrale in base al metodo DCF è pari a € 5,13 per azione

NDT tratta con uno sconto significativo rispetto alle imprese quotate più affini - Ahlstrom-Munksjö (Finlandia) e Surteco (Germania). Entrambe hanno vissuto un anno di operatività difficile, a fronte della grande resilienza del prezzo dei propri titoli. Al prezzo corrente, NDT tratta con uno sconto pari al 36% circa in termini di rapporto EV/EBITDA rispetto alla media delle due imprese affini per FY21. La nostra valutazione centrale di € 5,13 per azione in base al metodo DCF porrebbe NDT su uno sconto pari al 9% sulla media dei multipli EV/EBITDA per il 2021, motivato, a nostro avviso, dalle dimensioni più ridotte e dalla minore liquidità di NDT.

Passaggio al Mercato Principale

Prevediamo un miglioramento della liquidità di NDT a seguito della riduzione della partecipazione della famiglia Valentini e del passaggio al MTA¹ di Borsa Italiana, una volta che si ritorni a una parvenza di normalità nelle condizioni operative.

STAR è il segmento di mercato di MTA dedicato alle medie imprese con una capitalizzazione inferiore a € 1 miliardo, che vi aderiscono volontariamente e soddisfano i seguenti requisiti rigorosi:

- ▶ elevati requisiti in materia di trasparenza e di informativa;
- ▶ elevata liquidità (flottante minimo del 35%); e
- ▶ un governo societario in linea con gli standard internazionali (ovvero un insieme di regole che determinano la gestione societaria).

¹ Mercato Telematico Azionario

Carte speciali

Opera in tre siti

NDT è un'azienda ad integrazione verticale, che spazia dalla generazione di energia elettrica alla produzione di carta, fino alla stampa e all'impregnazione della carta. La società è specializzata nella stampa di carta decorativa di primissima qualità e di film a motivi naturali destinati al settore dell'arredamento, compresi mobilifici e aziende produttrici di pavimentazione.

Leader assoluto nella stampa di carta decorativa in Italia...

Costituita dalle attività del Gruppo Valentini, la società è oggi focalizzata e cresce in efficienza, sviluppando nuovi prodotti e nuovi mercati in tutto il mondo. L'attività è inevitabilmente legata al ciclo immobiliare e delle costruzioni, ma è generalmente più esposta alle ristrutturazioni che al comparto delle nuove realizzazioni, ciclo ritenuto più sottotono. Con tre quarti dei ricavi generati al di fuori del mercato italiano interno, la società vanta un'ampia platea di clienti.

L'integrazione verticale garantisce sicurezza nell'approvvigionamento ed energia elettrica a prezzi competitivi. Inoltre, tale modello contribuisce a far sì che la società possa restare al passo con le tendenze e rispondere in modo flessibile a un mercato in continua evoluzione. Tanto l'attività di produzione della carta quanto l'unità di produzione di energia elettrica generano vendite anche sul mercato generale, necessitando quindi di efficienza operativa.

... compete con i maggiori concorrenti in altri Paesi, puntando sulla qualità del prodotto e sull'ampiezza della gamma

Il mercato della carta decorativa rappresenta una quota minoritaria del mercato della carta speciale, a sua volta una parte esigua del mercato globale della carta e del packaging. NDT è leader nella stampa di carta decorativa in Italia, ma ha dimensioni ridotte rispetto ai suoi maggiori concorrenti, in gran parte aziende private localizzate in Germania. La società compete puntando sulla qualità del prodotto e sull'ampia gamma. Vanta oltre 900 modelli a catalogo e ne aggiunge costantemente di nuovi. Ha inoltre sviluppato un film laminato a base PVC (con polipropilene e polietilene in dirittura di arrivo) destinato al mercato delle piastrelle in vinile di fascia alta (LVT).

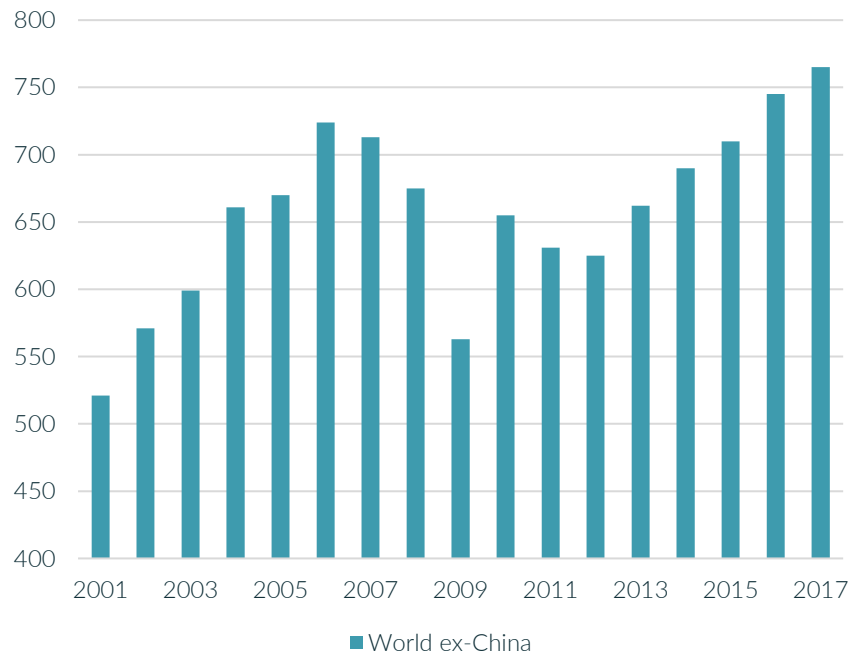
L'intensità di capitale dell'impresa costituisce una barriera significativa all'ingresso sul mercato. La ricostruzione delle attività dell'impresa costerebbe il triplo del valore netto contabile. Trattasi di un deterrente importante per i nuovi operatori che entrano nel mercato.

Il mercato della carta

Crescita e calo della produzione di carta decorativa nel periodo tra il 2001 e il 2017

NDT si posiziona in un'area estremamente ristretta e di nicchia del mercato della carta. Circa il 7% dei 400 milioni di tonnellate del mercato globale della carta, esclusa la Cina, è rappresentato da carta speciale, e il mercato della carta decorativa, che si attesta a 745.000 tonnellate, ne rappresenta solo una quota esigua, costituendo circa lo 0,2% del mercato mondiale complessivo.

La carta decorativa ha registrato un ciclo produttivo classico: tra il 2001 e il 2006 la crescita annua in termini di tonnellaggio è stata pari al 6,8%; successivamente, nel contesto del rallentamento dell'economia globale, ha toccato il fondo, arrivando al 2,6% annuo nel 2012; tra il 2012 e il 2017 (gli ultimi dati a nostra disposizione), la produzione è risalita al 4,5% annuo. Il picco raggiunto nel 2006 è stato superato solo nel 2016.

Il mercato globale (Cina esclusa) della carta decorativa (in tonnellate)


Fonte: Ricerca di mercato 2017 sulla carta decorativa, Ahlstrom-Munksjö

Al di fuori della Cina, il mercato è dominato dall'Europa occidentale e, in particolare, dalla Germania

Quando si parla del mercato della carta decorativa, è implicito escludere la Cina. Ciò è dovuto in parte al fatto che la Cina produce carta di qualità molto inferiore, e quindi non è in concorrenza diretta con realtà come NDT, e in parte al suo gigantismo (il Paese produce circa la metà del tonnellaggio totale globale), ma quasi tutta la produzione viene assorbita dal mercato interno. Le uniche aree esportatrici nette sono Cina ed Europa occidentale.

Al di fuori della Cina, il mercato è trainato dall'Europa occidentale, in particolare dalla Germania. Parte della produzione è realizzata nell'Europa dell'Est, una minima parte invece nel resto del mondo.

Future Market Insights prevede una crescita del mercato globale della carta decorativa del 5,4% l'anno fino al 2027. La crescita dovrebbe essere trainata dall'accelerazione dell'urbanizzazione e dalla predilezione dei consumatori per il design moderno che utilizza i laminati. Prevediamo che il COVID-19 possa costituire solo un freno provvisorio a tale crescita.

