# LAVIOSA MINERALS 20





# "L'innovazione si fonda sulla capacità di essere trasgressivi."

"Innovation is based on the ability to be transgressive."

Umberto Veronesi

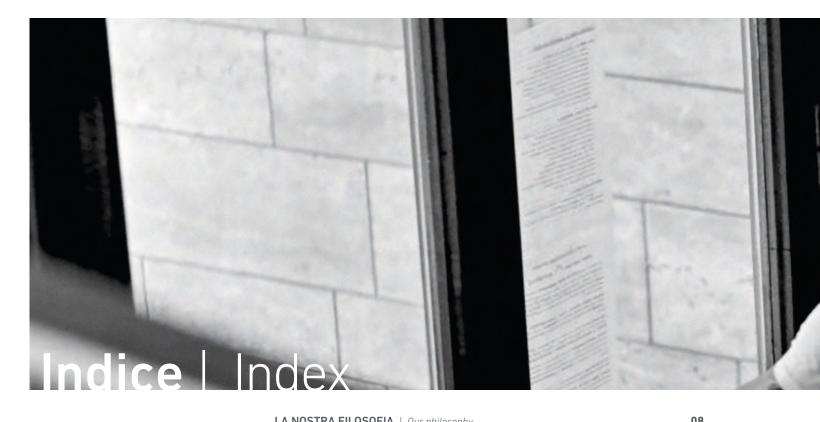
Direttore scientifico dell'Istituto Europeo dell'Oncologia e fondatore della Fondazione Umberto Veronesi

Italian oncologist, scientific director of the European Institute of Oncology and founder of the Umberto Veronesi Foundation

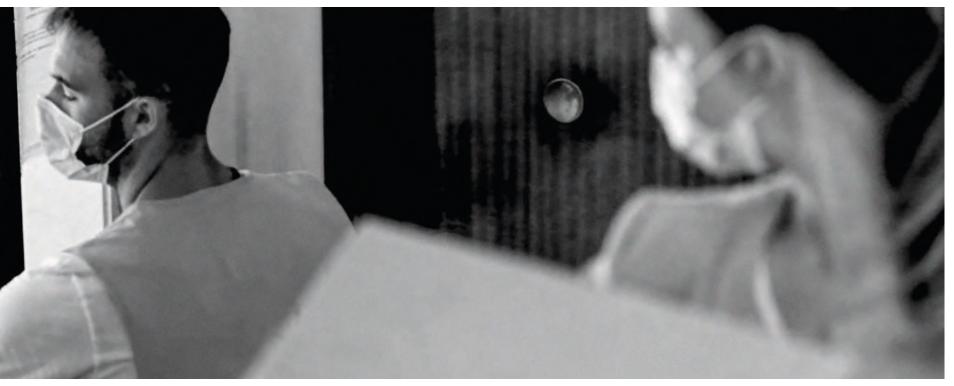


20

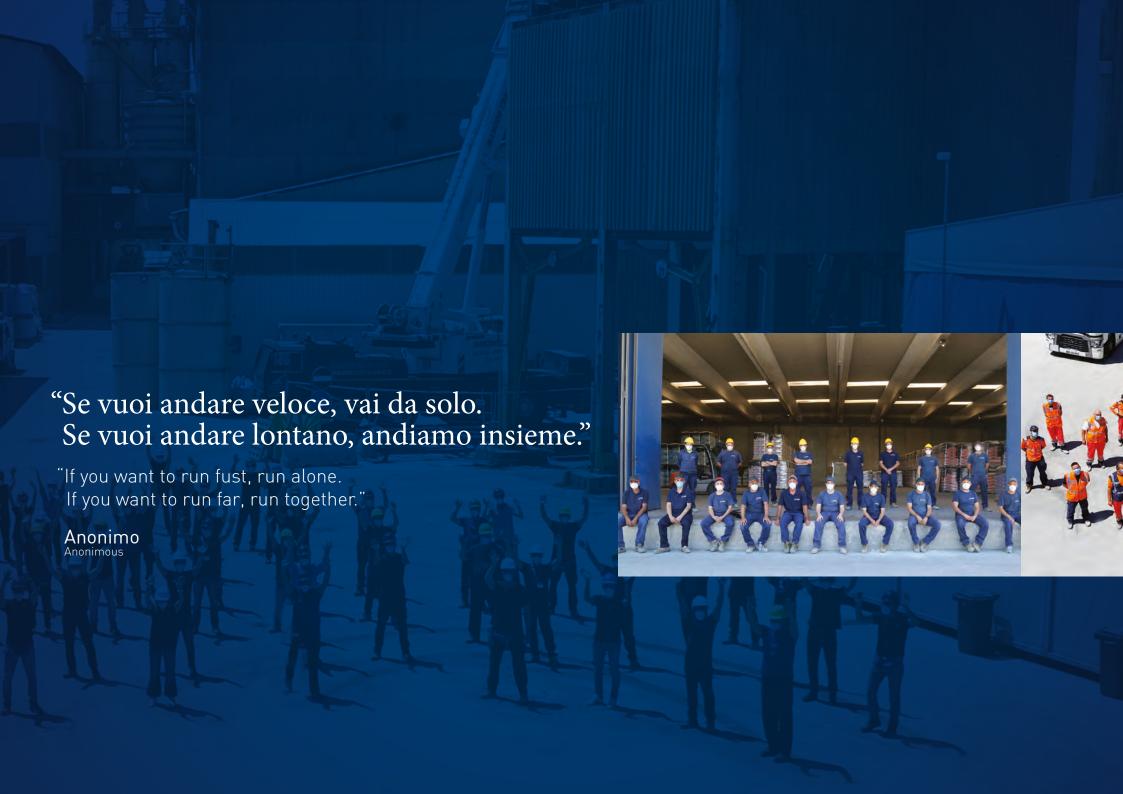




LA NUSTRA FILUSUFIA   Our philosophy	Uō
LA NOSTRA VISIONE, MISSION E VALORI   Vision, Mission and Values	09
INTERVISTA AL PRESIDENTE&AD   President&CEO Interview	10
TAVOLA ROTONDA: AD E DIRETTORI BU   Round Table: CEO and BU directors	13



SOSTENIBILITÀ D'IMPRESA   Corporate Responsibility	19	MANAGEMENT REPORTS   Management Reports	37
ETICA, SOCIALITÀ, AMBIENTE E SICUREZZA   Ethics, Sociality, Environment&Safety	20	BU Industrial Addictives	38
AMBIENTE&ECONOMIA CIRCOLARE   Environment&Green	21	BU Pet Care	42
SALUTE E SICUREZZA   H&S	22	BU Construction Technologies	46
FONDAZIONE CARLO LAVIOSA   Carlo Laviosa Foundation	23		
		CARLO LAVIOSA SRL   Carlo Laviosa Srl	50
REPORT ECONOMICO-FINANZIARIO   Economic&Finance Report 2020	27	TERMINAL RINFUSI DEL MEDITERRANEO SRL	52
STRUTTURA SOCIETARIA   Company Structure	32	RISULTATI FINALI 2020   Final Results 2020	56
STRUTTURA ORGANIZZATIVA LCM   Organizational Chart LCM	36		













## LA NOSTRA FILOSOFIA

# Our Philosophy

Siamo un'azienda familiare da quattro generazioni che si ispira a criteri e valori manageriali avendo come linee guida l'etica, la tradizione che guarda all'innovazione, il rispetto per ciò che ci circonda e per le persone. Abbiamo, innata in noi, una giusta dose di ambizione e siamo guidati da passione, coraggio, curiosità e immaginazione. Crediamo nel lavoro e nella conoscenza condivisa tra persone con idee, punti di forza e background culturali diversi che operano in un ambiente di rispetto e fiducia reciproca.

Nel nostro quotidiano operiamo tenendo costantemente a nostro riferimento tre pietre miliari:

- Responsabilità Sociale
- Cura ed attenzione per l'Ambiente
- Innovazione.

Riteniamo che sia importante lavorare bene piuttosto che lavorare molto.



We are a fourth-generation family Company inspired by managerial criteria and values, driven by **ethics**, **traditional vision** looking to **innovation**, **respect** for what surrounds us and for **people**.

We have an innate dose of ambition and we are guided by **passion**, **courage**, **curiosity** and **imagination**. We believe in the work and knowledge shared between people with different **ideas**, **strengths** and **cultural backgrounds** working in a contest of mutual respect and trust.

In our daily activities we constantly keep three milestones in our reference:

- Social Responsibility
- Environment Care
- Innovation.

We believe that it is important to work well rather than to work hard.



#### Integrità

Siamo fermamente convinti che lo sviluppo condiviso e continuo possa esistere solo in un contesto in cui le relazioni con tutti i nostri interlocutori si basino su onestà, rispetto reciproco e trasparenza.

#### Integrity

We are firmly convinced that shared and continuos development can only exist in a context where relations with all of our stakeholders are based on honesty, mutual respect and transparency.

#### Innovazione

"L'innovazione distingue il Leader da chi è obbligato a rincorrere". Per questo motivo stiamo continuamente indicando la via verso la ricerca e lo sviluppo di soluzioni innovative, sia di prodotto che di processo, per assicurare massima qulità ed efficienza rispondendo positivamente agli stimoli dei clienti. Possiamo dunque affermare con orgoglio che, anno dopo anno, una significativa porzione dei nostri utili viene efficacemente investita nell'innovazione continua.

#### Innovation

"Innovation distinguishes a leader from a follower." For that reason we are constantly driving our organization to research and develop innovative solutions both processes and products to ensure maximum quality and efficiency in giving positive feedback to our customers. We can proudly affirm that, year after year, a significant portion of our profits is invested in continuous innovation.

#### Sostenibilità

**Tutto** ciò che facciamo e **ovunque** lo facciamo, dall'estrazione mineraria, al trasporto ed alla lavorazione dei minerali alla fase di ripristino ambientale, è realizzato nel pieno rispetto dell'ambiente e tutelando la salute e la sicurezza dei nostri collaboratori e delle persone che vivono vicino alle nostre miniere e impianti.

#### Condivisione

Siamo pienamente impegnati nella condivisione dei nostri valori etici, con spirito di partecipazione, coinvolgendo tutte le persone che lavorano con noi, ma anche le persone e le aziende che lavorano nella nostra catena di produzione e distribuzione.

# Vision, Mission & Values

#### Sustainability

**Everything** we do and **wherever** we do, from the mining, transport and processing of the minerals to the environmental rehabilitation phase, is carried out with full respect for environment and protecting the health and safety of our collaborators and people living close to our mines and plants.

#### Sharing

We are fully committed to the sharing of our ethical values, with a spirit of participation, involving all the people working with us but also people and companies working in our production and distribution chain.











# INTERVISTA AL PRESIDENTE&AD

Il Gruppo Laviosa si pone costantemente l'obiettivo di proporre soluzioni innovative che migliorino le prestazioni di prodotto dei propri clienti e, allo stesso tempo, di creare valore per i propri collaboratori e stakeholder, sulla base del rispetto e della trasparenza. La prospettiva fondante è quella della crescita condivisa. Abbiamo chiesto a Giovanni Laviosa, CEO del Gruppo, di raccontarci in prima persona i risultati del 2020.

Mr. Laviosa, Lei ha gestito l'azienda negli ultimi anni di acquisizioni e successi: quali pensa possano essere le direttrici strategiche per permettere al Gruppo di consolidare il proprio percorso di crescita?

Non esiste una ricetta valida per ogni stagione. Noi siamo semplicemente convinti che nessuna posizione possa essere data per scontata e acquisita. Il successo e i percorsi di crescita sono frutto della capacità di essere attenti e dinamici, abbandonando, a qualsiasi livello, le zone di comfort..

# Quali sono gli elementi di rischio che lei vede nel medio termine e quali le opportunità maggiori?

Il rischio maggiore è quello di non riuscire a trovare persone dotate del giusto grado di passione e del giusto stile gestionale da poter coinvolgere nei nostri progetti. La migliore opportunità che intravedo oggi è quella di sviluppare la nostra presenza geografica in alcuni Paesi che ritengo strategici per il futuro del nostro settore.

L'azienda è cresciuta molto sia da un punto di vista dimensionale che in termini di volumi e fatturato: Lei ritiene che il processo di crescita ed internazionalizzazione si sia concluso o intravede altri sviluppi?

lo parto da una banale, ma ormai assodata considerazione. Al di là degli aspetti socio-politici, che non voglio assolutamente affrontare in questa sede, nel mondo delle imprese non può esistere la "decrescita felice" e neanche il mantenimento dello status quo di lungo periodo.

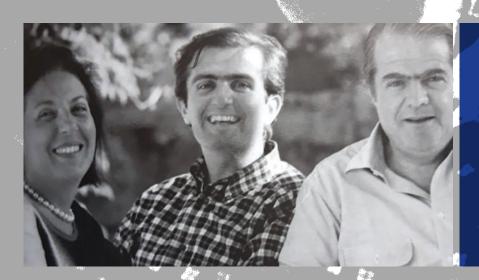
Voglio dire che un'Azienda è obbligata a crescere, magari anche diversificando, ma deve farlo per sua stessa natura. Nel mondo delle imprese chi decide di non crescere, decide, nel contempo, di decrescere.

Come ormai noto, molte aziende italiane sono state acquisite da grandi gruppi internazionali. Perché Lei non ha mai ceduto alle lusinghe dei grandi players esteri e perché, in controtendenza, è andato ad investire anche all'estero, facendo di Laviosa una multinazionale italiana?

Ho sempre vissuto l'Azienda come un perpetuo divenire: un'azienda familiare è, prima di tutto, trasferimento di valori etici e morali; non potrei pensare ad un'azienda gestita solo su base economico-finanziaria, quindi solo "testa" e niente "cuore". Come è stato per mio padre prima di me, avere i figli che lavorano in Azienda è, di per sé, il miglior fattore di convincimento ad operare per mantenere una gestione diretta.

Oggi fare impresa è molto complicato e dare futuro alle imprese familiari lo è ancora di più, ma quando ti accorgi che i Valori che hai cercato di trasferire negli anni a chi gestirà il Futuro, sono stati recepiti, ebbene in quel caso, non ti verrà mai in mente di vendere al miglior offerente.

Giovanni Laviosa Presidente&CEO



# President & CEO Interview

The Laviosa Group constantly aims to propose innovative solutions that improve its customers' product performance and, at the same time, create value for its collaborators and stakeholders, based on respect and transparency.

The founding perspective is that of shared growth.

We asked Giovanni Laviosa, CEO of the Group, to comment the results of 2020.



Mr. Laviosa, you have managed the company in recent years of acquisitions and successes, what strategic guidelines do you think can be adopted to allow the Group to consolidate its growth path?

There is no valid formula for every season, we are simply convinced that we cannot take some positions for granted and acquired; success and growth paths are the result of the ability to be attentive and dynamic, abandoning, at any level, comfort zones.

# What are the risk elements that you see in the medium term and what are the greatest opportunities?

The greatest risk is that we will not be able to find people with the right degree of passion and management style to involve in our projects; the best opportunity I see today is to develop our geographical presence in some countries that I consider strategic for the future of our sector.

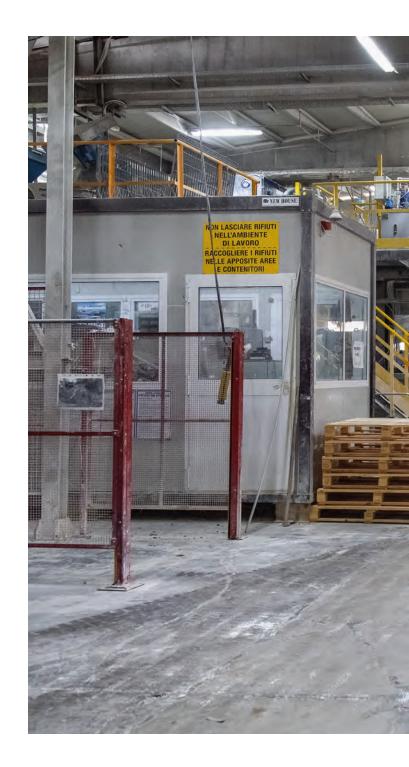
The company has grown a lot both in terms of size and in terms of volumes and turnover, do you believe that the process of growth and internationalization has ended or do you see other developments?

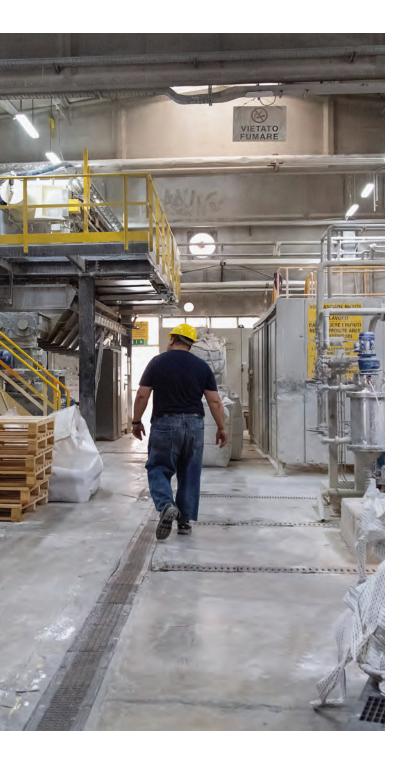
I am from a banal but now established consideration, over and above the socio-political aspects that I do not want to address here, there can be no 'happy degrowth' in the business world, nor can there be the maintenance of the long-term status quo. I want to say that a company is obliged to grow, perhaps even diversifying, but it must do so by its very nature, in the world of companies those who decide not to grow, decide, at the same time, to decrease.

As you now know, many Italian companies have now been acquired by large international groups, because you have never succumbed to the flattery of the great foreign players and because, in contrast, you have gone to invest abroad by making Laviosa an Italian multinational?

I have always considered the Company as a perpetual becoming, a family business is first of all a transfer of ethical and moral values, I could not think of a company managed only on an economic-financial basis, therefore only "head" and no "heart". As it was for my father before me, having next generation who work inside the Company is, in itself, the best factor of conviction to work to maintain a direct management. Today, doing business is very complicated and giving a future to family businesses is even more complicated, but when you realize that the Values you have tried to transfer over the years to those who will manage the Future, have been taken on board, well then, you will never think of selling to the highest bidder.

Giovanni Laviosa
President&CEO





# TAVOLA ROTONDA: AD & DIRETTORI BU

Laviosa è un gruppo italiano di respiro internazionale la natura stessa del business fa si che l'Azienda sia presente su molti mercati diversi, ciascuno per il proprio settore intravede oggi ulteriori opportunità di crescita o anche di diversificazione?

Nel contesto Industrial Additives non intravedo, al momento, particolari opportunità di diversificazione riguardo al mercato, in quanto siamo già presenti su molti settori, alcuni già maturi, altri in cui ci siamo affacciati più recentemente e che sono da considerarsi ancora in via di sviluppo.

Vedo invece stimolanti opportunità riguardo alla differenziazione geografica dei nostri siti di produzione, che ci consentirà di essere più vicini ai mercati in crescita, quali ad esempio India o la Cina,



dove i volumi di vendita legati al settore Foundry o Coating potranno crescere in modo interessante e permetterci una maggiore penetrazione commerciale e una fidelizzazione dei clienti, grazie a una localizzazione maggiormente strategica.

Questo tipo di scelta, inoltre, permetterebbe agli impianti italiani di concentrarsi su produzioni più innovative e di alto valore seguendo, o meglio ancora indirizzando, alcuni mercati strategicamente interessanti.

**Elena Menicagli** BU Industrial Additives

# **LAVIOSA**MINERALS



Crescita e diversificazione sono da sempre linee guide imprescindibili per la nostra azienda. Per quanto riguarda i settori di mercato che fanno riferimento alle Construction Technologies, vedo opportunità nel settore della vendita di minerali con additivi, per lo scavo meccanizzato e per la impermeabilizzazione.

L'obiettivo è, tra l'altro, di creare delle opportunità nel settore della disidratazione dei fanghi e della trasformazione in nuovo materia-le riciclato, seguendo i più recenti dettami della Circular Economy. Stiamo inoltre consolidando il nostro sviluppo geografico in India e nei mercati dell'Estremo Oriente e sfruttiamo i nostri impianti nazionali per offrire al mercato prodotti a maggiore valore aggiunto e tecnologicamente più avanzati, come ad esempio quelli ad alta resistenza alle acque saline e alla contaminazione da idrocarburi.

Umberto Laviosa

BU Construction Technologies

Sicuramente sì. Il mercato del Pet Care, in particolare il segmento igiene, è cresciuto molto per effetto della pandemia, e ritengo che nei prossimi anni la crescita del mercato sarà trainata da prodotti premium, naturali e sicuri per la salute del proprio animale. Il pro-



prietario del Pet è sempre più informato, e la scelta d'acquisto che ne scaturisce è una scelta consapevole. La crescita della nostra divisione sarà dunque guidata dalla capacità di saper interpretare questo trend dei mercati e tradurlo in nuovi prodotti, nonché dalla decisione di realizzare progetti strategici di investimento in Italia, Turchia e Francia, finalizzati all'ampliamento della capacità produttiva e alla produzione di prodotti innovativi, per arricchire la nostra attuale offerta di prodotti, non solo a base minerale.

Olimpia Laviosa BU Pet Care

Dopo aver attentamente ascoltato i BU Managers e consapevole che i temi affrontati e proposti sono all'ordine del giorno nei nostri comitati strategici, non posso che confermare convintamente le linee guida da loro espresse. Come ho già avuto modo di dire, se esiste un segreto del successo, che poi segreto non è, nel nostro settore di business è quello di essere sempre attenti e rapidi nel cercare nuove soluzioni, sia in termini di crescita dei mercati da servire, sia in termini di sviluppo dimensionale, il che spesso significa anche verticalizzazione nel contesto della filiera produttiva.

Giovanni Laviosa

President&CEO

La domanda è stata posta precedentemente al Presidente e CEO ma riteniamo che la vostra Vision sia altrettanto importante per il futuro del Gruppo: quali pensate possano essere le direttrici strategiche per permettere al Gruppo di consolidare il proprio percorso di crescita?

Ritengo che da questo punto di vista l'Azienda debba proseguire lungo il percorso, peraltro già avviato, delle produzioni ecosostenibili, con attenzione a tutta la filiera che va dal reperimento dei fattori produttivi con caratteristiche green, alla produzione e confezionamento, sino al settore della logistica dei trasporti. Dobbiamo avere uno sguardo attento sull'utilizzo di materiali ecocompatibili, perché il futuro premierà le aziende che sono state le prime ad adottare politiche ispirate al rispetto per l'ambiente.

Un altro aspetto strategico riguarda la diffusa maturazione di un vero spirito di appartenenza a un'azienda internazionale, che però non faccia mai venire meno la memoria della tradizione, le radici di un'azienda familiare, da sempre solidale e rispettosa dei territori in cui è insediata.

#### Elena Menicagli

BU Industrial Additives

L'individuazione di almeno una direttrice di sviluppo per le vendite, ad alto valore aggiunto per ciascuna delle Business Unit del Gruppo e/o per ogni settore di mercato su cui siamo presenti, è compito fondamentale adesso e anche per gli anni a venire. Nella BU Construction Technologies, ad esempio, stiamo riflettendo sul fattore strategico rappresentato dalla possibilità di verticalizzare il processo internalizzando la produzione di alcune componenti, che al momento formuliamo esternamente e che stanno assumendo importante rilievo in termini di fatturato. Una valida alternativa, sempre in tema di M&A, potrebbe essere quella di adottare politiche di integrazione all'interno della filiera, acquisendo partecipazioni in aziende fornitrici, per garantire una partnership più consolidata e consapevole.

**Umberto Laviosa** 

BU Construction Technologies

La capacità da parte dell'azienda di controllare il processo produttivo "from mine to market" è una linea strategica di sviluppo fondamentale per diversi motivi. Fra questi l'accesso, e la disponibilità, a materie prime qualitativamente stabili nel tempo e la possibilità di fare innovazione, mettendo a punto prodotti che rispondano a determinate esigenze di mercato, tramite il controllo della materia prima e del processo. Fondamentale perseguire in tutti i nostri comportamenti il concetto di economia circolare, che sempre di più farà parte delle nostre vite e del nostro modo di fare impresa.

Olimpia Laviosa

**BU Pet Care** 

In questo contesto ciò che mi sento di aggiungere o meglio di consigliare ai Responsabili di Business è: "Osate di piu".

Voi vivete un momento di obiettivi quotidiani, settimanali e mensili da raggiungere.

Ogni tanto permettetevi uno spazio di riflessione, lasciate una porzione alla vostra sensibilità e alla vostra interpretazione, per pensare fuori dagli schemi, mettete a latere l'obiettivo impellente e usate quella parte di voi che si apre all'inventiva e vi permette di osare, perché spesso è l'irrazionalità che permette alla razionalità di essere vincente.

Giovanni Laviosa

President&CEO

Focalizzandovi sul vostro settore di riferimento ma anche con una visione più ampia del business, quale ruolo svolge il "fattore umano" per lo sviluppo ulteriore del Gruppo? Ritenete che il mercato, in questo momento, offra risorse adeguatamente preparate per affrontare le sfide internazionali?

I giovani che abbiamo in azienda e quelli che, in generale, ci è capitato di incontrare, sono certamente persone preparate e motivate ad accettare le sfide che il mondo del lavoro oggi richiede. Quello che dobbiamo fare, da parte nostra, è renderci "interessanti" per

loro, fornendo una visione di sviluppo nel medio termine e prospettando, in base ad attitudini e risultati, dei percorsi di crescita che non siano solo di natura economica, ma anche e soprattutto di crescita professionale e di responsabilità. Al tempo stesso dobbiamo prestare attenzione al nostro Patrimonio di risorse umane, consolidato nel tempo, perché sono l'esperienza e le competenze di queste colleghe e di questi colleghi che debbono garantire entusiasmo e supporto per gli anni a venire.

Elena Menicagli

**BU Industrial Additives** 

Il patrimonio umano è fondamentale per continuare a sostenere lo sviluppo aziendale, sia in senso generale che per la Business Unit che ho l'onore di rappresentare. Mi sento di affermare che, localmente, sia in Italia che in India, siamo stati capaci di costruire dei gruppi di lavoro eterogenei, trasversali ed efficaci. La nostra missione, dunque, dovrà essere volta alla continua offerta di percorsi di crescita e sviluppo sia collettivi che individuali per non disperdere, anzi incrementare progressivamente, il livello di knowhow e specializzazione. Vorrei inoltre fare un focus sul fatto che, in ogni caso, il fattore umano e professionale interno all'azienda rappresenta solo una percentuale delle risorse e delle competenze necessarie al raggiungimento degli obiettivi. Dati i vari campi di applicazioni, le diverse tecnologie necessarie per mantenere alti livelli di qualità del prodotto e del servizio al cliente, l'impiego di idonee risorse anche esterne all'azienda, diventa un fattore chiave e strategico, da monitorare continuamente.

Umberto Laviosa

**BU Construction Technologies** 

Il fattore umano è la chiave del successo di un'impresa e non è una frase fatta.

L'azienda è fatta di persone: lavorare in team, saper mettere in discussione lo status quo, essere coraggiosi.

Le competenze si acquisiscono nel tempo e si trasformano in professionalità. Le professionalità sono sempre più iper specializzate.

Ritengo però fondamentale non perdere mai la visione d'insieme e saper contestualizzare sempre. La grande sfida di un'azienda e di un responsabile è quella essere in grado di raccontare una "progetto di vita aziendale" che sappia motivare le persone, "portarle a bordo", e credere in un determinato sviluppo, perché in sintonia con il proprio set valoriale e le ambizioni personali. Non si può dare il massimo se non si trova un senso in quello che si fa.

Olimpia Laviosa

**BU Pet Care** 

Concluderei dicendo che la sfida più importante e il lavoro più difficile per il Manager moderno è quello di saper scegliere persone dotate di passione e di un adeguato stile gestionale, che con le loro competenze lo aiutino a raggiungere gli obiettivi. Quindi un Manager è bravo se riesce a trovare e a motivare le persone e a considerare una grande fortuna il fatto che alcune siano più brave, potenzialmente, anche del Manager stesso. La sfida è lì e in quel momento, i talenti vanno valorizzati e messi nelle condizioni (anche) di cambiare il modo di pensare in azienda. Questo, devo dire, è difficile da porre in atto, ma è il vero segreto del successo di un'azienda e un Manager dovrebbe sempre tenerlo a mente. Noi abbiamo una grande attenzione alla gestione delle persone, anche perché dobbiamo per forza di cose, avere una gestione molto dinamica, il contesto cambia, l'azienda si sviluppa, alcune persone cambiano, quindi non esiste un algoritmo universalmente valido, nel senso che ti devi approcciare alle persone in funzione dei diversi momenti della vita aziendale e anche della vita personale.

Giovanni Laviosa

President&CEO



# Round table: CEO & BU director

Laviosa is an International Italian industrial group with international vision, the same nature of the business makes the Company present in many different markets, each one for his/her own business sector today sees further opportunities for growth or even diversification?

In the Industrial Additives sector, I don't see any particular opportunities for diversification concerning the market at the moment; I mean that we are already present in many sectors, some already mature, others in which we have appeared more recently and which are still to be considered developing. On the contrary, I see exciting opportunities for geographical diversification of our production sites, which will allow us to be closer to growing markets, such as India or China, where sales volumes directly connected to the Foundry or Coating sector can grow in an interesting way and allow us greater commercial penetration and customer loyalty, thanks to a more strategic localization. This type of choice would also allow Italian plants to focus on more innovative and high-value productions following, or even better by addressing, some strategically interesting markets.

Elena Menicagli BU Industrial Additives Growth and diversification have always been essential guidelines for our company. Concerning market sectors that refer to Construction Technologies, I can see opportunities in the field of the sale of minerals with additives, for mechanized excavation and for waterproofing. The aim is, among the other, to create opportunities in the sector of sludge dehydration and transformation into new recycled material, following the latest dictates of the Circular Economy. We are also consolidating our geographical development in India and in markets in the Far East and using our national plants to offer the market products with greater added value and more technologically advanced, such as those with high resistance to salt water and hydrocarbon contamination.

Umberto Laviosa

BU Construction Technologies

No doubt about that. The Pet Care market, in particular the hygiene segment, has grown a lot as a consequence of the pandemic and I believe that, in the coming years, the growth of the market will be driven by premium, natural and safe products for the health of our pet. Pet's owners are increasingly informed and the purchase choice that comes with it is a conscious choice. The growth of our division will therefore be guided by the ability to interpret this market trend and translate it into new products, as well as by the decision to carry out strategic investment projects in Italy, Turkey and France, aimed at expanding production capacity and producing innovative products to enrich our current offer of products, maybe not only mineral-based.

Olimpia Laviosa
BU Pet Care

Listening carefully to our BU Managers and aware that the issues addressed and proposed are on the agenda in our strategic committees, I can only confirm firmly the guidelines they have expressed. As already said, if there is a secret, which is not secret in our business sector, it is to always be careful and quick in looking for new solutions both in terms of growth of the markets to be served and in terms of dimensional development that often also means verticalization in the context of the production chain.