Parti del mondo differenti hanno tradizioni diverse nella scelta del rivestimento dei pavimenti

Una quota importante del mercato della carta decorativa viene assorbita dalla pavimentazione, e in parti del mondo differenti esistono tradizioni diverse in merito alla scelta del rivestimento per pavimenti. In gran parte dell'emisfero australe e dell'Asia-Pacifico, i pavimenti in ceramica dominano il mercato.

In Nord America, la moquette fa la parte del leone (come nel Regno Unito), con appena il 14% in legno o laminato. In Europa e nell'ex Unione Sovietica i rivestimenti sono più variegati, e il legno/laminato rappresenta una quota di mercato del 20-25%.

Il mercato dei pavimenti in laminato ha registrato un tasso di crescita modesto dal 2008, con l'Asia in testa (2%) e l'Europa fanalino di coda (1,3%), con una crescita complessiva del mercato pari all'1,6% annuo.

L'Europa rappresenta circa il 60% del mercato, l'Asia il 30% e le Americhe appena il 10%.

Isolamento da congiunture negative a livello globale

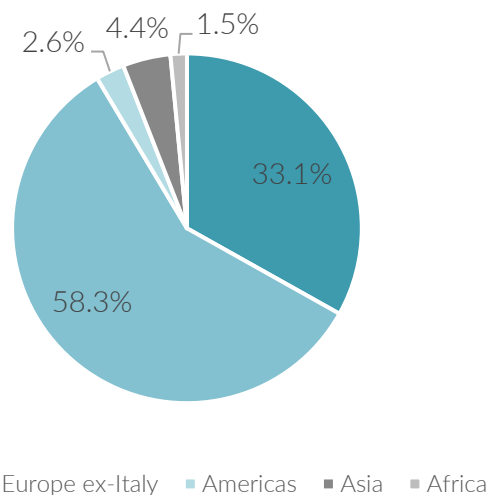
Sensitività economica

Il mercato della carta decorativa è legato inevitabilmente all'attività economica globale, in particolare al settore dell'edilizia. Il settore chiave è quello delle ristrutturazioni piuttosto che delle nuove abitazioni, dato che pavimenti e arredi vengono sottoposti costantemente a sostituzione. Ciò potrebbe garantire un certo grado di isolamento dalla congiuntura economica mondiale in quanto, in periodi recessivi, la tendenza è quella di concentrarsi maggiormente sulle ristrutturazioni che sulla realizzazione di nuove costruzioni.

Alla stregua del mercato, NDT è una realtà globale: nel 2019 un terzo del fatturato è stato realizzato in Italia, un ulteriore 60% circa nel resto d'Europa, il 3% nelle Americhe, il 4% in Asia, e la quota residua in Africa.

In 1H20, le vendite in Italia sono calate del 7%, in Europa del 27%, in Asia e Medio Oriente del 48%, mentre negli Stati Uniti sono diminuite solo del 12%, grazie ad una performance leggermente più positiva.

Neodecortech: destinazione dei ricavi, 2019



Fonte: Neodecortech

Le aziende tedesche la fanno da padrone

La concorrenza

La concorrenza per NDT è rappresentata dalle aziende tedesche, la maggior parte delle quali private. I quattro top player sul mercato globale della carta decorativa annoverano un'azienda polacca (con un nome che dà adito a confusione), Malta Décor, e tre aziende tedesche.

Il fatturato delle prime quattro aziende è pari all'87% di quello delle prime nove. La quota di NDT è appena del 5%. Ci sono altre due imprese italiane di dimensioni minori. I due player maggiori, al pari di NDT, competono con una vasta gamma di carte. I player minori tendono ad essere maggiormente di nicchia.

Nella stampa e nell'impregnazione, il quadro è molto simile. Tre dei primi quattro classificati in base al fatturato sono tedeschi, mentre il quarto è polacco.

In questo comparto, le prime quattro aziende assommano il 78% dei ricavi dei primi 10 player. NDT detiene appena il 2% della quota di mercato.

Prevediamo una crescita più rapida rispetto al mercato da parte di NDT

Prospettive di crescita

Le dimensioni di NDT sono tali che le sue iniziative individuali sono probabilmente più significative del mercato nel suo complesso. Prevediamo una crescita più rapida rispetto al mercato da parte della società per le ragioni di seguito esposte: in particolare, gli investimenti in nuove capacità ed efficienza, e lo sviluppo di nuovi prodotti.

Una volta che un produttore può contare su un fornitore affidabile per un tale prodotto di nicchia, non cambierà nel breve

Concentrazione di clienti e fornitori

NDT vanta una rete vasta e diversificata di clienti; i primi 10 rappresentano oltre la metà del fatturato, i primi cinque il 38%. Lo consideriamo un punto di forza piuttosto che un fattore di debolezza. Ha un rapporto consolidato con i propri clienti, mantenendo un legame simbiotico nello sviluppo e nella fornitura di nuovi prodotti. Una volta che un produttore può contare su un fornitore affidabile per un tale prodotto di nicchia, non cambierà nel breve.

Sul versante dei fornitori, è ragionevole concentrare il proprio potere d'acquisto, e i primi cinque fornitori (ad esclusione dell'energia) rappresentano quasi la metà di tutti gli input di NDT; i primi 10 rappresentano oltre il 70%.

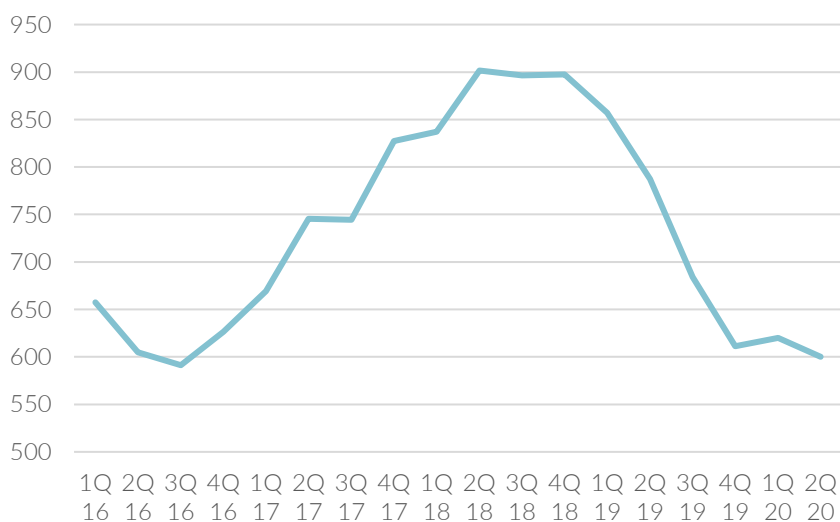
Due prezzi chiave per NDT sono quelli di TiO_2 e cellulosa

Prezzi delle materie prime

I prezzi rappresentano un input importante per NDT. Per quanto concerne la produzione di carta, i due prezzi chiave sono quelli del biossido di titanio (TiO_2) e della cellulosa. Nel 2019, NDT ha speso € 37,6 milioni in materie prime per Cartiere di Guarcino su un totale ricavi (al lordo delle elisioni infragruppo) di € 61,3 milioni. In altri termini, il 61% dei ricavi è costituito puramente da apporti di materiale. La cellulosa rappresenta il 14% dei ricavi, mentre il TiO_2 incide per il 30%.

I prezzi della cellulosa, sostanzialmente stabili nel 2015 e nel 2016, hanno registrato una crescita costante nel 2017 e per tutto il 2018 (in €). I prezzi delle fibre corte sono passati da circa € 630 (tutti i prezzi sono riferiti all'unità tonnellata metrica) a inizio 2017 a € 830 a fine 2017, per toccare circa € 900 nel terzo e quarto trimestre del 2018. Nel 2019 i prezzi hanno subito un drastico calo, raggiungendo circa € 600 a fine anno. Nel primo semestre 2020, si sono attestati a questi livelli contenuti.

Prezzi della cellulosa a fibra corta (€ per tonnellata)

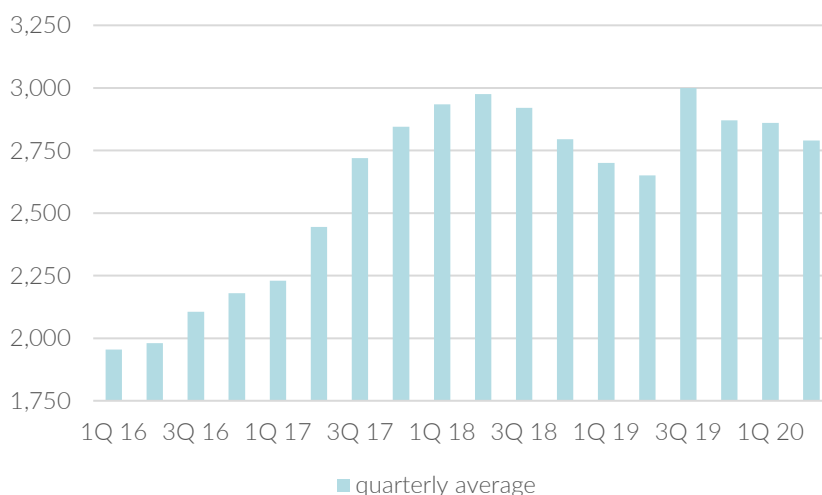


Fonte: FOEX

In genere, le fibre corte provengono da Brasile e Indonesia. Le fibre lunghe, invece, provengono generalmente dalla Scandinavia, e sono passate da € 750 a € 850 nel 2017, prima di superare i € 1.000 nel 2018, a causa delle avverse condizioni climatiche verificatesi nel Nord Europa e della domanda sostenuta proveniente dalla Cina. Nel 2019, il prezzo delle fibre lunghe è sceso nuovamente al di sotto di € 800 a tonnellata, dovuto in parte allo stallo commerciale tra Stati Uniti e Cina. Il prezzo è rimasto attorno ai € 750 nel 2020.

I prezzi del TiO₂ hanno seguito una tendenza analoga: i prezzi, che erano in discesa, hanno iniziato a salire da un minimo della metà del 2016 di € 2 al kg a € 2,25 al kg a inizio 2017, per poi passare a € 2,80 a fine 2017. Nel 2018 il prezzo ha raggiunto un picco di poco inferiore a € 3 in 2Q, prima di scendere lievemente e raggiungere una media di € 2,8 in 4Q. Il calo dei prezzi è proseguito a inizio 2019, prima del recupero registrato in 3Q19. Nel 2020, ha raggiunto una media di circa € 2,8 per kg. Rimane comunque elevato rispetto ai livelli storici.

Prezzi TiO₂ (€ per tonnellata)



Fonte: ICIS

I costi delle materie prime per le attività di impregnazione rappresentano circa un terzo dei ricavi; due terzi per il settore della carta decorativa

In qualche misura, l'evoluzione dei prezzi delle materie prime influisce solo sui tempi di redditività. Gli aumenti dei prezzi impatteranno con un certo ritardo, così come il calo dei prezzi. Tutti i concorrenti di NDT subiscono lo stesso impatto, ed è improbabile che vi sia una sostituzione del prodotto nel breve termine. Chiaramente, in una prospettiva più a lungo termine, qualora i prezzi dovessero aumentare in maniera sproporzionata, ciò potrebbe determinare un impatto strutturale sulla domanda di carta decorativa, ma non ci aspettiamo un cambiamento di tale portata.

Nelle tabelle seguenti viene indicata l'incidenza del costo delle materie prime sui ricavi nel settore carta.

Cartiere di Guarcino, costo delle materie prime in % dei ricavi

	2017	2018	2019
Cellulosa	21%	21%	14%
TiO ₂	37%	32%	30%
Altro	9%	9%	17%
Cartiere di Guarcino	67%	63%	61%

Fonte: Neodecortech

Alla fine del primo semestre 2018, il 90% degli aumenti di prezzo dal 2017 è stato trasferito ai clienti NDT. La società ha scelto di non trasferire tutti gli aumenti di prezzo, grazie ai miglioramenti significativi registrati nella produttività, non volendo sottoporre i clienti primari a una pressione eccessiva. L'impatto del calo del prezzo del TiO₂ è ben evidente, in quanto è sceso dal 37% dei ricavi nel 2017 al 32% nel 2018 e al 30% nel 2019.

Tale flessione nel 2019 ha visto la percentuale di pasta di cellulosa scendere al 14% nel 2019 e la percentuale di TiO₂ al 30%, con le materie prime che rappresentano il 61% dei ricavi.

Per quanto riguarda l'attività di stampa decorativa, l'impatto del prezzo delle materie prime è stato piuttosto neutro, con un costo complessivo dei materiali che si è mantenuto stabile al 56% dei ricavi. In 1H19, tale dato è salito al 57%, con l'entrata in funzione dell'attività dei laminati.

Neodecortech: costo delle materie prime in % dei ricavi

	2017	2018	2019
Resine	11%	10%	10%
Inchiostri	4%	3%	3%
PVC	4%	4%	3%
Carta grezza	35%	34%	29%
Laminato	0%	2%	7%
Altro	1%	3%	2%
Neodecortech	54%	56%	56%

Fonte: Neodecortech

Costi dell'energia

Per il settore della produzione di energia elettrica, il quadro non è così chiaro. NDT è passata dall'utilizzo di olio di palma nel 2015 all'impiego di olio di sego. L'olio di sego è molto meno volatile grazie agli incentivi statali, che variano in base all'attuale prezzo dell'energia. Bio Energia Guarcino riceve ulteriori incentivi se utilizza grassi animali approvati e a basso impatto ambientale.

NDT utilizza poco meno della metà dell'energia elettrica prodotta da Bio Energia Guarcino; se aumenta il prezzo dell'energia elettrica, il gruppo trarrà beneficio dalle vendite di energia elettrica alla rete, sebbene tale aumento verrebbe in parte compensato da una diminuzione degli incentivi.

Nel 2018, Bio Energia ha prodotto il 27% di energia in più per un costo approssimativamente identico a quello dei grassi animali, e ulteriori efficienze nel 2019 hanno visto un aumento dell'8% della produzione di energia elettrica e un aumento dei costi del combustibile inferiore al 4%.

Settori di attività

NDT è attiva in tre settori: stampa e impregnazione, produzione di carta decorativa e produzione di energia elettrica.

Stampa e impregnazione (Confalonieri)

L'attività più importante è quella di stampa e impregnazione

Il più importante dei tre settori di NDT è rappresentato dalla stampa e dall'impregnazione di carte decorative. L'attività ha sede a Filago, Bergamo, circa 50 km a nord-est di Milano, sotto il marchio Confalonieri. L'impianto realizza 51 prodotti, suddivisi in quattro categorie principali, con oltre 900 tipologie di decori differenti:

- ▶ stampa decorativa;
- ▶ finish foil;
- ▶ film melamminico; e
- ▶ PPF (Plastic Printed Film) e PPLF (Plastic Printed Laminated Film) per il settore LVT (Luxury Vinyl Tiles).

La parte più cospicua – la stampa decorativa – produce carte stampate di alta qualità destinate ai produttori di pannelli a base lignea. Le carte stampate riproducono fedelmente le superfici naturali, quali legno o pietra, e sono fissate a un pannello a base lignea, come truciolare o MDF. Si tratta, in effetti, di un rivestimento artificiale moderno, a costi molto più contenuti. Tali soluzioni vengono utilizzate nell'industria del mobile e delle pavimentazioni.

Il film melamminico è una carta decorativa stampata, impregnata di resina melamminica. Ciò conferisce alla superficie la resistenza ai graffi o ai danni causati da eventuali sostanze chimiche. Anch'esso viene venduto ai produttori di mobili e pavimenti.

Il finish foil è un ulteriore passo avanti e cerca di replicare non solo l'aspetto dei materiali naturali, ma anche la percezione tattile.