Giovanni Laviosa
President&CEO

The same question was asked previously to the Chairman and CEO but we believe that your Vision is just as important for the future of the Group: what do you think the strategic guidelines can be to allow the Group to consolidate its growth path?

I believe that from this point of view the Company must continue along the path, moreover already started, of eco-sustainable productions, with attention to the entire supply chain that goes from looking for production factors with green characteristics, to production and packaging, up to the transport logistics sector. We must take a close look at the use of environment-friendly materials, because the future will reward companies that were the first to adopt policies inspired by respect for the environment. Another strategic aspect concerns the widespread maturation of a true spirit of belonging to an international company, but which never loses the memory of tradition, the roots of a family business, always supportive and respectful of the territories in which it is established, fail.

Elena Menicagli BU Industrial Additives The identification of at least one development way for high value-added sales for each one of the Group's Business Units and/or for every market sector on which we are present, is a fundamental task now and also for the years to come. In BU Construction Technologies, for example, we are studying the strategic factor represented by the possibility of verticalizing the process by internalizing the production of some components, which we currently formulate externally and which are taking on important importance in terms of turnover. A valid alternative, also in the field of M&A, could be to adopt integration policies within the supply chain, acquiring stakes in supplying companies, to ensure a more consolidated and conscious partnership.

Umberto Laviosa

BU Construction Technologies

The company's ability to control the "from mine to market" business process is a fundamental strategic line of development for several reasons. These include access and availability to raw materials that are qualitatively stable over time and the possibility of innovation, developing products that meet certain market needs, through the control of the raw material and the process. It is essential to pursue, in all of ours "way to act", the concept of circular economy, which will increasingly be part of our lives and our way of doing business.

Elena Menicagli BU Industrial Additives





In this context, what I would like to add or rather advise Business Unit Managers is: "Dare more". You live a moment of daily, weekly and monthly goals to achieve. Every now and then allow yourself a space for reflection, leave a portion to your sensitivity and interpretation to think outside the box, put aside the urgent goal and use that part of you that opens up to inventiveness and allows

you to dare, because it is often irrationality that allows rationality

Giovanni Laviosa
President&CEO

Focusing on your reference sector but also with a broader view of the business, what role does the "human factor" play for the further development of the Group? Do you believe that the market is currently offering adequately prepared resources to meet international challenges?

The "Youngs" who are collaborating with us and those we have met are certainly people who are prepared and motivated to accept the challenges that the world of work requires today.

What we must do, for our part, is to make ourselves "interesting" to them, providing a vision of development in the medium term and proposing, basing on attitudes and results, growth paths that are not only of an economic nature, but also and above all

of professional growth and responsibility. At the same time, we must pay attention to our human resources which has already been consolidated, because it is the experience and skills of these colleagues that must guarantee enthusiasm and support for the years to come.

Elena Menicagli

BU Industrial Additives

Human Capital is a fundamental miles stone to continue to support business development, both in a general sense and for the Business Unit that I have the honor to represent. I would like to say that, locally, both in Italy and in India, we have been able to build heterogeneous, transversal and effective working groups. Our mission, therefore, must be aimed at the continuous offer of paths of growth and development both collective and individual in order not to lose, indeed progressively increase, the level of know-how and specialization. I would also like to focus on the fact that, in any case, the human and professional factor within the company represents only a percentage of the resources and skills necessary to achieve the objectives.

Given the various fields of applications, the different technologies necessary to maintain high levels of product quality and customer service, the use of suitable resources even outside the company, becomes a key and strategic factor, to be monitored continuously.

Umberto Laviosa

BU Construction Technologies

"Human factor" is the key to a company's success and it is not a platitude. The company is made up of people: working in teams,

knowing how to question the status quo, being brave. Skills are acquired over time and are transformed into professionalism. The professionalism is increasingly hyper specialized. However, I believe it is essential never to lose the overall vision and always know how to contextualize. The great challenge of a company and a manager is to be able to tell a "corporate life project" that knows how to motivate people, "bring them on board", and believe in a certain development, because in harmony with their own value set and personal ambitions. You can't give your best if you don't find a meaning in what you do.

Olimpia Laviosa BU Pet Care

I would conclude by saying that the most important challenge and the most difficult job for the modern Manager is to be able to choose people with passion and adequate management style who, with their skills, help him to achieve the goals. So a Manager is good if he can find and motivate people and consider a great fortune that some of his/her collaborators are potentially, even better than him/herself. The challenge is there and at that moment, talents must be valued and put in a position (also) to change the way of thinking in the company. This, let me say, is difficult to implement but it is the real secret of a company's success and a Manager should always keep that in mind. We have a great attention to people management also because we strongly need to have a very dynamic management, the context changes, the company develops, some people change so there is no universally valid algorithm, in the sense that you have to approach people in functions of different moments of business life and also of personal life.

> Giovanni Laviosa President&CEO

to be winning.



### LAVIOSA Sostenibilità D'Impresa | Corporate Responsability

La nostra Visione di impresa socialmente responsabile ci porta a sviluppare azioni e relazioni per quanto possibile innovative riguardanti alcuni degli aspetti di:

#### Etica

Favorire il rispetto dei diritti umani e dei lavoratori, investire sulla motivazione e la professionalità dei dipendenti, avere una supply chain che coinvolga solo fornitori responsabili, adozione di modelli di buona gestione amministrativa, trasparenza e lotta alla corruzione;

#### Socialità

Azioni di solidarietà e integrazione sociale, partnership di marketing sociale, dialogo con gli stakeholders, sostegno a organizzazioni no profit, promozione dello sviluppo del territorio, integrazione nel tessuto economico locale, multiculturalità;

#### Ambiente e sicurezza:

Progetti di miglioramento delle condizioni ambientali e di sicurezza del lavoro limitando l'impatto negativo delle proprie attività.

Laviosa vieta qualsiasi forma di discriminazione di genere, di razza, di religione, politica e culturale.

La nostra Azienda mostra anche un alto tasso di occupazione giovanile, grazie al fatto che la collaborazione con università e scuole superiori è divenuto un canale diretto per l'integrazione dei giovani che mirano al reclutamento diretto.

Our socially responsible corporate vision leads us to develop innovative actions and relationships as far as possible concerning some of the aspects of:

#### **Ethics**

Promoting respect for human rights and workers' rights, investing in motivation and the professionality of the dependent, to have a supply chain that involves only responsible suppliers, adoption of models of good administrative management, transparency and fight to corruption;

#### Sociality

Solidarity and social integration actions, social marketing partnerships, dialogue with stakeholders, support to non-profit organisations, promotion of regional development, integration into the local economic fabric, multiculturalism:

#### **Environment and safety:**

Environmental and health improvement projects ensuring the safety of workers by limiting the negative impact of its activities.

Laviosa banned any form of gender, race, religion, political and cultural discrimination. Our Company shows also a very strong youth employment rate, where collaboration with the Universities and High schools is a direct channel for the integration of young people who aim at direct recruitment.





# "Credo che avere la terra e non rovinarla sia la più bella forma d'arte che si possa desiderare."

"I think having land and not ruining it is the most beautiful art that anybody could ever want."

**Andy Warhol** 

# **ENVIRONMENT&GREEN 2020**

Riteniamo che non sia più possibile fare impresa se non nel più assoluto rispetto dell'ambiente sia a livello locale che con una più ampia visione globale. Non è più sufficiente limitarsi al rispetto della normativa ambientale, per quanto stringente essa sia, nel piano annuo d'investimenti prevederemo anno dopo anno un congruo impegno dedicato alla green production ed all'economia circolare.

Abbiamo vissuto un anno di grandi cambiamenti, in cui gli equilibri lavorativi e il modo di vivere e pensare la società sono stati profondamenti modificati. Nonostante il difficile periodo Laviosa ha reagito con forza positiva, continuando a promuovere la diffusione delle tematiche a tutela dell'ambiente e di uno sviluppo sostenibile. Nel rispetto della normativa nazionale e comunitaria vigente e degli standard ISO14001, ha mantenuto ed assunto ogni idoneo strumento per garantire il continuo miglioramento e monitorare gli impatti ambientali delle proprie attività.

Nel 2020 sono stati portati a termine e sono state messe le basi per progetti finalizzati al recupero e rimpiego dei sottoprodotti/scarti di produzione, nell'ottica di una diminuzione dei rifiuti e di una circolarità della produzione.

We believe that it is no longer possible to do business except with absolute respect for the environment at local level and with a broader global vision. It is no longer enough to limit ourselves to compliance with environmental legislation, however stringent it may be, in the annual investment plan we will provide year after year for a proper commitment to green production and the circular economy.

We have experienced a year of great changes, in which the work balance and the way of living and thinking the society have been profoundly changed. Despite the difficult period, Laviosa has reacted with positive energy, continuing to promote environmental protection issues and sustainable development. In compliance with the national and community legislation and the ISO14001 standards, the company has maintained and adopted all the suitable tools to ensure continuous improvement and to monitor the environmental impact of its activities.

In 2020 some projects, aimed at the recovery and reuse of byproducts/production scraps, have been completed and the foundations for new projects have been set, with a view to a reduction in waste and a circularity of production.

## LAVIOSA Sostenibilità D'Impresa | Corporate Responsability

## SALUTE&SICUREZZA

Durante l'anno il Safety Team è stato impegnato nella gestione dell'emergenza Pandemica Internazionale. Questa ha portato allo sviluppo di nuovi protocolli e procedure per la gestione e contenimento del rischio biologico.

Nel 2020 il Gruppo Laviosa ha aumentato la guota destinata all'implementazione di progetti inerenti al miglioramento della sicurezza e degli ambienti di lavoro oltre che alla tutela dell'ambiente, portandola al 14,2% del totale degli investimenti.

Nel 2020 passato abbiamo avuto un aumento degli indici degli infortuni e dei giorni di lavoro persi, questi sono in parte dovuti all'emergenza COVID 19 che ha allungato i tempi di chiusura deali infortuni.

Come per gli anni passati, gran parte degli infortuni sono riconducibili a scivolamenti e cadute, questo a causa della particolarità dei prodotti da noi trattati. Le segnalazioni e analisi dei Near Miss, sia ambientali che di sicurezza, ci hanno permesso di mettere in atto interventi strutturali e operativi che ci porteranno ad una riduzione dei rischi residui relativi alle attività produttive.

Nonostante le restrizioni dovute all'Emergenza COVID 19, il piano di formazione per la sicurezza è stato portato a compimento e sviluppato il nuovo programma dei corsi per l'anno 2021.

Durante l'anno il nostro sistema di gestione integrato ha subito vari AUDIT, da parte di verificatori interni ed esterni, tutti quanti superati senza ricevere Non Conformità.

# H&S

During the year the Safety Team was engaged in the management of the International Pandemic emergency. This has led to the development of new protocols and procedures for biological risk management and containment.

In 2020, the Laviosa Group increased the share allocated to the implementation of projects related to the improvement of safety and working environments as well as the protection of the environment, bringing it to 14.2% of total investment.

In 2020 we have had an increase in the index of accidents and working days lost, these are partly due to the emergency COVID 19 that has extended the closing times of accidents.

As in previous years, most accidents can be attributed to slipping and falling, because of the particularity of the products we treat. The reports and analysis of the Near Miss, both environmental and safety, have allowed us to implement structural and operational interventions that will lead us to a reduction of residual risks related to production activities.

Despite the restrictions due to the emergency COVID 19, the training plan for safety was completed and developed the new program of courses for the year 2021.

During the year our integrated management system has undergone several AUDITS, by internal and external verifiers, all of them passed without receiving Non-conformity.





# FONDAZIONE CARLO LAVIOSA

Marzo 2020: l'Umanità si è pietrificata. Un male imprevisto, di natura ancora oggi sconosciuta e terribile ha costretto i nostri confini entro le mura domestiche, ha cancellato la vita sociale, ha chiuso teatri, cinema, musei, ogni spazio collettivo.

Quel male misterioso ha affidato il nostro sguardo e la nostra creatività ad uno schermo, nostra unica finestra sull'altrove.

Anche la Fondazione Carlo Laviosa si è fermata cancellando ogni programma, ogni capacità di dare un senso alla sua funzione di testimone, di volano di segni della cultura e del mondo del lavoro, finché .... un senso di sconfinata gratitudine per tutti coloro che ci permettevano di continuare comunque a vivere si è concretizzato nel concorso "Il lavoro a Livorno", nonostante l'emergenza sanitaria ancora incombente (25 maggio/30 giugno 2020). Questa terza edizione del nostro concorso Fotografia e mondo del lavoro è stata per forza di cose assolutamente speciale, limitata al territorio in cui viviamo e col carattere di archivio della memoria della pandemia che stavamo affrontando più che di competizione fotografica. Al fianco della Fondazione, come e più di sempre, il Comune di Livorno che ha messo a disposizione lo spazio aperto nel cuore della città, davanti ai Musei che hanno ospitato la mostra di Amedeo Modigliani dove le immagini del concorso, stampate su grandissimi pannelli fotografici, sono state esposte con grande successo dal 21 agosto al 20 novembre.

In contemporanea abbiamo allestito una mostra parallela delle fotografie del concorso per gli addetti ai lavori nella nuova galleria della Fondazione Carlo Laviosa di via della Posta.

Abbiamo poi voluto salutare l'estate con un segno di speranza e, nonostante le difficoltà organizzative imposte dal Covid, abbiamo sostenuto e promosso il Corriprimavera, storico evento sportivo di risonanza nazionale, che a settembre 2020 ha richiamato a Livorno podisti di tutte le età.



Il desiderio di condivisione e la capacità di innovazione anche nei linguaggi culturali e di comunicazione ha visto Laviosa Chimica Mineraria e Fondazione lavorare insieme (dicembre 2020 - febbraio 2021) alla realizzazione di Laviosa WinWall. Il progetto è nato dall'idea di utilizzare le immagini, realizzate da fotografi non professionisti all'interno della Laviosa durante un workshop con Letizia Battaglia, per pannellare il muro di cinta che doveva essere restaurato. L'installazione, terminata a fine marzo, ha creato un muro di finestre aperte sullo stabilimento, un perimetro fotografico che rende "trasparente" la vita dell'azienda e recupera alla gradevolezza estetica un'area urbana tradizionalmente degradata.

#### LAVIOSA MINERALS

#### Sostenibilità D'Impresa | Corporate Responsability

Laviosa WinWall abbatte simbolicamente il recinto della fabbrica e, in un momento in cui i contatti ci sono tragicamente preclusi, apre virtualmente l'azienda verso l'esterno, a fornire spunti su cosa accade "dentro" a chi percorre via Leonardo da Vinci, zona industriale di Livorno.

Il nostro augurio è che il progetto produca molte imitazioni, convinti che il dialogo costante fra impresa cultura e territorio sia fruttuosa premessa di una vita migliore.

Il pensiero al futuro, a come riprenderà la vita, il lavoro, la relazione e lo scambio fra gli uomini in un mondo rivoluzionato dalla pandemia ha portato la Fondazione Carlo Laviosa a scegliere il titolo "Torneremo a viaggiare": il lavoro nel turismo fra tradizione e nuove forme di ospitalità per la 4a edizione del concorso Fotogra-

una suggestione critica o ironica, ma che comunque concentri l'attenzione sul capitale umano essenziale alla immensa risorsa produttiva del nostro Paese che è il turismo. Il concorso Torneremo a viaggiare è realizzato in collaborazione con il Comune di Livorno e si concluderà con una mostra a Villa Mimbelli – Museo Giovanni Fattori dal 3 luglio al 15 agosto p.v.

Tutte queste iniziative sono approfondite e corredate di foto nel numero 1/2021 di Laviosainforma, nelle pagine del quadrimestrale on line a cura della Fondazione Carlo Laviosa.

Nel frattempo, la Fondazione continua a tenere viva la sua attenzione al mondo della didattica, della ricerca e della formazione occupandosi della prossima apertura al pubblico della Biblioteca Selene Sarteschi, straordinaria raccolta privata di oltre 2800 volu-

Infine, evento simbolo della perseveranza, della voglia di ripartire, della speranza per il futuro che hanno guidato l'attività della Fondazione Carlo Laviosa nel 2020/21, la mostra di Martin Parr Life's a beach, a lungo rimandata causa covid, sarà inaugurata a Livorno (Villa Mimbelli) il prossimo 20 settembre.

## Carlo Laviosa Foundation

March 2020: Umanity has became petrified. An unforeseen evil, a terrible virus still today not fully known has forced our boundaries within our domestic walls. It has cancelled social lives, closed theatres, cinemas, museums, every space in which



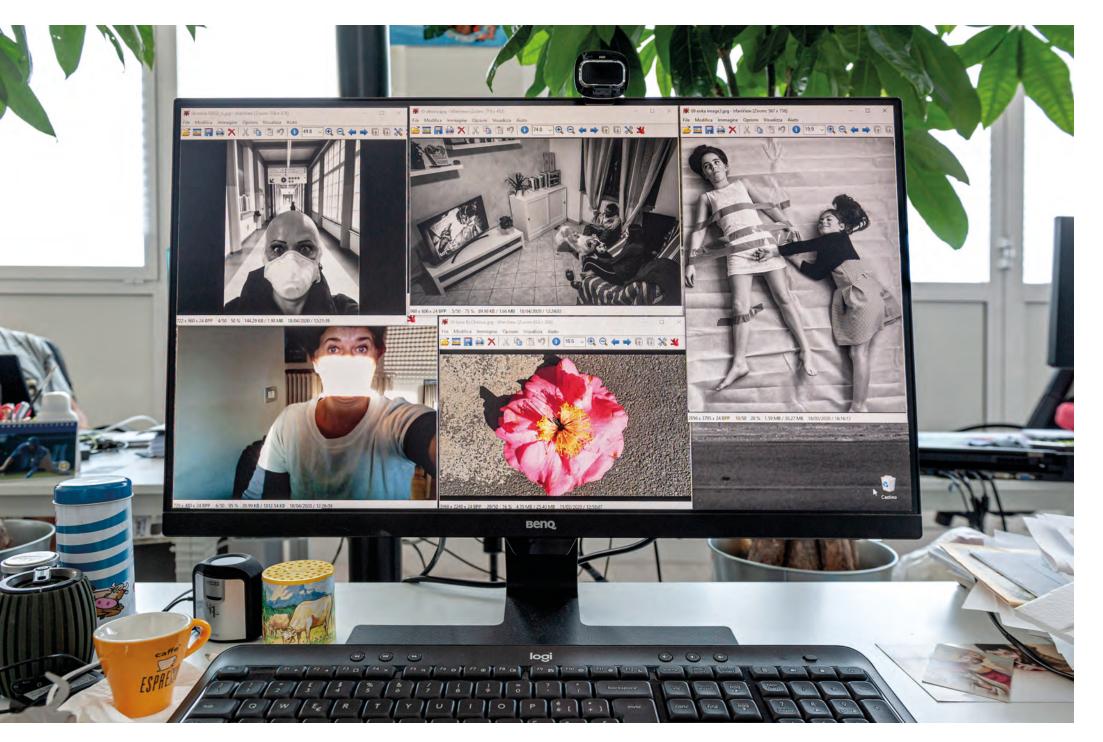
ARIRE TO THE STATE OF THE STATE

fia e mondo del lavoro (23 marzo – 16 maggio 2021). Il concorso ingaggia i fotografi sul tema del turismo, le attività consuete di accoglienza e le imprese innovative, dal turismo d'arte a quello green a tutte le offerte anticonformiste di viaggio ed ospitalità. Al centro del concorso un settore che, per completezza e varietà di proposte, definisce la nostra identità culturale e che è tenuto vivo da milioni di lavoratori e migliaia di imprese messe in grave crisi dall'emergenza pandemica. Allo sguardo di fotografi professionisti e amatoriali la Fondazione chiede una testimonianza del lavoro nel turismo, che non escluda una visione di quel che non vorrebbero andasse perso del nostro modo di ospitare ed accogliere, o

mi di letteratura italiana, con una ricchissima sezione dedicata a Dante e ai Trecentisti. Dal 2021, 700° anniversario della morte del grande poeta, la Biblioteca offrirà preziosi materiali di approfondimento e formazione culturale a studiosi e giovani ricercatori.

E' sempre legata all'educazione e alla crescita professionale la collaborazione della Fondazione con l'Università di Pisa per lo sviluppo di progetti di ricerca (nel 2021 uno con la Facoltà di Lettere e Filologia e uno con la Facoltà di Medicina) e pure la programmazione, da settembre di quest'anno, di piccole mostre di giovani fotografi, promettenti ma poco noti, a cui mettiamo a disposizione la Galleria di via della Posta.

people gather. That mysterious evil has entrusted our gaze and creativity to a screen, our only window to the somewhere else. Fondazione Carlo Laviosa had also stopped! It cancelled every program, it erased any ability to give a meaning to its function of witness and driving force behind the cultural signs of the world of work, until .... a sense of boundless gratitude for all those who allowed us to go on living, took shape in the contest "The work in Livorno" despite the health emergency still looming (25 May/30 June 2020). This third edition of our initiative Photography and the World of Work has certainly been special, limited to the territory where we live and the character of an Archive



# MINFRAIS

#### LAVIOSA Sostenibilità D'Impresa | Corporate Responsability





of memory from the pandemic we are facing rather than a photographic competition.

At the Foundation's side, as always and more than ever, was the Municipality of Livorno that made an open space in the heart of the city available to us. In front of the Museums where the Amedeo Modigliani exhibition took place (Piazza Anita Garibaldi and Piazza del Luogo Pio), you could find the images of DESPITE the Covid-19 printed on massive photographic panels, and were successfully displayed until the end of November. At the same time, we set up a parallel exhibition of the contest photos (printed in fine art and framed) for the public of connoisseurs in the new Gallery of the Carlo Laviosa Foundation in Via della Posta.

We then wanted to greet the summer with a sign of hope and in spite the difficult organization caused by covid, we supported and promoted Corriprimavera, the national sporting event that took place in September 2020 where it attracted runners of all ages to Livorno.

The desire to share and the ability of innovation in cultural and communication languages has seen Laviosa Chimica Mineraria and the Foundation working together (December 2020 -February 2021) to create Laviosa WinWall. The project came about from the idea of using the images, previously taken by non-professional photographers inside the Laviosa plant during a workshop with Letizia Battaglia, to panel the surrounding wall that needed maintenance work. The installation, which was completed in March, created a wall of open windows onto the factory, with a photographic perimeter that makes the life of the company "transparent" and restores aesthetic appeal to a once degraded urban area. Laviosa WinWall symbolically knocks down the fence of the factory and, at a time when contacts

are sadly precluded, it virtually opens up the company to the outside world to provide insights into what happens inside to those who pass by Via Leonardo da Vinci, Livorno's industrial area. Our hope is that the project will produce many imitations since we believe that the constant dialogue between business, culture and territory is a fruitful basis for a better life.

The thought of the future, how life, work, relationships and exchanges will re-start in a world turned upside down by the pandemic has led the Carlo Laviosa Foundation to choose the title We'll be travelling again: work in tourism between tradition and new forms of hospitality for the 4th edition of the contest Photography and the world of work (March 23 - May 16, 2021). The competition engages photographers on the theme of tourism and the usual activities of hospitality and innovative businesses, like from art tourism to green tourism, and to all non-conformist offers of travel and hospitality. The focus of the contest is on a field that, for completeness and variety of proposals, defines our cultural identity, on an industry that is kept alive by millions of workers and thousands of companies now in serious crisis because of the pandemic. To the gaze of photographers, the Foundation asks for a proof of work in tourism, like a vision of our way of hosting and welcoming (what they like, a critical or ironic suggestion) and for a special focus on human capital that is essential to the immense productive resource of our country that is tourism.

The competition We're going to travel again is done in collaboration with the Municipality of Livorno, which has always been a strong partner of the Foundation, and will end with an exhibition at Villa Mimbelli - Museo Giovanni Fattori from July 3rd to August 15th.

Further details and photos of all these initiatives can be found

on Laviosainforma (number 1/2021), in the Culture section of the online magazine edited by Carlo Laviosa Foundation.

In the meantime, the Foundation continues to keep a close eye on to the world of education, research and training by completing the upcoming opening to the public of the Selene Sarteschi Library, which is an extraordinary private collection of over 2,800 volumes of Italian literature with a very rich section dedicated to Dante and the Trecentisti. From 2021, the 700th anniversary of the Great Poet's death, the library will offer valuable materials for in-depth study and cultural training to scholars and young researchers. Also linked to education and professional growth is the Foundation's collaboration with the University of Pisa for the development of research projects (in 2021, with the Faculty of Letters and Philology and another with the Faculty of Medicine) as well as the planning, from September, of small exhibitions of promising but not wellknown young photographers, to whom we will make the Gallery in Via della Posta available.

Last but not least, a great event symbolizing endurance, the will to restart, the hope for the future that has been leading the 2020/21 activity of Carlo Laviosa Foundation: Martin Parr's exhibition Life's a beach which, delayed for a long time due to covid, will open at Villa Mimbelli on September 20th.

#### SIMONA MANFREDINI

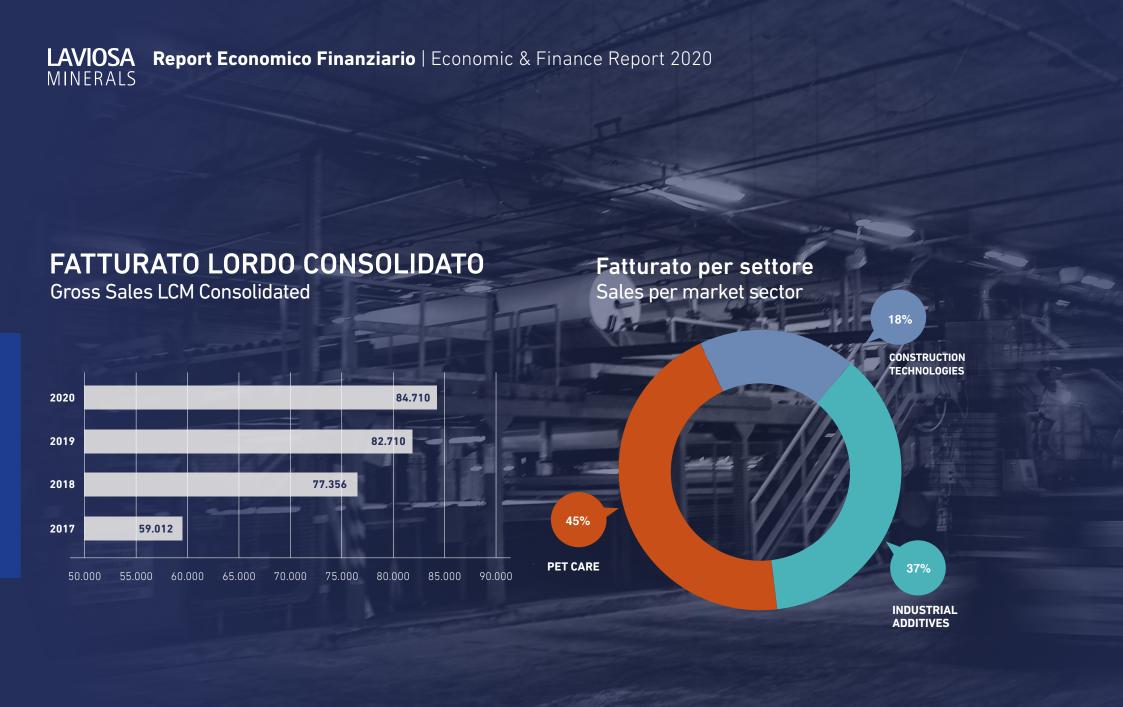
Membro del CdA

Member of the Board of Directors

Responsabile Organizzazione e Relazioni pubbliche FONDAZIONE CARLO LAVIOSA

> Head of Organization and Public Relations CARLO LAVIOSA FOUNDATION







In crescita anche il fatturato della BU Construction che registra un aumento del +1% del fatturato a seguito dell'ampliamento del suo portafoglio clienti e grazie al riconoscimento da parte del mercato dell'elevata qualità del servizio di consulenza tecnica connessa alla vendita.

Risulta penalizzata dalla crisi pandemica la BU Industrial Additive, con un calo del fatturato del 6%; recepisce al suo interno la flessione del settore Fonderia che ha registrato un sostanziale rallentamento come conseguenza della contrazione su tutti i principali settori committenti, tra cui l'automotive.

Anche il Margine Operativo Lordo (EBITDA) risulta in crescita, registrando in valore assoluto un incremento di +2,5 m€ rispetto all'anno 2019: un risultato raggiunto mediante il positivo contributo da parte di tutte le società del gruppo. Nel corso dell'anno 2020 sono state poste in atto con una serie di azioni strategiche e trasversali a tutta l'organizzazione aziendale focalizzate sull'aumento della produttività ed affidabilità degli impianti. Questo ha consentito di sviluppare maggiori volumi a fronte di minori turni di produzione.

Con l'anno 2020 risulta quasi completata l'opera di ristrutturazione e riorganizzazione dello stabilimento produttivo francese, che si è resa necessaria a seguito della recente acquisizione degli stabilimenti di Etrechy e Cersay. Tale azione è risultata più onerosa e complessa rispetto a quanto non era stato rilevato in fase di acquisizione.

I principali progetti di investimento conclusi nell'anno 2020 hanno riguardato capitoli quali la sicurezza e l'ambiente, nuove linee di insacco e compattazione, la messa a punto di sistemi per l'ottimizzazione di materiali di risulta, razionalizzazione della capacità di stoccaggio.

Positivo il Cash-Flow del gruppo, alimentato da una buona marginalità delle vendite (10% EBITDA) e da una virtuosa gestione del capitale netto circolante.

The turnover of BU Construction is also growing, recording an increase of +1% in turnover as a result of the expansion of its customer portfolio and thanks to the recognition by the market of the high quality of the technical consulting service related to sales.

On the other hand, our Industrial Addittives Business Unit has been penalized by the pandemic crisis, with a decrease in turnover of 6%; the main penalizing factor was the decline in the foundry sector, which has experienced a substantial slowdown as a result of the contraction in all major customer sectors, including automotive.

Also the Gross Operating Margin (EBITDA) grew, recording an increase of +2.5 m€ in absolute value compared to 2019: a result achieved through the positive contribution from all companies in the group. During the year 2020, a series of strategic and transversal actions were put in place for the entire company organization, focused on increasing plant productivity and reliability. This allowed for the development of larger volumes in the face of smaller production shifts.

With the year 2020, the work of restructuring and reorganization of the French production plant was almost completed, which became necessary following the recent acquisition of the Etrechy and Cersay plants. Such action has turned out more onerous and complex regarding how much it had been imagined in phase of acquisition.

The main investment projects concluded in the year 2020 covered aspects such as safety and environment respect, new lines of filling and compaction, the development of systems for the optimization of waste materials, rationalization of storage capacity.

The Cash-Flow of the group was positive, fueled by a good margin of sales (10% EBITDA) and by a virtuous management of net working capital.



# 2020 SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

L'anno 2020 è stato caratterizzato da un fatturato sostanzialmente stabile all'interno del Gruppo, rispetto all'anno precedente. Risultato valutato soddisfacente, tenendo conto della crisi pandemica che ha afflitto pesantemente l'economia mondiale.