I PPF e PPLF per LVT producono ancora una volta l'aspetto di materiali naturali ma, invece di essere stampati su carta, vengono stampati su un supporto plastico. Realizzati originariamente ed esclusivamente su PVC, NDT ha sviluppato un prodotto a base di film in polipropilene e polietilene, con un impatto ambientale molto inferiore. Gli LVT sono utilizzati principalmente nelle pavimentazioni, ma anche su alcune superfici verticali.

Laminati, sotto il marchio TEXTE

Le vendite di PPLF consoliderebbero la posizione di NDT come uno dei leader a livello europeo nel mercato dei laminati

Nel settembre 2018, NDT ha acquisito il ramo d'azienda di Corbetta, società appartenente all'azionista di riferimento di NDT, il Gruppo Valentini. La società è specializzata nella produzione di laminati CPL. Corbetta ha realizzato un fatturato di circa € 8 milioni in FY17, con un margine EBITDA leggermente positivo. I ricavi FY18 raggiungono € 2,6 milioni, mentre l'EBITDA si attesta a € 0,7 milioni. Il corrispettivo, comprensivo dell'indebitamento assunto con il ramo d'azienda, è stato pari a circa € 2,5 milioni.

A inizio 2020, NDT ha avviato la piena produzione di laminati in formato larghezza di 142 cm (oltre ai tradizionali 130 cm di larghezza). Le dimensioni maggiori le consentono di rifornire il mercato dei piani da cucina.

PPF & PPLF, sotto il marchio PLANA

Nel 2015, NDT ha esteso l'attività dalla stampa esclusivamente su carta alla stampa su film plastico: sia i film plastici stampati (PPF) che i film plastici stampati laminati (PPLF) per piastrelle in vinile di lusso (LVT).

Oltre allo stabilimento di produzione di laminati di Casoli di Atri, presso lo stabilimento di Filago è possibile laminare il PPF con un film plastico trasparente per ottenere un film composito che, una volta goffrato e laccato, produce PPLF. Il nuovo prodotto è stato lanciato nel gennaio 2019 e consente ai produttori di pavimentazioni, che non fanno tuttora parte a pieno titolo della catena produttiva LVT, di accedere al mercato dei pavimenti vinilici di fascia alta.

Con ulteriori investimenti in un impianto più grande a fine 2019, che dovrebbe essere completato entro marzo 2020, NDT sarà in grado di servire non solo i mercati della pavimentazione, ma anche l'utilizzo verticale (ad es. porte) e i veicoli da diporto (ad es. roulotte).

NDT pone grandi aspettative nelle vendite di PPLF, in quanto consoliderebbe la sua posizione di leader a livello europeo in questo nuovo segmento di mercato, caratterizzato da una crescita a due cifre e da margini consistenti.

Il processo

Un elemento importante nell'approccio al business da parte di NDT è l'investimento in R&S. La società sviluppa i propri prodotti, realizzando costantemente nuovi design e lavorando a stretto contatto con la propria clientela. Questo aiuta la società anche nello sviluppo di nuovi prodotti, quali il PPLF.

Come per qualsiasi attività di design, la moda riveste un ruolo importante. NDT partecipa a importanti fiere internazionali e il suo retaggio italiano costituisce un evidente vantaggio nel mondo del design.

Una volta ultimato, il disegno viene trasferito su cilindri di stampa utilizzati nel processo a rotocalco; solitamente vengono adoperati tre cilindri per motivo. Ciascun cilindro costa diverse migliaia di euro e NDT ne possiede oltre 3.000. L'incisione dei cilindri è una delle poche operazioni che NDT esternalizza. Si tratta di un processo di precisione, necessario per fornire l'alta qualità dell'immagine richiesta nella stampa decorativa. Il costo del disegno e del cilindro comporta che, per risultare conveniente dal punto di vista economico, ogni tiratura deve essere molto prolungata o ripetuta con regolarità.

NDT utilizza stampanti digitali per produrre nuovi campioni o pannelli singoli.

Vi sono sette macchine da stampa di varia capacità e quattro linee di impregnazione. Ha una capacità produttiva annua di 18.000 tonnellate. Nel 2017, la produzione è stata di 7.750 tonnellate di carta e plastica stampate e 2.550 tonnellate di carta impregnata, pari a circa il 60% della capacità produttiva. All'aumentare delle vendite, il miglioramento dell'efficienza dovrebbe spingere i margini operativi verso l'alto.

Indicatori finanziari

Nel 2017, il settore ha registrato un fatturato di € 43,8 milioni, con un margine EBITDA del 12,9%. Nel 2018, il fatturato è salito a € 50,9 milioni, mentre l'EBITDA è cresciuto del 18% a € 6,7 milioni. L'incremento è stato trainato dall'apporto di Corbetta (consolidata per quattro mesi) e da maggiori vendite, in particolare di PPF (+44%) e della divisione core delle stampe decorative (+13%). Il 2019 si è rivelato un anno molto più sfidante.

Investimenti in R&S: approccio importante al business

NDT rileva che nei primi mesi del 2019 la totalità dei clienti nel mercato della stampa decorativa ha registrato un calo del fatturato a due cifre, per via dell'incertezza del contesto macroeconomico. Il fatturato complessivo del primo semestre flette del -8% (ex-Corbetta), mentre l'EBITDA scende a € 2,6 milioni, da € 3,6 milioni. Il secondo semestre ha mostrato qualche segnale di miglioramento con ricavi ex-Corbetta pressoché stabili, trainati da una forte performance nei servizi di impregnazione per conto terzi.

L'andamento positivo in 2H è proseguito fino all'inizio del 2020, prima dell'impatto del COVID-19. La chiusura dei principali impianti ha chiaramente impattato in maniera significativa sui ricavi e sulla redditività a livello di gruppo. All'inizio del secondo semestre, gli impianti erano di nuovo a pieno regime, con forti ordini per il mese di settembre.

NDT adotta un approccio coerente e di successo verso tali avversità, focalizzandosi sulle aree a maggior crescita di marginalità del PPF e del PPLF. Nella seconda metà del 2019, la società ha installato o ampliato le linee di produzione nello stabilimento di Filago; ha potenziato la linea di impregnazione; ha ampliato la linea di goffratura per PPLF; ha installato una linea di laccatura per i nuovi prodotti a bassa pressione EOS simili al prodotto TITAN (anti-impronta), che ha registrato una diffusione estremamente ampia. Queste sono le aree in cui NDT prevede una forte ripresa in 2H20 e nel prossimo anno.

Confalonieri: ricavi, EBITDA ed EBIT (1H20 vs. 1H19, €m)			
	1H'19	1H'20	Variazione
Ricavi	27,3	21,5	-21%
EBITDA	2,6	0,7	-72%
Margine EBITDA	9,6%	3,4%	-620bps
Ammortamenti	-1,3	-1,6	21%
EBIT	1,3	-0,9	n.s.

Fonte: Neodecortech

Carta decorativa (Cartiere di Guarcino)

Produce un'ampia gamma di carte decorative

Cartiere di Guarcino è situato a Guarcino, circa 100 km ad est di Roma. L'azienda conta 171 dipendenti e ha una capacità produttiva di 50.000 tonnellate all'anno. L'anno scorso ha prodotto 42.000 tonnellate di carta speciale. Per contestualizzare meglio, i due maggiori produttori europei di carta decorativa vantano una capacità di circa 190.000 tonnellate ciascuno.

L'azienda produce carte decorative per laminazione ad alta e bassa pressione, nonché per pavimenti. Realizza un'ampia gamma di carte decorative: carte base stampa, carte bilancianti, carte underlay, carte da bordatura e carte unicolori.

Ai fini di reporting, il prodotto è suddiviso in tre categorie:

- ▶ carte base;
- ▶ carte unicolori; e
- ▶ carte bilancianti.

Le carte base sono ciò che gli stampatori come NDT utilizzano per produrre i loro effetti di texture naturali. Hanno una superficie liscia e lucida, che meglio si adatta al processo di stampa nel sistema in rotocalco di alta qualità.