Il NET Value Added del gruppo invece aumenta: 16.855 € rispetto ai 15.516 € dell'anno 2019, migliorando la percentuale di redditività sul fatturato che passa da 18,1% a 19,4%. Questo grazie all'ottimizzazione dei processi industriali ed al miglioramento della produttività degli stessi.

Per quanto riguarda la distribuzione del valore aggiunto, la parte più elevata è stata assorbita dai costi del personale. L'incidenza del costo del lavoro pur rimanendo stabile in termini assoluti, diminuisce in percentuale passando dall'88% all'83% circa del valore aggiunto.

Gli oneri finanziari pagati alle banche hanno assorbito un valore aggiunto in linea rispetto al passato, con un'incidenza del 2,5% del valore aggiunto.

Si è verificato un incremento del peso delle tasse pagate ai governi che, al netto dei contributi ricevuti, è passato dal 4,3% al 6,5% del valore aggiunto.

È aumentata inoltre la percentuale disponibile per il Gruppo a finanziare le proprie operazioni.

lle linee strategiche aziendali indirizzano tutta l'organizzazione verso lo sviluppo di processi e formulazioni innovative che garantiscano una maggior redditività delle proprie vendite.

Per il 2021, nonostante il perdurare della crisi economica globale legata al COVID -19, prevediamo un aumento sia dell'utile netto che dei margini di profitto.

# 2020 Economic Viability

2020 was characterized by a substantially stable turnover within the Group, compared to the previous year.

This result was considered satisfactory, taking into account the pandemic crisis that has severely afflicted the world economy.

The group's NET Value Added, on the other hand, increased:  $\[ \]$  16,855 compared to  $\[ \]$  15,516 in 2019, improving the percentage of profitability on turnover from 18.1% to 19.4%. This is thanks to the optimization of industrial processes and the improvement of their productivity.

As regards the distribution of value added, the highest part has

been absorbed by staff costs. The incidence of labour costs, while remaining stable in absolute terms, decreases as a percentage from about 88% to about 83% of value added.

The financial charges paid to banks absorbed value added in line with the past, with an impact of 2,5% of value added.

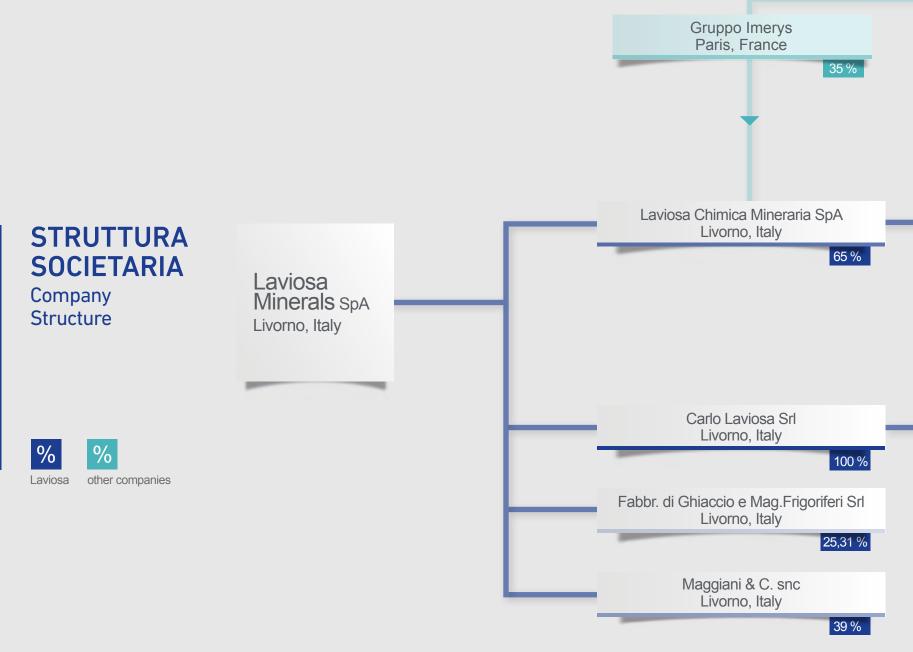
There has been an increase in the burden of taxes paid to governments, which, net of contributions received, has increased from 4.3% to 6.5% of value added.

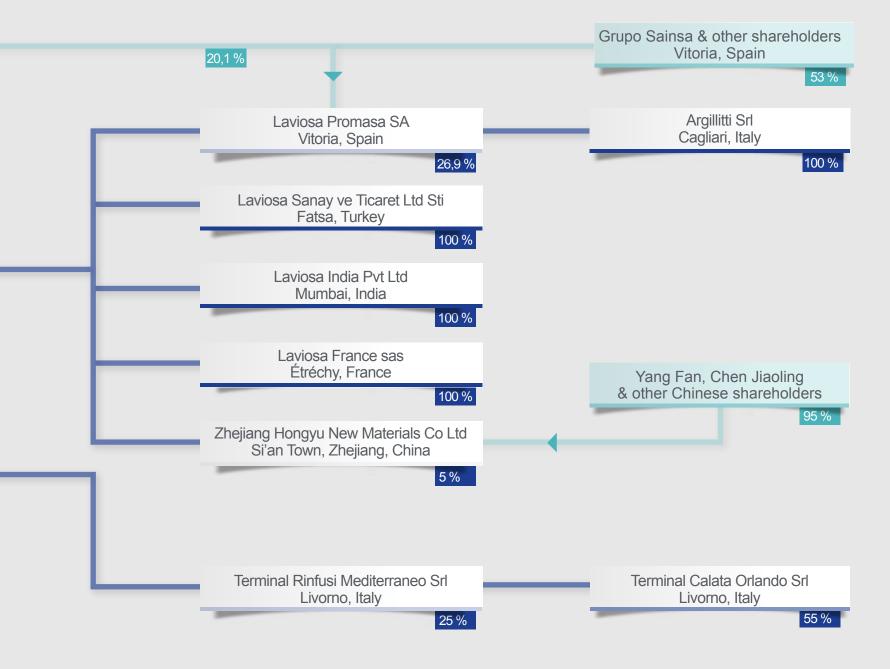
The percentage available to the Group to finance its operations has also increased.

The company's strategic lines direct the entire organization towards the development of innovative processes and formulations that guarantee a greater profitability of itssales.

For 2021, despite of the continuing global economic crisis linked to COVID-19, we expect both net profit and profit margins to increase.







LAVIOSA NEL MONDO

Laviosa Worldwide



Sede centrale / Head quarter



Uffici vendita / Sales offices



Fabbriche / Plants



Miniere / Mines

**Laviosa France Sas** Cersay, France





**Laviosa France Sas** Étréchy, France



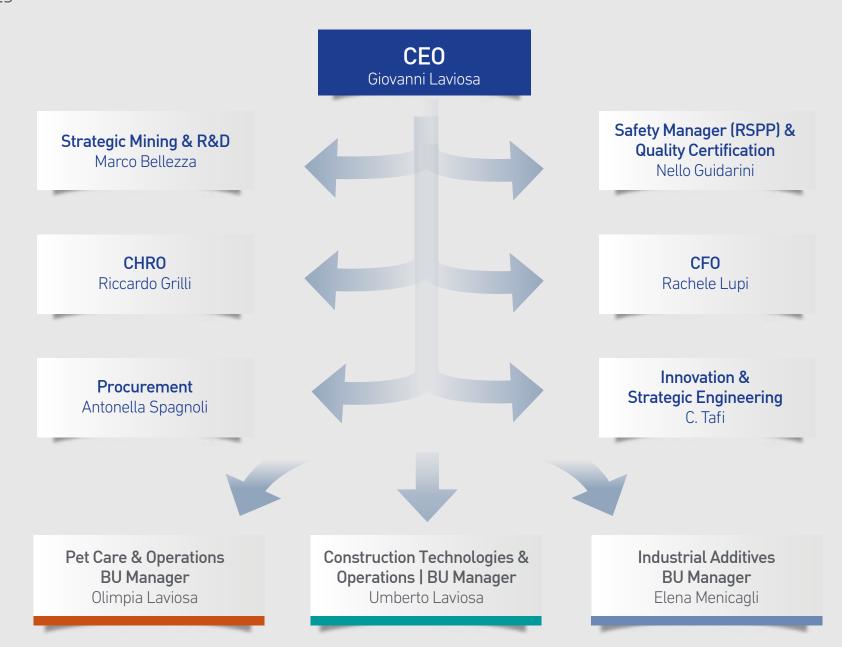
Laviosa Promasa SA Vitoria, Spain







# LAVIOSA Struttura Organizzativa LCM | Organizational Chart LCM







#### **BU INDUSTRIAL ADDITIVES**

# "Trasformiamo la bentonite per promuovere soluzioni innovative e sostenibili a misura di cliente"

La BU Industrial Additives lavorando in stretta sinergia con tutte le altre aree aziendali e i vari siti produttivi è riuscita a raggiungere gli obiettivi di budget che si era prefissata, affrontando e gestendo al meglio questo difficile e straordinario 2020."



### **Fonderia**

Un focus ancora più importante su sviluppo sostenibile e comunicazione

Il 2020 sarà ricordato come l'anno della pandemia. Durante quest'anno tutte quelle che erano le modalità di collaborazione e interazione con i nostri partner si sono

dovute adattare alle limitazioni imposte dai protocolli di sicurezza. La tecnologia delle interazioni da remoto, velocemente potenziata e rapidamente implementata, ci ha permesso di continuare a gestire il lavoro senza perdite di performance e di operatività.

Ottimi i risultati nei nostri mercati emergenti, in particolare in India, sul quale si stanno concretizzando gli importanti progetti di crescita che vedono una progressione importante della nostra presenza sul mercato locale. Fondamentale il riconoscimento della qualità dei nostri prodotti con i benefici importanti ottenuti sia sul processo che sui prodotti finiti. Stiamo inoltre portando avanti importanti progetti su prodotti innovativi ecosostenibili che riducano l'impatto ambientale, sia dal punto di vista del miglioramento dell'ambiente lavorativo sia per quanto riguarda la sostenibilità delle materie prime.

La nostra gamma di prodotti è costituita da bentoniti, premiscelati bentonite/nero minerale, sabbie refrattarie, scorificanti e grafiti. I prodotti e le formulazioni sono adattati alle singole esigenze dei clienti per assicurare le migliori performance nel loro utilizzo. L'assistenza tecnica, fondamentale nel nostro settore, ha continuato in questo periodo a garantire il servizio di consulenza e analisi per la

gestione delle problematiche di un processo, quello di fonderia, tra i più soggetti a variabili e a problematiche da tenere sotto controllo.

La frequenza delle analisi è rimasta costante e le visite sono state gestite, in base a specifiche esigenze, nel totale rispetto dei protocolli di sicurezza. Tenere la terra di formatura costantemente sotto controllo permette di prevenire e correggere eventuali variazioni che potrebbero portare a difetti, permette inoltre di risalire più facilmente alle cause e quindi alla soluzione, nel caso che comunque si manifestino delle problematiche.

Le nostre strutture produttive e commerciali in Italia (Livorno), India (Pundi, Gujarat) ed in Spagna (Vitoria, Bilbao) garantiscono ai nostri clienti un servizio di assistenza puntuale e prodotti ad alte prestazioni, indipendentemente dalla loro posizione geografica.

# "We transform bentonite to promote sustainable and innovative customer-friendly solutions"

Our Business Unit, working in close synergy with all the other business areas and the various production sites, has managed to achieve the challenging budget objectives, facing and managing this difficult and extraordinary 2020 with full committment and best effort.

### Foundry Business area

An even more important focus on sustainable development and communication

2020 will be remembered as the year of the pandemic. During this year, all the ways in which we collaborated and interacted with our partners had to adapt to the

limitations imposed by the security protocols.

The fast-enhanced and rapidly implemented remote interaction technology has allowed us to continue to manage work without loss of performance and operations.

Excellent results in our emerging markets, especially in India, where important growth projects, aimed to enforce in our presence in the local market, are materialising. Fundamental recognition of the quality of our products with the important benefits obtained both on the process and on the finished products.

We are also carrying out important projects on innovative ecosustainable products that reduce the environmental impact, both from the point of view of improving the working environment and with regard to the sustainability of raw materials.

Our product range consists of bentonites, bentonite/mineral black premixed, refractory sands, flaying and graphite. The products and formulations are adapted to the individual needs of customers to ensure the best performance in their use.

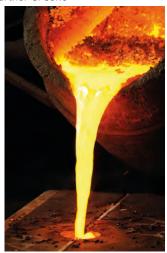
Technical assistance, fundamental in our sector, continued in this period to guarantee the consulting and analysis service to manage all

the various issues concerning foundry operational process, one of the most influenced by variables and problems to be kept under control.

The frequency of the analyses remained constant and the visits were managed, according to specific needs, in full compliance with the security protocols. Keeping the forming land constantly under control allows to prevent and correct any variations that could lead to defects, it also allows you to trace more easily the causes and therefore the solution, in case problems still occur.

Our production and commercial facilities in Italy (Livorno), India (Pundi, Gujarat) and Spain (Vitoria, Bilbao) guarantee our customers a punctual assistance service and high performance products, regardless of their geographic allocation.







### **Coating & Plastics**

Rafforzamento di posizioni di mercato internazionali "lavorando a distanza"

Come uno dei principali attori a livello mondiale, produciamo additivi reologici per rivestimenti decorativi e industriali, edilizia e industria della plastica, offrendo ai nostri clienti soluzioni sia per sistemi a base solvente che a base acquosa anche attraverso le persone e l'innovazione

Le vendite nei sistemi a base solvente sono sostanzialmente stabili mentre è stato riscontrato un aumento per i sistemi a base acquosa come risultato di una più forte azione propositiva nel settore.

La copertura commerciale, finalizzata al raggiungimento dell'obiettivo di vendita di budget e al mantenimento delle quote di mercato in termini di volumi, è stata gestita attraverso un approccio selettivo e strategico che comprende una rete distributiva capillare consolidata negli anni.

Nello scenario economico globale è necessario considerare la pandemia mondiale che ci ha coinvolto nell'ultimo anno. L'11 marzo 2020, dopo aver valutato i livelli di diffusione e gravità dell'infezione da SARS-CoV-2, l'Italia ha dovuto affrontare il lock down in tutto il Paese. Malgrado ciò i nostri stabilimenti non hanno mai interrotto la produzione e con l'impegno dei nostri lavoratori, operando in conformità alle nuove norme di sanità pubblica contro la diffusione della malattia di Covid-19, siamo riusciti ad evitare rotture delle scorte ai clienti, garantendo sempre la nostra qualità ed efficienza. Come prevedibile, le vendite hanno subito un calo nella prima metà del secondo trimestre dell'anno riprendendo il giusto andamento nella seconda metà dell'anno, cosa questa che ci ha consentito di raggiungere gli obiettivi di budget. E' stato inoltre rilevato un andamento di stabilità o lieve crescita in Europa ed Estremo Oriente, merito anche del consolidamento della collaborazione con il nostro partner cinese. La Cina è stato il primo Paese fortemente colpito dalla malattia di Covid-19, il lock down ha costretto a fermare tutta la produzione per diverse settimane ma al termine, c'è stata una ripresa istantanea che ha permesso al nostro partner di mantenere un ruolo attivo e strategico.

Oltre all'attività di vendita, il nostro obiettivo principale è soddisfare la domanda dei clienti con un supporto tecnico diretto e su misura.