Le carte unicolori sono fogli monocromatici, non lucidi, ma opachi e a bassa porosità. Le carte vengono utilizzate dai laminatori per produrre pannelli ad alta e bassa pressione.

Le carte bilancianti, la parte più piccola dell'attività, sono di natura più industriale. Sono utilizzate sul lato inferiore dei laminati per pavimenti per compensare la tendenza dello strato di resina melamminica a restringersi man mano che si indurisce.

Il business della carta è, per sua natura, più che altro un prodotto di base, anche nel mercato di nicchia delle carte decorative. I margini EBITDA sono inevitabilmente più esigui, pari a circa il 9%. È inoltre un'attività ad alta intensità energetica e idrica. La società deve porre la massima attenzione per far sì che l'acqua che scorre attraverso i suoi impianti non risulti più inquinata di quando vi è entrata. I problemi di approvvigionamento idrico sorti nel novembre 2018 hanno provocato due settimane di mancata produzione in quell'esercizio.

Come per Confalonieri, il contesto economico non è stato particolarmente benigno nel 2019. Molti clienti hanno ritardato gli ordinativi in previsione di prezzi delle materie prime più deboli, che si traducono in prezzi della carta più bassi. I ricavi del primo semestre diminuiscono dell'11% ma, con il destoccaggio in gran parte terminato, la domanda è tornata a livelli più normali nel secondo semestre. Nel 2020, i ricavi (ante eliminazioni infragruppo) scendono del 23%, in quanto sia i clienti interni che quelli esterni hanno subito l'impatto del lockdown.

È di nuovo in funzione a pieno regime in 2H20.

Cartiere di Guarcino: ricavi, EBITDA ed EBIT (1H20 vs. 1H19, €m)

	1H'19	1H'20	Variazione
Ricavi	31,5	24,2	-23%
EBITDA	2,3	2,6	13%
Margine EBITDA	7,4%	10,9%	350bps
Ammortamenti	-1,5	-1,7	16%
EBIT	0,8	0,9	9%

Fonte: Neodecortech

La fornitura captive di Bio Energia Guarcino è fondamentale per la sostenibilità commerciale della cartiera

Produzione di energia elettrica (Bio Energia Guarcino)

Bio Energia Guarcino produce energia elettrica e termica a zero emissioni di CO₂ tramite l'utilizzo di tre motori diesel endotermici alimentati da olio di sego. Ha una capacità produttiva di nove tonnellate di vapore e 20 MWh. La produzione di carta richiede l'impiego di una grande quantità di energia, e il costo dell'energia elettrica in Italia è estremamente oneroso rispetto ad altri paesi produttori di carta; pertanto, - la fornitura captive di Bio Energia Guarcino è fondamentale per la sostenibilità commerciale della cartiera.

La società stima un risparmio di quasi € 5 milioni l'anno grazie alla gestione della propria centrale elettrica, che rappresenterebbe il costo aggiuntivo per l'acquisto di energia elettrica dalla rete.

Nel primo semestre del 2017, sulla centrale ha pesato un periodo di fermo produttivo. Da allora le operazioni sono riprese a pieno regime. Nel 2018, ha prodotto 140.000 MWh, con un aumento del 27% rispetto al 2017. A fronte di un minor costo del carburante, l'EBITDA aumenta del 30% a € 5,7 milioni. Nel 2019 ha prodotto 151.000 MWh, in crescita dell'8%; con maggiori costi di input e minori incentivi, l'EBITDA scende a € 4,6 milioni.

Nel primo semestre 2020, la centrale ha operato ininterrottamente e i ricavi sono cresciuti del 5,6%, nonostante il calo dei prezzi dell'energia.

A inizio 2019, i prezzi dell'energia erano nettamente più elevati (67,65 €/MWh), ma il prezzo è sceso per tutto il primo semestre e ha oscillato intorno ai 50 €/MWh nel corso del secondo semestre. I prezzi dell'energia sono stati nettamente inferiori nel primo semestre 2020, scendendo ad un minimo di 22 €/MWh e con una media inferiore di oltre 20 €/MWh per tutto il semestre. Prevediamo un nuovo aumento degli incentivi nel 2020.

Sviluppi futuri

NDT ha tre piani di investimento specifici per il futuro:

- ▶ Il primo riguarda un investimento di € 10 milioni per apportare migliorie agli impianti. La società mira a migliorare la capacità produttiva della sua cartiera, riducendo la variabilità di peso e di dimensioni della carta. Intende inoltre migliorarne la planarità e stampabilità.
- ▶ In secondo luogo, la società intende investire € 15 milioni nell'internazionalizzazione, non per trasferire la produzione all'estero, bensì per incrementare la propria attività di vendita sul mercato internazionale. L'investimento verrebbe utilizzato per rafforzare la rete di vendita e nell'acquisizione di piccole realtà locali, che potrebbero aumentare la propria penetrazione sui mercati internazionali. L'area di riferimento è la Germania. La società mira inoltre ad espandersi in mercati quali Turchia, Russia e Nord e Sud America. Le acquisizioni verrebbero pagate con un mix di contanti e azioni.
- ▶ Infine, ulteriore obiettivo è la valorizzazione delle proprie capacità di stampa. La società intende investire € 10 milioni nella stampa digitale e nella laminazione PPF. Nel comparto della stampa digitale è alla ricerca di metodi per rendere commerciabili i piccoli lotti di stampa ed espandere il proprio portafoglio prodotti.

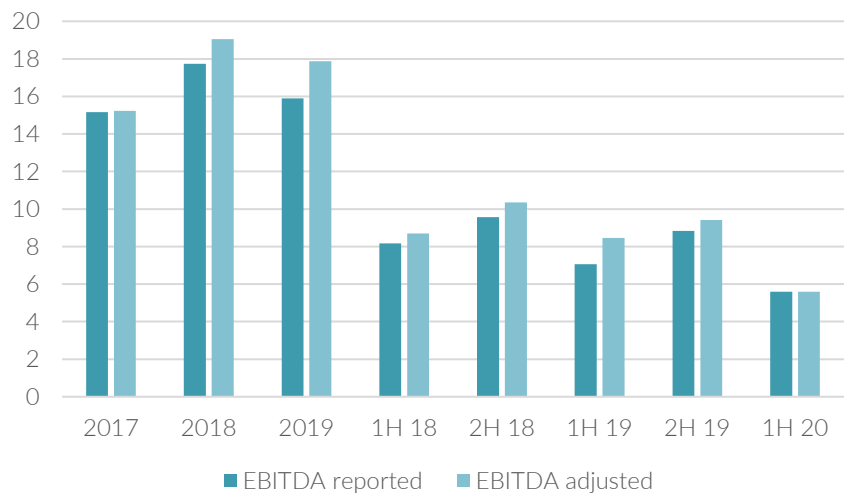
Dati economico-finanziari

NDT può ritenersi una new entry in Borsa, essendo approdata sul mercato italiano AIM nel settembre 2017.

NDT opera nella sua configurazione attuale solo dal giugno 2017, dopo l'acquisizione da parte di Confalonieri della cartiera (Cartiere di Guarcino) e dell'attività di produzione di energia (Bio Energia Guarcino), con la nuova denominazione di Neodecortech in vista dell'IPO nel settembre 2017. I dati formali del gruppo includono quindi solo la cartiera e la centrale elettrica per sei mesi del 2017.

La società apporta alcune rettifiche all'EBITDA e all'utile netto per meglio rappresentare l'andamento sottostante del gruppo.

Neodecortech: EBITDA, complessivo e rettificato, 2017-1H20 (€m)



Fonte: Hardman & Co Research

Le rettifiche del 2017 comprendono rapporti commerciali con un fornitore che hanno generato proventi per € 0,65 milioni, sopravvenienze attive per € 0,3 milioni e costi capitalizzati per servizi generali per € 0,4 milioni, che rappresentano la quota parte dei costi capitalizzati per R&S relativi a Cartiere di Guarcino. Le rettifiche per oneri straordinari nel 2017 includono sopravvenienze passive per € 1,2 milioni, esodi incentivati per € 0,1 milioni e risarcimenti verso clienti per € 0,2 milioni.

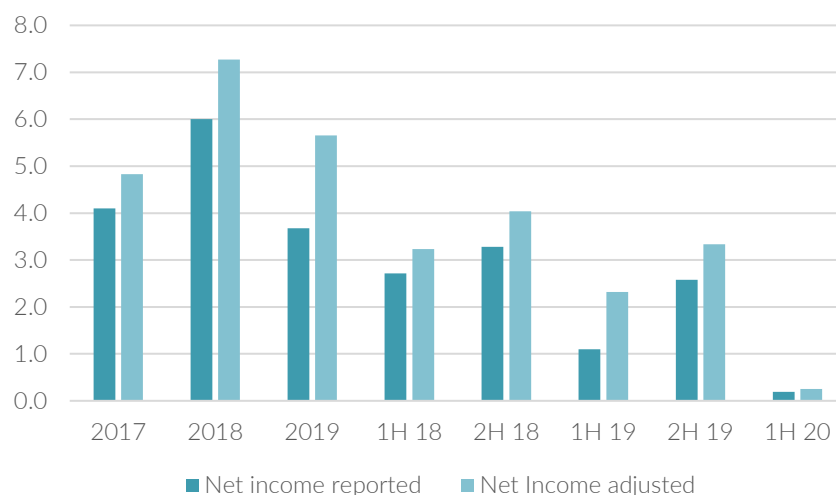
Per il 2018, le principali rettifiche riguardano i costi derivanti dall'IPO (600k) e l'accantonamento per stock grant (€700k). Tali rettifiche sono state riproposte nel 2019, con stock grant per € 975k nel periodo e ulteriori € 1,0 milione in costi IPO, oltre ai costi aggiuntivi per il passaggio al MTA.

Nel 2020, le rettifiche si sono in gran parte annullate a vicenda. I costi del passaggio al Mercato Principale (€ 0,7 milioni), e gli accantonamenti per fondi welfare personale costituiti una tantum per l'emergenza COVID-19 (€ 0,5 milioni) vengono compensati dal rilascio del fondo di stock grant (€ 1,2 milioni), dovuto al mancato raggiungimento del target del prezzo del titolo.

Le stesse rettifiche hanno un impatto sull'utile netto. Una volta chiarite le cifre, i progressi che sta compiendo la società, prima dell'impatto di COVID-19, diventano più evidenti. A fronte della battuta d'arresto registrata nel 2019 in un contesto di mercato molto complesso, il miglioramento nel secondo semestre è stato marcato.

Ci aspettiamo un miglioramento analogo da parte della società nella seconda metà del 2020.

Neodecortech: utile netto, complessivo e rettificato, 2017-1H20 (€m)



Fonte: Hardman & Co Research

Previsioni

Per il 2020 nel complesso prevediamo: un calo dei ricavi nel settore della carta di circa il 12%; risultati indicativamente piatti per Bio Energia Guarcino; ricavi per Confalonieri in calo del 14%.

Manteniamo pressoché costante l'ipotesi di margine EBITDA per quanto riguarda la carta nella seconda metà del semestre (circa 11%), e prevediamo un lieve calo dell'energia, nonostante incentivi più elevati, ma prezzi dell'energia notevolmente inferiori. Vediamo un sostanziale miglioramento nel secondo semestre del margine relativo alla carta decorativa stampata, col manifestarsi dei vantaggi in termini di capacità produttiva. Man mano che si passa ai prodotti a più alto margine, vediamo i margini ritornare al 10% in FY21.

La quota di ammortamento diminuisce a € 8,0 milioni nel 2020E, superiore ancora ai circa € 5 milioni in investimenti normali che la società prevede di effettuare per la manutenzione dell'impianto.

Ipotizziamo un abbassamento dell'aliquota d'imposta al 15% nel 2020, per poi tornare a un più normale 21% circa l'anno successivo.

Non sono previste rettifiche ai piani di stock grant nel 2020 e nel 2021.

Tutti i piani di investimento di NDT non potevano essere finanziati con la sola liquidità generata internamente. Le acquisizioni possono essere finanziate con nuove azioni e la società ha la facoltà di aumentare il capitale sociale fino a un massimo di € 10 milioni. Ha inoltre emesso un warrant gratuito per ogni azione. Quattro warrant possono essere convertiti in un'azione al prezzo di € 4 ciascuna. Essendo "out of the money", non sono inclusi nei nostri calcoli dell'EPS.

Previsioni settoriali					
Chiusura esercizio Dic (€m)	2017	2018	2019	2020E	2021E
<i>Ricavi</i>					
Neodecortech	43,8	50,9	56,5	49,7	55,6
Cartiere di Guarcino	56,4	50,8	47,0	40,4	43,7
Bio Energia Guarcino	23,2	29,2	29,5	29,5	32,5
Altro	4,0	2,6	2,9	4,4	4,2
Totale	127,5	133,5	135,9	124,0	136,0
<i>Crescita</i>					
Neodecortech		16,1%	10,9%	-12,0%	12,0%
Cartiere di Guarcino		-10,0%	-7,5%	-14,0%	8,0%
Bio Energia Guarcino		25,8%	0,9%	0,0%	10,0%
Totale		4,6%	1,7%	-8,7%	9,7%
<i>EBITDA (rettificato)</i>					
Neodecortech	5,6	6,7	5,4	2,9	5,6
Cartiere di Guarcino	5,1	6,1	5,9	5,8	6,8
Bio Energia Guarcino	4,4	5,7	4,6	4,3	4,6
Altro	0,0	-0,5			
Totale	15,2	18,0	15,9	13,0	17,0
rettifica	0,1	1,1	2,0	0,0	
EBITDA rettificato	15,2	19,0	17,9	13,0	17,0
<i>Margine EBITDA</i>					
Neodecortech	12,9%	13,1%	9,5%	5,9%	10,0%
Cartiere di Guarcino	7,6%	9,3%	9,7%	11,0%	12,0%
Bio Energia Guarcino	16,7%	18,3%	14,5%	13,5%	13,3%
Altro					
Totale	11,9%	13,4%	11,6%	10,5%	12,5%

Fonte: Hardman & Co Research

Prospetti contabili

Conto economico					
Chiusura esercizio Dic (€m)	2017	2018	2019	2020E	2021E
Ricavi	127,5	133,5	135,9	124,0	136,0
Costi operativi	-112,3	-115,8	-120,0	-111,0	-119,0
EBITDA complessivo	15,2	17,7	15,9	13,0	17,0
Ammortamenti	-6,3	-7,2	-8,8	-8,0	-8,6
Svalutazione	-0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
EBIT	7,9	10,6	7,1	5,0	8,4
Oneri finanziari netti	-2,7	-3,0	-1,9	-3,0	-2,2
Utile ante imposte	5,2	7,6	5,2	2,0	6,2
Imposte	-1,1	-1,6	-1,2	-0,3	-1,3
Utile netto complessivo	4,1	6,0	4,0	1,7	4,9
Utile netto rettificato	4,8	7,3	5,7	1,7	4,9
N. azioni (m)	13,1	13,1	13,1	13,4	13,5
N. azioni interamente diluito (m)	13,3	13,5	13,6	13,8	13,8
EPS statuari (€)	0,31	0,46	0,30	0,13	0,36
EPS rettificato (€) interamente diluito	0,36	0,54	0,41	0,12	0,36
DPS (€)	0,110	0,153	0,145	0,10	0,11
Margine utile lordo	11,7%	13,4%	11,6%	10,5%	12,5%
Margine EBIT	6,1%	7,9%	5,2%	4,0%	6,2%
Aliquota d'imposta	22%	21%	24%	15%	21%
Crescita dei ricavi	12%	3%	3%	-9%	10%
Crescita dell'EBITDA	-3%	18%	-11%	-18%	31%
Crescita dell'utile ante imposte	-13%	47%	-32%	-61%	210%