Dalla Ricerca & Sviluppo sono stati sviluppati nuovi prodotti sia per sistemi a base solvente che a base acqua che sono stati promossi in tutto il mondo e ci hanno permesso di ottenere le prime vendite in nuovi mercati come il Canada e di ricevere feedback positivi dal mercato. Anche il mercato DELLITE si è rafforzato. Il campo di applicazione predominante riguarda la produzione di cavi HFFR e rappresenta oggi un mercato in ascesa in tutta Europa, alla continua ricerca di soluzioni tecniche innovative. Per questo motivo, nel corso del 2020, la gamma di prodotti DELLITE è stata ampliata con l'integrazione di nano-argille inorganiche, più compatibili nei sistemi polimerici polari e in nuove applicazioni come agente distaccante per polimerizzazioni in emulsione.

### Coating & Plastics

Strengthening of international market positions by "working remotely"

As one of the world's leading players, we produce rheological additives for decorative and industrial coatings, construction and the plastic industry, offering our customers solutions for both solvent and aqueous-based systems also through people and innovation

Sales, in solvent-based systems, are broadly stable while there has been an increase for aqueous systems as a result of stronger proactive action in the sector.

Commercial coverage, aimed at achieving the goal of selling budgets and maintaining market share in terms of volumes, has been managed through a selective and strategic approach that includes a capillary distribution network consolidated over the years.

In the global economic scenario it is necessary to consider the global pandemia that has affected us over the last year. On March 11, 2020, after evaluating the levels of spread and severity of SARS-CoV-2 infection, Italy faced lock down throughout the country. Despite this, our factories have never stopped production and with the commitment of our workers, operating in accordance with the new public health rules against the spread of Covid-19 disease, we have managed to avoid stock breakages to customers, always guaranteeing our quality and efficiency.

As expected, sales dropped down in the first half of the second quarter of the year, picking up the right trend in the second half of the year, which allowed us to meet our budget targets. There has also been a trend of stability or slight growth in Europe and the Far East, thanks to the consolidation of collaboration with our Chinese partner too. China was the first country strongly affected by Covid-19 disease, lock down forced to stop all production for several weeks but at the end, there was an instant recovery that allowed our partner to maintain an active and strategic role.

In addition to the sales activity, our main goal is to meet customer demand with direct and tailor-made technical support.

Thanks to our Research & Development Dept., new products have been developed for both solvent and water-based systems that have been promoted all over the world and have allowed us to obtain the first sales in new markets such as Canada and to receive positive feedback from the global market.

The DELLITE market has also strengthened. The predominant field of application concerns the production of HFFR cables and today this market is growing up throughout Europe, constantly looking for innovative technical solutions. For this reason, during 2020, the DELLITE product range was expanded with the integration of inorganic nano-clays, more compatible in polar polymer systems and new applications as a detaching agent for emulsion polymerizations.



### LAVIOSA Advanced Mineral Solutions

#### **BU INDUSTRIAL ADDITIVES**



### Performance Additives

Ripensare e Ripartire

Il 2020 sarà un anno unico, un anno che sarà ricordato per sempre.

Iniziato come sempre e dopo due mesi abbiamo assistito allo sconvolgimento del nostro mondo. Non sapevamo come la pandemia avrebbe influito sulle nostre vite e a maggior ragione non sapevamo come avrebbe influito sul nostro lavoro.

Le crisi portano con sé grandi incertezze e ardenti dibattiti, e quello su come il coronavirus avrebbe potuto stravolgere il nostro lavoro, ma al tempo stesso creare op-

portunità di business, è stato il nostro primo pensiero. La tempesta passerà, ci siamo detti, ma i diversi aspetti del mondo che ci attende quando le acque si saranno calmate saranno determinati dalle occasioni che coglieremo già in questo periodo.

Abbiamo cercato di non interrompere i nostri progetti sui settori di sviluppo, anche se settori come la cosmetica hanno avuto uno stop dovuto al fermo delle attività dei nostri clienti. Allo stesso tempo abbiamo pensato a come razionalizzare le nostre vendite e i nostri prodotti, nei settori dove la nostra posizione è più dominante.

Abbiamo imparato a lavorare diversamente, sia perché lontani fisicamente dai nostri colleghi e dai nostri clienti, sia perché abbiamo dovuto ripensare e ridiseanare le nostre strategie.

I rapporti personali con i nostri clienti, costruiti e consolidati nel tempo attraverso visite e viaggi, ci hanno sicuramente aiutato, e questo ci ha dato ulteriore conferma, sempre che ce ne fosse bisogno, dell'assoluta importanza di relazioni commerciali basate e rafforzate dalla reciproca stima e fiducia.

Il risultato è stato veramente ottimo, i risultati sono stati in linea con un budget fatto quando non si sarebbe mai pensato a un mondo sconvolto dalla pandemia.

Ci siamo ritrovati anche più forti e più sicuri delle nostre possibilità, pronti a ripartire "on the road" ma consapevoli che niente sarà come prima, che il futuro sarà una mediazione tra stili di lavoro e di comunicazione frutto dell'esperienza vissuta.

### Performance Additives

Rethinking and Starting Again

2020 will be a unique year, a year that will be remembered forever.

It started as usual but after two months we have witnessed the upheaval of our world. We didn't know how the pandemic would affect our lives, and even more so we didn't know how it would affect our work.

Crises bring with them great uncertainties and fiery debates, and the one about how the coronavirus could have disrupted our work, but at the same time creating

business opportunities, was our first thought.

The storm will pass, we said, but the different aspects of the world that await us when the waters have calmed down will be determined by the opportunities that we will seize already in this period.

We have tried not to interrupt our projects on the development sectors, even if sectors such as cosmetics have had a stop due to the stoppage of our customers'activities.

At the same time we thought about how to rationalize our sales and products, in the sectors where our position is most dominant.

We learned to work differently, both because we were physically far removed from our colleagues

and customers, and because we had to rethink and redesign our strategies.

Personal relationships with our customers, built and consolidated over time through visits and trips, have certainly helped us, and this has given us further confirmation, provided we needed it, of the absolute importance of commercial relationships based and strengthened by mutual esteem and trust.

The result was really good, our goals were in line with a budget made when you would never have thought of a world upset by the pandemic.

We also found ourselves stronger and more confident in our possibilities, ready to start again "on the road" but aware that nothing will be like before, that the future will be a mediation between working and communication styles resulting from the experience lived.

# "Nel mezzo delle difficoltà nascono le opportunità"

"In the midst of difficulties, opportunities arise"
Albert Einstein



### Copertura mondiale

World Coverage



### NAZIONI / Country

ARGENTINA
AUSTRALIA
AUSTRIA
BANGLADESH
BELARUS
BELGIUM
BOSNIA AND HERZ
BRAZIL
BULGARIA
CHILE
CHINA
COLOMBIA
CROADIJA

CZECHIA
DOMINICAN REPUI
EGYPT
FINLAND
FRANCE
GEORGIA
GERMANY
GREECE
HONG KONG
HUNGARY
INDIA
INDONESIA
IRAQ
ISRAEL
ITALY

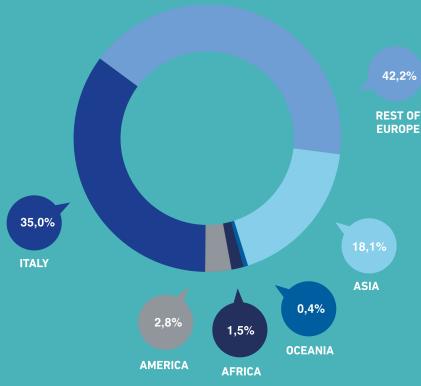
JAPAN
JORDAN
KOREA (REPUBLIC OF)
LATVIA
LEBANON
LIECHTENSTEIN
MALAYSIA
MEXICO
MOLDOVA (REPUBLIC OF)
NETHERLANDS
NEW ZEALAND
NIGERIA
PERU
PHILIPPINES
POL AND

PORTUGAL
ROMANIA
RUSSIAN FEDERATION
SAN MARINO
SAUDI ARABIA
SERBIA
SINGAPORE
SLOVAKIA
SLOVENIA
SOUTH AFRICA
SPAIN
SRI LANKA
SWEDEN
SWITZERLAND
TAIWAN. PROVINCE OF CH

THAILAND
TUNISIA
TURKEY
UKRAINE
THAILAND
TUNISIA
TURKEY
UKRAINE
UNITED ARAB EMIRATES
UNITED KINGDOM OF GREAT
BRITAIN AND NORTHERN IRELAN
UNITED STATES OF AMERICA
VIET NAM

### Fatturato per area geografica

Sales by Geographic Area



**AMERICA** 

REST OF EUROPE

OCEANIA

**AFRICA** 

### **BU PET CARE**







### BU PETCARE

Il 2020 è stato un anno estremamente complesso. La pandemia ci ha infatti messo davanti a situazioni con le quali nessuno mai aveva nemmeno pensato di potersi o doversi misurare.

La divisione del Pet Care è comunque riuscita ad affrontare le non poche difficoltà in maniera eccellente, e questo grazie al contributo di tutte le persone che lavorano in azienda e ai nostri partner commerciali.

Il mercato ha registrato risultati inaspettati nel primo trimestre in concomitanza con l'inizio della pandemia, la quale ha di fatto dettato nuovi comportamenti di consumo.

Una parte di questa crescita è da attribuire al cosiddetto "effetto scorta", secondo cui i consumatori, nei primi mesi della pandemia, andando incontro ad un periodo di forte imprevedibilità dell'offerta, hanno acquistato grandi quantità di prodotto.

Nei mesi seguenti, le vendite si sono stabilizzate, riprendendo una nuova accelerazione nella seconda parte dell'anno, a partire dalla fine dell'estate, quando nuovamente l'imprevedibilità del momento ne ha dettato le consuetudini.

In questo caso, infatti, la crescita registrata sulle vendite, del 15% sull'anno precedente, è una esatta conseguenza della crescita del mercato. Lo dimostra il fatto che durante il lockdown in molti hanno deciso di adottare un animale domestico e questo ha generato un aumento della domanda di prodotti come le lettiere per gatti, ma più in generale di tutti i prodotti per l'igiene del cane e del gatto.

La divisione Pet Care consta oggi di 4 siti produttivi: uno in Italia, a Villaspeciosa in provincia di Cagliari, due in Francia, di cui uno a Etrechy e l'altro prossimo alla miniera di Cursay, l'ultimo in Turchia, a Fatsa nella zona del Mar Nero.

Le vendite hanno superato le aspettative di Budget trasversalmente.

Un particolare traguardo è stato raggiunto dalla fabbrica in Sardegna che ha raggiunto il record storico di 100.000 tonnellate prodotte. Un risultato mai raggiunto nella storia dell'Azienda. Tutto ciò è stato possibile grazie ad una serie di investimenti, con i quali l'Azienda è stata in grado di rispondere in maniera tempestiva e attenta alle crescenti richieste del mercato provenienti da entrambi i canali in cui siamo presenti: grocery (supermercati) e specializzato (pet shops).

2020 was an extremely complex year, the pandemic has in fact put us in situations with which no one had ever thought they could or should measure themselves.

The Pet Care division has managed to cope with the many difficulties in an excellent way, thanks to the contribution of all the people who work in the company and our business partners.

The market recorded unexpected results in the first quarter, coinciding with the onset of the pandemic, which in fact dictated new consumption behaviour.

A part of this growth is to be attributed to the so-called "stock effect", according to which consumers, in the first months of the pandemic, getting into a period of strong unpredictability of supply, have purchased large quantities of product.

In the following months, sales stabilized, recovering a new acceleration in the second half of the year, starting from the end of the summer, when again the unpredictability of the moment dictated the customs.

In this case, in fact, the growth recorded on sales, of 15% over the previous year, is an exact consequence of the growth of the market. This is demonstrated by the fact that during the lockdown many have decided to adopt a pet and this has generated an increase in the demand for products such as cat litter, but more generally of all products for the hygiene of the dog and the cat.

The Pet Care division now consists of four production sites: one in Italy, in Villaspeciosa next to Cagliari, two in France, one in Etrechy and the other close to the Cursay mine, the last in Turkey, in Fatsa in the Black Sea area.

Sales exceeded Budget's expectations across the board.

A particular goal has been reached by the factory in Sardinia that has reached the historical record of 100,000 tons produced. A result never reached in the history of the Company. All this was possible thanks to a series of investments, with which the Company was able to respond in a timely and attentive to the growing demands of the market from both channels in which we are present: grocery (supermarkets) and specialized (pet shops).



### LAVIOSA Advanced Mineral Solutions

### **BU PET CARE**

Per quanto riguarda le vendite nei Pet Shops, i numeri registrati nel 2020 sui prodotti a nostro marchio, Lindocat e ARYA, hanno visto una crescita di oltre il 20% rispetto all'anno precedente. Il contributo della linea ARYA in questa crescita è stato molto importante. ARYA è un brand Laviosa dedicato all'igiene e benessere di cani e gatti, ideato dallo studio e dell'analisi dei trend di mercato attuali e futuri: funzionalità, naturalità, sostenibilità. In questo momento stiamo lavorando ad un ampliamento delle linea ancor più nella direzione di proporre al mercato prodotti innovativi per il proprio pet.

In Francia abbiamo beneficiato dell'apporto derivante dall'acquisto, concluso a Gennaio 2020, della miniera e della fabbrica di Cersay. Si è trattato di un investimento strategico che vede Laviosa, ed in particolare la Business Unit Pet Care, operare con il forte intento di affermarsi quale attore principale nella produzione e commercializzazione di lettiere per gatti in Francia, ma più in generale in Europa.

Tutto questo si rende appunto possibile tramite il controllo totale della filiera: from mine to market.

L'importante obiettivo, che passa attraverso un lavoro costante, è quello di valorizzare anche in Francia i nostri prodotti a base minerale, a basso impatto CO2. Vi è inoltre la forte volontà di lanciare una gamma di lettiere per gatti "made in France" a marchio Laviosa, replicando il modello italiano, sulla base di uno studio preventivo di quelle che possono essere le peculiarità del mercato francese.

I risultati della fabbrica in Turchia, in linea con il trend positivo registrato negli ultimi anni, sono stati ben al di sopra delle aspettative. Questo ci porta a credere infatti che la fabbrica in Turchia rappresenti una delle strutture a più alto potenziale della divisione Pet Care, ed è per questo che l'aumento della capacità produttiva in Turchia rappresenta l'investimento chiave dei prossimi anni.

La strategia della BU Pet Care è ad oggi ben evidente! Continueremo ad investire sulle materie prime, e sull'ampliamento della capacità produttiva, sulla produzione di lettiere vegetali, così come su impianti e processi a basso impatto energetico ed utilizzo di risorse. Prediligeremo packaging riciclabili, collaborando con partner selezionati che rispondano a prefissati criteri di green economy. Investiremo sull'innovazione di prodotti ad alta performance e naturali, supportati dai nostri laboratori di R&D, e guidati trasversalmente da idee che guardano lontano: alla creazione di valore nel tempo, nel lungo termine.

As for sales in Pet Shops, the numbers registered in 2020 on our brand products, Lindocat and ARYA, have seen a growth of more than 20% compared to the previous year. The contribution of the ARYA line in this growth was very important. ARYA is a Laviosa brand dedicated to the hygiene and well-being of dogs and cats, conceived by the study and analysis of current and future market trends: functionality, naturalness, sustainability. At the moment we are working on an expansion of the line even more in the direction of offering the market innovative products for their pet.

In France, we have benefited from the contribution made by the purchase, concluded in January 2020, of the Cersay mine and factory. It was a strategic investment that sees Laviosa, and in particular the Pet Care Business Unit, operate with the strong intent to become a leading player in the production and sales of cat litter in France, but more generally in Europe.

All this is made possible by the total control of the supply chain: from mine to market.

The important goal, which passes through constant work, is to enhance even in France our mineral products, with low CO2 impact. There is also a strong will to launch a range of cat litter "made in France" branded Laviosa, replicating the Italian model, based on a preventive study of what may be the peculiarities of the French market.