Fonte: Hardman & Co Research

Rendiconto finanziario					
Chiusura esercizio Dic (€m)	2017	2018	2019	2020E	2021E
EBITDA complessivo	15,2	17,7	15,9	13,0	17,0
Capitale circolante	-2,6	0,0	-1,9	1,1	-2,5
Capex	-7,6	-7,7	-7,7	-5,0	-6,0
Altro	-3,1	0,5	0,3	0,0	0,0
Free cash flow operativo	1,9	10,5	6,6	9,1	8,5
Alienazioni			2,4		
Imposte	-0,8	-0,3	-0,7	-0,3	-1,3
Interessi	-1,8	-1,7	-1,5	-3,0	-2,2
Dividendi	-1,0	-2,0	-2,0	-1,9	-1,5
Patrimonio netto	11,4	-0,1	-0,2	-0,2	
Indebitamento	-3,1	-6,2	-7,6	10,0	
Flusso di cassa netto	6,6	0,2	-3,0	13,7	3,5

Fonte: Hardman & Co Research

Stato patrimoniale					
@ 31 Dic (€m)	2017	2018	2019	2020E	2021E
Immobili, impianti e macchinari	72,6	76,7	78,9	80,0	82,0
Avviamento	1,3				
Attività immateriali	3,3	3,5	2,9	2,9	2,9
Altre attività non correnti	3,7	3,9	2,0	4,1	4,1
Immobilizzazioni	80,9	84,0	83,7	87,0	89,0
Crediti commerciali	26,3	24,1	19,2	18,6	20,4
Rimanenze	32,1	35,9	39,1	36,1	39,6
Altri crediti correnti	7,8	5,8	4,9	5,0	5,0
Cassa e mezzi equivalenti	6,1	6,5	3,5	2,1	5,6
Attivo circolante	72,3	72,3	66,8	61,8	70,6
Totale attività	153,2	156,3	150,5	148,8	159,6
Debiti commerciali	-33,6	-33,2	-31,3	-28,6	-31,4
Altri debiti	-3,6	-4,3	-4,7	-5,0	-5,0
Debiti tributari	-1,2	-1,9	-0,5	-0,5	-0,5
Indebitamento	-22,0	-22,7	-20,5	-13,5	-13,5
Passività correnti	-60,5	-62,0	-57,0	-47,6	-50,3
Fondi di quiescenza	-2,9	-2,9	-2,9	-2,9	-2,9
Altri accantonamenti	-0,5	-0,7	-0,9	-0,9	-0,9
Passività per imposte differite	-3,5	-4,3	-4,4	-4,4	-4,4
Debito a lungo termine	-31,8	-27,9	-23,6	-30,6	-30,6
Passività non correnti	-38,7	-35,7	-31,8	-38,8	-38,8
Totale passività	-99,2	-97,7	-88,8	-86,4	-89,1
Attività nette	54,0	58,6	61,7	62,4	70,4
Capitale sociale	16,2	16,2	16,2	17,4	17,4
Riserve	37,8	42,4	45,5	45,0	53,0
Totale patrimonio netto	54,0	58,6	61,7	62,4	70,4
Valore netto contabile per azione (€)	4,1	4,5	4,7	4,76	5,4
Indebitamento netto	-46,9	-44,0	-40,5	-42,0	-38,4
Debito/patrimonio netto	87%	75%	66%	67%	55%

Fonte: Hardman & Co Research

Valutazione

La metodologia di valutazione più semplice è il confronto tra imprese affini...

La metodologia di valutazione più semplice è quella di confrontare la valutazione della società con imprese quotate affini. Nel caso di NDT, esistono imprese affini, ma sostanzialmente di dimensioni maggiori e inevitabilmente, quantunque le operazioni siano simili, esse non sono identiche. Le due imprese più affini, a nostro avviso, sono Ahlstrom-Munksjö, quotata in Finlandia, e Surteco, quotata in Germania. La prima è produttrice di carta speciale, ma non stampatrice, e appena il 16% circa del suo fatturato è generato da carte decorative. La seconda realizza fogli decorativi su carta e plastica. I multipli di valutazione sono riportati nella tabella seguente.

Il "Neodecortech @ value" è la valutazione al nostro valore centrale in base al metodo DCF di € 5,13 per azione, in calo rispetto al precedente € 5,19, riflettendo le nostre previsioni di riduzione dell'EBITDA per il 2020, ma con un rimbalzo repentino previsto per il 2021.

Confronto delle valutazioni tra imprese affini

Società	Quotazione (€)	Mkt cap (€m)	EV (€m)	EV/EBITDA 2020E (x)	EV/EBITDA 2021E (x)	P/E 2020E (x)	P/E 2021E (x)	Crescita 2020/19E	Crescita 2021/20E
Neodecortech	2,60	35	77	5,9	4,5	21,1	7,3	-70%	188%
Neodecortech @ value	5,13	67	109	8,4	6,4	39,4	13,7	-70%	188%
Ahlstrom-Munksjö	14,6	1.673	2.562	8,2	7,7	52,0	19,4	n.s.	167%
Surteco	21,1	327	494	7,2	6,4	21,0	14,3	-24%	47%

Fonte: Hardman & Co Research; sulla base delle quotazioni al 08/09/20

NDT tratta con uno sconto di circa il 36% sulla media dei multipli 2021 EV/EBITDA delle imprese affini e ancor più sui multipli P/E. Parte può essere ragionevolmente attribuito alla minore liquidità delle azioni e alle dimensioni del business in senso lato, e la valutazione al nostro valore centrale in base al metodo DCF sembra essere più prossima a ciò che si può ritenere ragionevole. Ovviamente, le minori dimensioni offrono a NDT anche la possibilità di crescere più rapidamente grazie alla capacità di muoversi con maggiore agilità.

DCF

...mentre la forma oggettiva è un DCF

La forma oggettiva di valutazione è il calcolo del valore attuale dei flussi di cassa (Discounted Cash Flow, DCF). Le problematiche con il metodo DCF sono ben note, in particolare l'enorme sensibilità sia ai tassi di crescita ipotizzati sia al tasso di attualizzazione utilizzato. Tendiamo ad adottare un'ipotesi centrale del 10% del costo del patrimonio netto e a valutare il capitale dell'azienda. Per il calcolo delle perpetuity, utilizziamo di norma anche un tasso di crescita nominale del 3%, equivalente a una stima prudente di lungo periodo della crescita nominale del PIL. Per NDT, ipotizziamo una crescita dei flussi di cassa tra il 2021 (il nostro ultimo anno di previsione) e il 2025 del 5% per il nostro caso centrale, ad eccezione del 2022, dove abbiamo ipotizzato una crescita del 10%, che riflette un ritorno verso condizioni più normali.

Valutazione DCF

€m	2018	2019	2020E	2021E	2022E	2023E	2024E	2025E
Ricavi	133,7	135,9	124,0	136,0	149,6	157,1	164,9	173,2
EBITDA (complessivo)	18,0	15,9	13,0	17,0	18,7	19,7	20,6	21,7
Capitale circolante	0,0	-1,9	1,1	-2,5	-2,8	-2,9	-3,1	-3,2
Capex	-7,7	-7,7	-5,0	-6,0	-7,0	-7,4	-7,7	-8,1
Imposte	-0,3	-0,7	-0,3	-1,3	-1,4	-1,5	-1,6	-1,7
Flusso di cassa netto	10,0	5,6	8,8	7,2	7,5	7,9	8,3	8,7
Fattore di attualizzazione	10%	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6
Flussi di cassa attualizzati				6,7	6,3	6,0	5,8	5,5

Fonte: Hardman & Co Research

Sommatoria DCF

Componenti di valore	€m
2020-25E	30,3
dal 2026E in poi	81,0
Totale	111,3
meno l'indebitamento netto fine 2020E	-42,0
Valore del capitale	69,3
Valore del capitale per azione (€)	5,13

Fonte: Hardman & Co Research

La nostra valutazione centrale in base al metodo DCF è pari a € 5,13

Il nostro range di valori previsti, in base al metodo DCF, dà un valore compreso tra € 3,02 e € 8,71 per azione, con un valore centrale, ad un tasso di crescita a medio termine del 5% e utilizzando il nostro tasso di attualizzazione del 10%, di € 5,13.