The results of the factory in Turkey, in line with the positive trend recorded in recent years, were well above expectations. This leads us to believe that the factory in Turkey represents one of the highest potential facilities of the Pet Care division, and that is why the increase in production capacity in Turkey is the key investment in the coming years.

The strategy of BU Pet Care is now very clear! We will continue to invest in raw materials, and in the expansion of production capacity, in the production of vegetable litter, as well as in plants and processes with a low energy impact and use of resources. We will prefer recyclable packaging, collaborating with selected partners that meet set criteria of green economy. We will invest in the innovation of high-performance and natural products, supported by our R&D laboratories, and guided transversally by ideas that look far: at the creation of value over time, in the long term.

# Copertura mondiale World Coverage



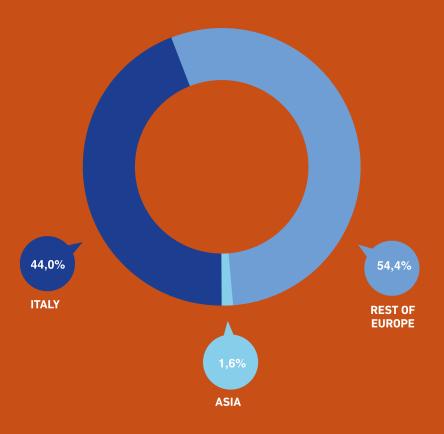
### NAZIONI / Country

CYPRUS

KOREA (REPUBLIC OF) LEBANON MOLDOVA (REPUBLIC OF) PORTUGAL

UNITED ARAB EMIRATES UNITED KINGDOM OF GREAT BRITAIN AND

# Fatturato per area geografica Sales by Geographic Area



ITALY REST OF EUROPE ASIA AFRICA



### **BU CONSTRUCTION TECHNOLOGIES**

### BU CONSTRUCTION TECHNOLOGIES



### **Advanced Geotechnical Solutions**

Un anno speciale seppure iniziato sotto i peggiori auspici. Come dire, un Giano bifronte che ha saputo abbinare ad una pandemia detonata a livello planetario, l'impegno dei singoli a far fronte comune. Cercando il lato positivo delle cose, un antico sogno che si va dunque a realizzare: Una filiera che ha dunque legato in maniera virtuosa il personale Laviosa ai singoli clienti in un esercizio sempre sperato ma mai messo in pratica in maniera cosi' incisiva... essere presenti senza la presenza, sembra un controsenso ma e' stata la chiave del nostro successo. Fantasia e buona volonta', da sempre elementi caratterizzanti dell'italico spirito, ora esportati in combinazione virtuosa con i nostri prodotti. Un boosting aiutato dalle nuove tecnologie, utilizzate in mediazione culturale con realta' spesso molto lontane dalle nostre. Webinars, conference calls, tutorials, le nuove parole chiave dell'attivita' di supporto al cliente, motore di un'onda lunga iniziata, in presenza, molti anni fa. La fiducia degli operatori regionali ci e' stata dunque confermata, ed i progetti dunque nutriti dei necessari prodotti.

Desideriamo ricordarne alcuni, non i piu' rappresentativi solamente quelli che per qualche motivo ricordiamo volentieri con orgoglio:

Principato di Monaco, L'isolotto Pasteur, una grande nave in bioarchitettura approdata in Corniche capace di contenere servizi alla comunita', un liceo, un Teatro e un centro sportivo polifunzionale...

Svezia, La stazione ferroviaria Haga, struttura minimalista cemento e legno lamellare partorita dalla penna dello studio Gottlieb Paludan Architects, primo premio nella competizione per ridisegnare lo spazio urbano del centro di Goteborg.

Nel regno mediorientale del Kuwait, lo studio Pace Engineering ha firmato il nuovo palazzo di Giustizia, le cui fondazioni sono state realizzate interamente utilizzando i nostri polimeri ad alta performance. Oltre 350.000 metricubi su 25 piani di scintillante cristallo capace di seguire l'andamento solare.

Sul vecchio continente vogliamo ricordare il nostro contributo su due opere di Tunnelling che lasceranno un segno alle generazioni a venireàla metro di Lione e l'estensione della metropolitana di Copenhagen. Il contributo Laviosa ad un forte abbattimento della CO2 nello sforzo comune alla mobilita' ecosostenibile nella responsabilità sociale diffusa.

Ma non solo. Nel settore della geotermia, in quel di Ginevra e' nato un intero quartiere all'insegna del Green grazie alle quasi 400 pompe di calore realizzate, capaci di rendere tutta l'area praticamente ad emissione ZERO.

Tutte gocce di memoria che amiamo sintetizzare in un sol numero: 500 kilometri di perforazioni vissuti da noi di Laviosa con impegno quotidiano, ai quattro angoli del globo.

Il 2020 lo ricorderemo quindi come una buona annata, quasi fosse un buon vino.



A special year, although it began under the worst auspices. As it were, a two-faced Janus that has been able to combine a pandemic detonated on a planetary level, the commitment of individuals to face a common front. Looking for the positive side of things, an ancient dream that is therefore being realized: a supply chain that has therefore virtuously linked Laviosa staff to individual customers in an exercise always hoped for but never put into practice in such an incisive way ... being present without presence, seems a nonsense but it was the key to our success. Fantasy and good will, always characteristic elements of the Italic spirit, now exported in virtuous combination with our products. A boosting aided by new technologies, used in cultural mediation with reality often very far from ours. Webinars, conference calls, tutorials, the new keywords of customer support activity, the engine of a long wave that began, in presence, many years ago. The confidence of the regional operators has therefore been confirmed to us, and the projects therefore fed the necessary products.

We would like to recall some of them, not the most representative only those that for some reason we gladly remember with pride:

Principality of Monaco, the Pasteur islet, a large bioarchitecture ship landed in Corniche capable of containing services to the community, a high school, a theater and a multifunctional sports center...

Sweden, Haga railway station, minimalist concrete and lamellar wood structure born from the pen of gottlieb paludan architects studio, first prize in the competition to redesign the urban space of the center of Gothenburg.

In the Middle Eastern kingdom of Kuwait, pace engineering has signed the new Palace of Justice, whose foundations have been made entirely using our high-performance polymers. Over 350,000 cube meters on 25 floors of sparkling crystal capable of following the solar trend.

On the old continent we want to recall our contribution on two works by tunnelling that will leave a mark on generations to come: the Lyon metro and the extension of the Copenhagen Metro. Laviosa contribution to a strong reduction of CO2 in the joint effort to the eco-sustainable mobility in widespread social responsibility.

But not only that, in geothermal sector, an entire green district was born in Geneva thanks to the almost 400 heat pumps made, capable of making the whole area practically ZERO emission.

All drops of memory that we love to synthesize in one number: 500 kilometers of drilling lived by us at Laviosa with daily commitment, at the four corners of the globe.

2020 will therefore remember it as a good vintage, as if it were a good wine.



# LAVIOSA Advanced Mineral Solutions

### **BU CONSTRUCTION TECHNOLOGIES**

### **Lining Waterproofing & Confinement Solutions**

Il settore Lining Waterproofing and Containement Solutions è impegnato nella produzione dei geocompositi bentonitici Modulo Geobent ed Edilmodulo e dei relativi prodotti accessori, destinati rispettivamente alle applicazioni ambientali, dove trovano impiego come elemento di impermeabilizzazione nella realizzazione della barriera di fondo e del capping degli impianti di discarica di rifiuti e negli interventi di bonifica, per proteggere suolo ed acque dalla diffusione degli inquinanti, ed alle applicazioni in edilizia, dove trovano impiego come barriera nella realizzazione delle strutture interrate, per evitare infiltrazioni causa di possibile riduzione di funzionalità e durata dell'opera.

La proposta è completata dalle bentoniti in polvere Laviobent destinate al miglioramento delle caratteristiche di permeabilità delle barriere minerali previste nell'ambito della realizzazione di interventi di confinamento nel settore ambientale, dalle bentoniti Laviobent/Laviomud destinate alla stabilizzazione dei rifiuti ed infine dalle soluzioni per il contenimento dei rifiuti radioattivi.

Il settore Lining Waterproofing and Containement Solutions opera a scala globale controllando l'intera filiera, a partire dalla coltivazione delle miniere di proprietà, passando attraverso la produzione dei prodotti finiti nei due impianti produttivi di riferimento per il settore situati in Italia ed in India, per arrivare infine alla fornitura ai nostri clienti offrendo a completamento un puntuale ed accurato supporto tecnico frutto della lunga esperienza maturata nel settore.

L'anno 2020 ha fatto registrare risultati sensibilmente in crescita rispetto all'anno precedente creando le condizioni per il superamento dell'obiettivo fissato in sede di budget per il settore nonostante le pesanti ricadute a tutti i livelli determinate dalla pandemia.

Il 2020 è stato contraddistinto rispetto al 2019 da una significativa crescita del segmento Ambiente e del segmento Sealants, e da una sostanziale conferma nel settore edilizio che ha dovuto però soffrire un blocco pressochè totale delle attività in cantiere durante il lockdown a differenza delle attività nel settore ambientale che in virtù della loro specificità hanno subito solo un rallentamento.

La motivazione della crescita del segmento Ambiente e Sealants non è da ricercare come già avvenuto nel corso del 2019 nell'acquisizione di grossi progetti che coinvolgono volumi rilevanti come invece nel 2018, ma nello sviluppo della nostra rete distributiva attraverso il consolidamento ed il rafforzamento delle collaborazioni esistenti e lo sviluppo di nuove che, oltre ad offrire un contributo immediato nell'anno appena passato allungheranno i loro effetti anche sui prossimi anni a venire consentendoci di rendere più capillare la nostra presenza sui mercati e di conseguenza di intercettare più efficacemente le richieste stesse del mercati.

La conferma dei risultati del segmento Edilizia rispetto all'anno precedente è da ricondurre principalmente alla crescita soprattutto all'estero dei nuovi prodotti messi a punto per fronteggiare la politica commerciale particolarmente aggressiva messa in atto dai nostri concorrenti e l'affermarsi di soluzioni alternative ai geocompositi bentonitici.

The Lining Waterproofing and Containement Solutions sector is engaged in the production of bentonitic geocomposites Modulo Geobent and Edilmodulo and related ancillary products, intended respectively for environmental applications, where they are used as a waterproofing element in the construction of the bottom barrier and the capping of waste landfill plants and in reclamation interventions, to protect soil and water from the spread of pollutants, and to applications in construction, where they find use as a barrier in the construction of underground structures, to avoid infiltration due to possible reduction of functionality and duration of the work.

The proposal is complemented by Laviobent bentonites powdered to improve the permeability characteristics of mineral barriers envisaged in the context of containment interventions in the environmental sector, by Laviobent/Laviomud bentonites intended for the stabilization of waste and finally by solutions for the containment of radioactive waste.

The Lining Waterproofing and Containement Solutions sector operates on a global scale controlling the entire supply chain, starting from the cultivation of the owned mines, passing through the production of finished products in the two production plants of reference for the sector located in Italy and India, to finally arrive at the supply to our customers offering to complete a punctual and accurate technical support resulting from the long experience gained in the sector.

The year 2020 recorded significantly increasing results compared to the previous year, creating the conditions for exceeding the target set in the budget for the sector despite the heavy repercussions at all levels caused by the pandemic.

2020 was marked by a significant growth in the Environment segment and the Sealants segment compared to 2019, and by a substantial confirmation in the construction sector that it had to suffer a near-total blockage of activities on site during the lockdown, unlike activities in the environmental sector that due to their specificity have suffered only a slowdown.

The motivation for the growth of the Environment and Sealants segment is not to be found as already happened during 2019 in the acquisition of large projects involving significant volumes as in 2018, but in the development of our distribution network through the consolidation and strengthening of existing collaborations and the development of new ones that, in addition to offering an immediate contribution in the past year, will also extend their effects in the coming years to come. making our presence on the markets more widespread and consequently to intercept the very demands of the markets more effectively.

The confirmation of the results of the Construction segment compared to the previous year is mainly due to the growth especially abroad of new products developed to face the particularly aggressive commercial policy implemented by our competitors and the establishing of alternative solutions to bentonitic geocomposites.

# Copertura mondiale World Coverage



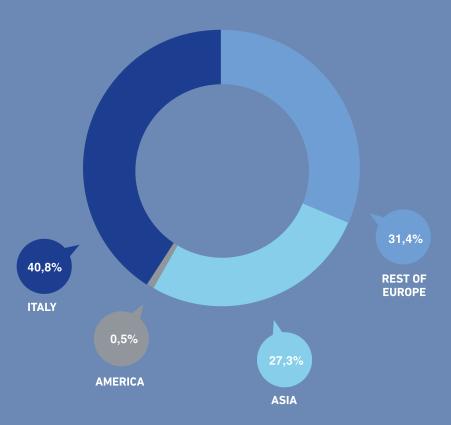
### NAZIONI / Country

BELARUS BELGIUM

PERU PHILIPPINES SINGAPORE

TURKEY UKRAINE UNITED KINGDOM OF GREAT REPUBLIC OF)

# Fatturato per area geografica Sales by Geographic Area









Puntiamo a far crescere e consolidare il nostro ruolo di operatori specializzati nei settori di business in cui abbiamo ottenuto il nostro successo nel corso degli anni, ad espandere geograficamente il nostro mercato e ad ampliare la nostra visione della logistica, fornendo ai nostri clienti soluzioni di servizio aggiuntive anche attraverso le opportunità offerte dall'evoluzione IT e tecnologica dei sistemi.

# Carlo Laviosa SRL

L'agenzia di spedizioni Carlo Laviosa Srl ha una lunga tradizione, iniziata nel 1922 quando questa attività si aggiunse all'attività già consolidata di importazione di carbone nel porto di Livorno e vendita di carbone in tutta Italia.

Da allora, abbiamo raggiunto un altissimo livello di specializzazione nell'assistenza alle navi di ogni tipo, dedicandoci alla completa ottimizzazione dei servizi nei porti.

Nel corso degli anni, abbiamo sviluppato e consolidato un know-how specifico in varie attività: dal carico e scarico di minerali industriali (Divisione Logistica Alla Rinfusa), allo stoccaggio di prodotti chimici (Coastal Chemical Depot Division) e all'assistenza commerciale e operativa alle navi ro-ro (Divisione Traghetti).

Nel 2020 abbiamo fornito servizi di agenzia a un totale di 540 navi, la maggior parte delle quali si trovavano al porto di Livorno.

Carlo Laviosa è certificato dalla RINA nel rispetto del Sistema di Gestione della Qualità ISO 9001:2015 implementato dal 1998.

La lunga tradizione dell'azienda nella ricerca della qualità del servizio ha portato nel corso degli anni a una crescente attenzione alle attività a supporto del trasporto marittimo, essenzialmente sulla base di due elementi chiave:

- ascoltare attentamente le esigenze degli utenti;
- utilizzare al meglio le risorse interne dell'azienda per soddisfare tali esigenze.

I nostri obiettivi continuano a concentrarsi sulla creazione e il mantenimento di relazioni durature, solide e redditizie con i nostri clienti e fornitori, basate su una collaborazione trasparente e sulla messa a punto costante della qualità dei nostri servizi - la qualità percepita dai nostri clienti deve superare le loro aspettative.

The Carlo Laviosa srl shipping and freight-forwarding agency has a long tradition, which began in 1922 when this activity was added to the already established business of importing coal at the port of Livorno and sales of coal throughout Italy.

Since then, we have reached a very high level of specialisation in assisting ships of all types, dedicating ourselves to the complete optimisation of services in port.