Tabella sensitività DCF

Tasso di attualizzazione/crescita a medio termine	3%	4%	5%	6%
8%	7,86	8,14	8,42	8,71
10%	4,75	4,94	5,13	5,33
12%	3,02	3,16	3,31	3,45

Fonte: Hardman & Co Research

Infine, si segnala che la nostra stima del valore contabile della società per il 2020 è pari a € 4,68 per azione e che il costo di sostituzione delle attività è sostanzialmente più elevato.

Rischi

Oltre ai normali rischi commerciali, i quattro rischi chiave che osserviamo per NDT sono la congiuntura economica, i prezzi delle materie prime, la concorrenza cinese e la condizione di socio di minoranza. Una grave recrudescenza del COVID-19 produrrà altresì un impatto negativo sull'attività societaria e, in particolare, su quella dei propri clienti.

- ▶ La società è evidentemente esposta al ciclo economico, e una decisa flessione, soprattutto nel settore delle costruzioni renderebbe le nostre previsioni difficilmente realizzabili. L'indebitamento di NDT è ben strutturato e, a nostro avviso, non dovrebbero esserci problemi nell'ipotesi di una recessione di breve durata.
- ▶ I prezzi delle materie prime, come notato poc'anzi, dovrebbero rappresentare unicamente un problema di tempistica sulla redditività, dato che la movimentazione dei prezzi viene trasferita in entrambe le direzioni. Tuttavia, nell'ipotesi di aumento sostenuto dei prezzi, i prodotti NDT potrebbero essere soggetti a sostituzione.
- ▶ La Cina è il principale produttore di carta decorativa, con circa la metà dell'output totale a livello globale. Attualmente, la sua produzione tende ad essere di qualità inferiore e viene assorbita prevalentemente dal mercato interno. In futuro, una diminuzione della domanda e/o un salto di qualità potrebbero rendere la Cina un concorrente più forte per i produttori dell'Europa occidentale.
- ▶ Gli azionisti di NDT devono rammentare di essere azionisti di minoranza; la famiglia Valentini controlla oggi il 62% del capitale azionario, avendo ceduto 1,2 milioni di azioni al prezzo di € 3,40 in ottobre 2019.

Disclaimer

Hardman & Co provides professional independent research services and all information used in the publication of this report has been compiled from publicly available sources that are believed to be reliable. However, no guarantee, warranty or representation, express or implied, can be given by Hardman & Co as to the accuracy, adequacy or completeness of the information contained in this research and they are not responsible for any errors or omissions or results obtained from use of such information. Neither Hardman & Co, nor any affiliates, officers, directors or employees accept any liability or responsibility in respect of the information which is subject to change without notice and may only be correct at the stated date of their issue, except in the case of gross negligence, fraud or wilful misconduct. In no event will Hardman & Co, its affiliates or any such parties be liable to you for any direct, special, indirect, consequential, incidental damages or any other damages of any kind even if Hardman & Co has been advised of the possibility thereof.

This research has been prepared purely for information purposes, and nothing in this report should be construed as an offer, or the solicitation of an offer, to buy or sell any security, product, service or investment. The research reflects the objective views of the analyst(s) named on the front page and does not constitute investment advice. However, the companies or legal entities covered in this research may pay us a fixed fee in order for this research to be made available. A full list of companies or legal entities that have paid us for coverage within the past 12 months can be viewed at <http://www.hardmanandco.com/legals/research-disclosures>. Hardman may provide other investment banking services to the companies or legal entities mentioned in this report.

Hardman & Co has a personal dealing policy which restricts staff and consultants' dealing in shares, bonds or other related instruments of companies or legal entities which pay Hardman & Co for any services, including research. No Hardman & Co staff, consultants or officers are employed or engaged by the companies or legal entities covered by this document in any capacity other than through Hardman & Co.

Hardman & Co does not buy or sell shares, either for their own account or for other parties and neither do they undertake investment business. We may provide investment banking services to corporate clients. Hardman & Co does not make recommendations. Accordingly, they do not publish records of their past recommendations. Where a Fair Value price is given in a research note, such as a DCF or peer comparison, this is the theoretical result of a study of a range of possible outcomes, and not a forecast of a likely share price. Hardman & Co may publish further notes on these securities, companies and legal entities but has no scheduled commitment and may cease to follow these securities, companies and legal entities without notice.

The information provided in this document is not intended for distribution to, or use by, any person or entity in any jurisdiction or country where such distribution or use would be contrary to law or regulation or which would subject Hardman & Co or its affiliates to any registration requirement within such jurisdiction or country.

Some or all alternative investments may not be suitable for certain investors. Investments in small and mid-cap corporations and foreign entities are speculative and involve a high degree of risk. An investor could lose all or a substantial amount of his or her investment. Investments may be leveraged and performance may be volatile; they may have high fees and expenses that reduce returns. Securities or legal entities mentioned in this document may not be suitable or appropriate for all investors. Where this document refers to a particular tax treatment, the tax treatment will depend on each investor's particular circumstances and may be subject to future change. Each investor's particular needs, investment objectives and financial situation were not taken into account in the preparation of this document and the material contained herein. Each investor must make his or her own independent decisions and obtain their own independent advice regarding any information, projects, securities, tax treatment or financial instruments mentioned herein. The fact that Hardman & Co has made available through this document various information constitutes neither a recommendation to enter into a particular transaction nor a representation that any financial instrument is suitable or appropriate for you. Each investor should consider whether an investment strategy of the purchase or sale of any product or security is appropriate for them in the light of their investment needs, objectives and financial circumstances.

This document constitutes a 'financial promotion' for the purposes of section 21 Financial Services and Markets Act 2000 (United Kingdom) ('FSMA') and accordingly has been approved by Capital Markets Strategy Ltd which is authorised and regulated by the Financial Conduct Authority (FCA).

No part of this document may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, mechanical, photocopying, recording or otherwise, without prior permission from Hardman & Co. By accepting this document, the recipient agrees to be bound by the limitations set out in this notice. This notice shall be governed and construed in accordance with English law. Hardman Research Ltd, trading as Hardman & Co, is an appointed representative of Capital Markets Strategy Ltd and is authorised and regulated by the FCA under registration number 600843. Hardman Research Ltd is registered at Companies House with number 8256259.

In the event of there being a difference in meaning between the Italian and English versions of this note, the English version shall take precedence.

(Disclaimer Version 8 – Effective from August 2018)

Status of Hardman & Co's research under MiFID II

Some professional investors, who are subject to the new MiFID II rules from 3rd January 2018, may be unclear about the status of Hardman & Co research and, specifically, whether it can be accepted without a commercial arrangement. Hardman & Co's research is paid for by the companies, legal entities and issuers about which we write and, as such, falls within the scope of 'minor non-monetary benefits', as defined in the Markets in Financial Instruments Directive II.

In particular, Article 12(3) of the Directive states: 'The following benefits shall qualify as acceptable minor non-monetary benefits only if they are: (b) 'written material from a third party that is commissioned and paid for by a corporate issuer or potential issuer to promote a new issuance by the company, or where the third party firm is contractually engaged and paid by the issuer to produce such material on an ongoing basis, provided that the relationship is clearly disclosed in the material and that the material is made available at the same time to any investment firms wishing to receive it or to the general public...'

The fact that Hardman & Co is commissioned to write the research is disclosed in the disclaimer, and the research is widely available.

The full detail is on page 26 of the full directive, which can be accessed here: <http://ec.europa.eu/finance/docs/level-2-measures/mifid-delegated-regulation-2016-2031.pdf>

In addition, it should be noted that MiFID II's main aim is to ensure transparency in the relationship between fund managers and brokers/suppliers, and eliminate what is termed 'inducement', whereby free research is provided to fund managers to encourage them to deal with the broker. Hardman & Co is not inducing the reader of our research to trade through us, since we do not deal in any security or legal entity.