Over the years, we have developed and consolidated specific know-how in various activities: from loading and unloading industrial minerals (Bulk Logistics Division), to storing chemicals (Coastal Chemical Depot Division) and commercial and operational assistance to ro-ro ships (Ferry Division).

In 2020 we provided agency services to a total of 540 ships, most of which were at the Livorno seaport.

Carlo Laviosa is certified by the RINA in compliance with the ISO 9001:2015 Quality Management System implemented since 1998.

The company's long tradition of striving for quality has led over the years to an increasing focus on improving the services offered to maritime transport, essentially based on two key elements:

- listening carefully to users' needs;
- making best use of the company's internal resources to satisfy such needs.

Our goals continue to focus on creating and maintaining long-lasting, solid and profitable relationships with our customers and suppliers, based on transparent collaboration and constantly fine-tuning the quality of our services - the quality perceived by our customers must exceed their expectations. We aim to grow and consolidate our role as specialist operators in the business sectors in which we have gained our success over the years, to expand our market geographically and to expand our vision of logistics, providing our customers with additional service solutions including through the opportunities afforded by the IT and technological evolution of systems.



# Terminal Rinfusi Mediterraneo Srl | Livorno, Italy

Un risultato positivo in un anno difficile! Così penso si possa descrivere sinteticamente il 2020 per il Terminal Calata Orlando srl (TCO), la controllata al 55% della società Terminal Rinfusi del Mediterraneo srl (TRM) a sua volta partecipata della Carlo Laviosa.

Dopo un avvio d'anno più che positivo, la Primavera ha visto calare pesantemente sulla società l'effetto della pandemia Covid-19. La società ha immediatamente messo in atto tutte le misure di protezione e prudenza necessarie che le hanno permesso di continuare a lavorare ed ha reagito con decisione a questa situazione di crollo della domanda mettendo in atto gli accorgimenti necessari per contenimento dei costi e flessibilità, riuscendo a chiudere l'anno con un risultato positivo netto di euro 110.261 Il progressivo recupero dei volumi nella parte finale dell'anno ha permesso di far registrare a fine anno una riduzione totale del 20% dei volumi movimentati, che si sono fermati alle 524.940 tonnellate di merci movimentate. Nel corso dell'anno è stato definito ed avviato un importante programma di investimenti finalizzato al rinnovamento del parco mezzi del terminal, unitamente ad una crescita di efficienza e di produttività.

Buone le prospettive per il 2021 anche se non è ancora possibile avere informazioni e tempi certi in merito al programma di ricollocazione del terminal all'interno del porto di Livorno. Ricordiamo che, nella nuova collocazione, il TCO si affaccerà su una banchina con maggior pescaggio e disporrà di uno svincolo stradale direttamente collegato alla superstrada Livorno-Pisa-Firenze e quindi connesso con la rete autostradale nazionale. In materia di impatto ambientale il trasferimento del Terminal permetterebbe di eliminare il transito di circa 26.000 camion/ anno che attualmente attraversano la zona nord della città, per raggiungere la sede attuale del terminal sulla Calata Orlando.

A positive result in a difficult year! So I think we can briefly describe 2020 for Terminal Calata Orlando Srl (TCO), the 55% subsidiary of terminal Rinfusi del Mediterraneo srl (TRM) which is also a subsidiary of Carlo Laviosa.

After a more than positive start to the year, Spring saw the effect of the Covid-19 pandemic fall heavily on society. The company immediately put in place all the necessary protective and prudent measures that allowed it to continue working and reacted decisively to this situation of falling demand by putting in place the necessary measures to contain costs and flexibility, managing to close the year with a net positive result of 110,261 The progressive recovery of volumes in the final part of the year made it possible to record at the end of the year a total reduction of 20% in managed volumes, which stopped at 524,940 tons of dedicated goods. During last year, an important investment program was defined and

launched with a view to renewing the terminal's fleet, together with an increase in efficiency and productivity.

Good prospects for 2021 although it is not yet possible to have certain information and times about the terminal relocation program within the port of Livorno.

We remind you that, in the new location, the TCO will face a quay with greater fishing and will have a road junction directly connected to the Livorno-Pisa-Florence expressway and therefore connected to the national motorway network. As far as environmental impact is no matter, the transfer of the Terminal would eliminate the transit of about 26,000 trucks/ year that currently pass through the north of the city, to reach the current terminal headquarters on the Calata Orlando.

Piero Starita





### Divisione Tramp | Tramp Division

Il segmento delle attività dell'agenzia marittima agisce come spedizioniere per navi vaganti solitamente progettate per trasportare rinfuse secche, liquidi sfusi e merci generiche.

I porti di chiamata nel 2020 sono stati 146

Segment of the maritime agency's activities is acting as shipping agent for tramp ships usually designed to carry dry bulk, bulk liquids and general cargo.

Ports of call in 2020 numbered 146.



In oltre 40 anni di attività, la Divisione Bulk Carlo Laviosa ha costruito le competenze specifiche richieste in questo campo.

Lo scarico, lo stoccaggio e il trasporto sono solo alcune delle fasi del processo necessarie per portare i prodotti sfusi dalla fonte all'utente finale: l'integrazione dei sistemi, la fluidità e l'efficienza in queste fasi sono ciò in cui eccellere. La nostra lunga partnership con l'azienda Laviosa Chimica Mineraria, e con tutte le altre aziende industriali che operano all'interno dello stesso gruppo, hanno permesso lo scambio di esperienze e competenze necessarie per acquisire il business di alcuni dei leader mondiali del settore che da molti anni si affidano a noi.

Competenze specifiche nella movimentazione di singoli prodotti (carbone, argilla, sabbia, feldspato, perlite, ecc.) sono diventate uno dei nostri tratti distintivi.

Nel 2020, abbiamo gestito circa 148.753 tonnellate di minerali industriali.

In over 40 years of business, the Carlo Laviosa Bulk Division has built up the specific expertise required in this field.

Unloading, storage and transportation are just some of stages in the process needed to bring bulk products from the source to the final user: systems integration, smoothness and efficiency in these stages are what we excel at. Our many years of close partnership with the Laviosa Chimica Mineraria company, and with all the other industrial companies that operate within the same group, have allowed the exchange of experience and expertise needed to acquire the business of some of the industry's world leaders that have place their trust in us for many years. Specific expertise in handling individual products (coal, clay, sand, feldspar, perlite, etc.) has become one of our distinguishing traits.

In 2020, we handled approx. 148,753 tons of industrial minerals.





### Divisione deposito chimico costiero | Coastal Chemical Depot division

L'attività di ricezione, stoccaggio e spedizione di prodotti chimici è iniziata nel 1993 quando sono state costruite cisterne per lo stoccaggio dell'acido solforico sul canale industriale del porto di Livorno. Nel 2010 sono stati costruiti e commissionati nuovi serbatoi per altri prodotti industriali liquidi (alchilati).

Oggi il deposito chimico costiero ha una capacità geometrica totale di 4.500 metri cubi, suddivisi tra 5 serbatoi: due serbatoi di 1.500 metri cubi per l'acido solforico e tre serbatoi di 500 metri cubi per gli alchilati. Nel 2020, 4 petroliere sono state ormeggiate nella banchina dedicata e scaricate per un totale di 12.200 tonnellate di acido solforico. Per quanto riguarda gli alchilati, 940 tonnellate sono state ricevute e spedite su strada.

Una forte attenzione ai problemi di sicurezza, la posizione geografica nell'Italia centrale e i collegamenti rapidi con l'autostrada sono i principali punti di forza della divisione.

The business of receipt, storage and dispatch of chemicals began in 1993 when tanks were built for storing sulphuric acid on the industrial canal of the port of Livorno. In 2010 new tanks were built and commissioned for other liquid industrial products (alkylates).

Today the coastal chemical depot has a total geometric capacity of 4,500 cubic metres, divided up between 5 tanks: Two 1,500 cubic metre tanks for sulphuric acid and three 500 cubic metre tanks for alkylates.

In 2020, 4 tankers were berthed at the dedicated quay and unloaded a total of 12,200 tons of sulphuric acid. As regards alkylates, 940 tons were received and dispatched by road.

Strong attention to safety issues, the geographical location in central Italy and the fast links with the motorway are the division's main strengths.

# Divisione Logistica | Logistic Division

Nell'agosto 2020 nasce all'interno di Carlo Laviosa una nuova divisione con l'obiettivo di consolidare tutte le esigenze logistiche degli stabilimenti italiani ed esteri delle attività industriali del gruppo Laviosa Minerals.

Fin dall'inizio, la visione è quella di consolidare tutte le attività logistiche; strada, container, rinfuse (secche e liquide), magazzinaggio, distribuzioni, di impianti italiani e filiali di Laviosa Minerals in un'unica divisione hanno raggiunto risultati incoraggianti.

Contiamo Il personale di 4 persone qualificate è ben integrato nella dinamica industriale e nelle esigenze delle business units industriali del gruppo e sono pronti a portare avanti qualsiasi opportunità logistica che possa creare risparmi nella catena di approvvigionamento.

In August 2020 a new division was created in Carlo Laviosa with the goal of consolidating all the logistics requirements of the Italian and foreign subsidiaries plants of the industrial activities of the Laviosa Minerals group.

Since the start, the vision is to consolidate all the logistic activities; road, containers, bulk (dry and liquids), warehousing, distributions, of Italian and subsidiaries plants of Laviosa Minerals into one single division have met encouraging results.

The staff of 4 skilled persons is well embedded into the Industrial dynamic and needs of the Industrial business units of the group and are ready to take advance of any logistics opportunities that might create supply chain savings.



2020 Risultati Finali Final Results







# LAVIOSA MINERALS SPA Bilancio Consolidato | Consolidated financial statements

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2020 Consolidated Profit & Loss account as at December 31, 2020

	2020	2019
Sales	86.160	84.890
Cost of Goods Sold	71.760	72.540
GROSS PROFIT	14.400	12.350
Other proceeds	183	458
G&A Expenses	7.378	7.598
R&D Expenses	22	33
Selling Expenses	3.063	3.368
OPERATING PROFIT (EBIT)	4.120	1.809
Financial Income/Expenses	(466)	(152)
Income/Expenses from Shareholdings	213	449
Extraordinary Income/Expenses	(1.286)	(1.194)
PROFIT BEFORE TAX	2.581	912
Income Tax	1.090	660
PROFIT AFTER TAX	1.491	252
Minority Rights	-549	-79
NET PROFIT	942	173

**Currency: Euro thousand** 

### STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2020 Consolidated Balance Sheet as at December 31, 2020

### **Currency: Euro thousand**

	2020	2019
ASSETS		
Intangible assets	6.722	4.570
Tangible assets	34.213	24.901
Shareholdings and Financial Investments	4.165	3.941
A TOTAL FIXED ASSETS	45.100	33.412
Raw materials & works in progress	12.956	14.827
Finished products	4.445	3.522
Total Stocks	17.401	18.349
Trade Receivable	17.608	21.872
Other Receivable	3.850	4.675
B TOTAL CURRENT ASSETS	38.859	44.896
TOTAL ASSETS (A+B)	83.959	78.308
LIABILITIES		
Share Capital	3.622	3.640
Reserves	15.035	10.337
Profit of the Period	942	444
Minority Rights	10.801	7.831
A TOTAL EQUITY	30.400	22.252
Risk & Contingency Funds	430	727
Staff Severance Fund (TFR)	1.027	1.053
Long Term Loans	17.791	18.007
B TOTAL LONG TERM LIABILITIES	19.248	19.787
Net Short Term Bank Debt	9.096	17.841
Suppliers	19.153	14.492
Taxes, Social Securities and Other Liabilities	6.062	3.936
C TOTAL CURRENT LIABILITIES	34.311	36.269
TOTAL LIABILITIES (A+B+C)	83.959	78.308



### LAVIOSA CHIMICA MINERARIA SPA

Bilancio Consolidato | Consolidated financial statements

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2020 Consolidated Profit & Loss account as at December 31, 2020

	Currency: I	Currency: Euro thousand	
	2020	2019	
Sales	84.709	82.832	
Cost of Goods Sold	71.001	71.435	
GROSS PROFIT	13.708	11.397	
Other proceeds	145	458	
G&A Expenses	6.626	6.846	
R&D Expenses	22	33	
Selling Expenses	3.050	3.317	
OPERATING PROFIT (EBIT)	4.155	1.659	
Financial Income/Expenses	(457)	(144)	
Income/Expenses from Shareholdings	252	490	
Extraordinary Income/Expenses	(1.284)	(1.156)	
PROFIT BEFORE TAX	2.666	849	
Income Tax	1.080	605	
PROFIT AFTER TAX	1.586	244	
Minority Rights	0	0	
NET PROFIT	1.586	244	

# STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2020

Consolidated Balance Sheet as at December 31, 2020

### **Currency: Euro thousand**

	2020	2019
ASSETS		
Intangible assets	6.713	4.575
Tangible assets	32.945	23.692
Shareholdings and Financial Investments	2.898	2.674
A TOTAL FIXED ASSETS	42.556	30.941
Raw materials & works in progress	12.956	14.827
Finished products	4.445	3.522
Total Stocks	17.401	18.349
Trade Receivable	17.352	21.343
Other Receivable	3.959	4.490
B TOTAL CURRENT ASSETS	38.712	44.182
TOTAL ASSETS (A+B)	81.268	75.123
LIABILITIES		
Share Capital	9.742	9.742
Reserves	19.532	12.139
Profit of the Period	1586	244
Minority Rights	-	-
A TOTAL EQUITY	30.860	22.125
Risk & Contingency Funds	382	678
Staff Severance Fund (TFR)	940	974
Long Term Loans	22.122	15.772
B TOTAL LONG TERM LIABILITIES	23.444	17.423
Net Short Term Bank Debt	1.719	17.791
Suppliers	19.526	14.069
Taxes, Social Securities and Other Liabilities	5.719	3.715
C TOTAL CURRENT LIABILITIES	26.964	35.575
TOTAL LIABILITIES (A+B+C)	81.268	75.123



# CARLO LAVIOSA SRL Bilancio d'Esercizio | Financial statements

CONTO ECONOMICO AL 31 DICEMBRE 2020 Profit & Loss account as at December 31, 2020

Currency	v: Euro	thousand
Ouricilo	y . <b>_</b> u . o	tiiououiiu

	2020	2019
Sales	3.160	3.240
Services	2.125	1.976
Personnel	388	369
GROSS PROFIT	647	895
Other Operating Costs	334	345
GROSS OPERATING PROFIT (EBITDA)	312	550
Depreciation	145	155
OPERATING PROFIT (EBIT)	167	395
Financial Income/Expenses	(24)	(24)
Income/Expenses from Shareholdings	0	0
Extraordinary Income/Expenses	(14)	(95)
PROFIT BEFORE TAX	129	277
Income tax	56	100
NET PROFIT	73	177

### STATO PATRIMONIALE AL 31 DICEMBRE 2020 Balance Sheet as at December 31, 2020

### **Currency: Euro thousand**

	2020	2019
FIXED ASSETS		
Intangible assets	9	4
Tangible assets	1.551	1.492
Shareholdings and Financial Investments	588	588
A TOTAL FIXED ASSETS	2.148	2.085
CURRENT ASSETS		
Trade Receivable	1.718	768
Other Receivable	95	231
B TOTAL CURRENT ASSETS	1.813	999
TOTAL ASSETS (A+B)	3.961	3.084
LIABILITIES		
Share Capital	115	115
Reserves	918	1.091
Profit of the Period	73	177
A TOTAL EQUITY LIABILITIES	1.106	1.383
Staff Severance Fund (TFR) & long term funds	135	128
Long Term Bank Loans	1.542	1.009
B TOTAL LONG TERM LIABILITIES	1.677	1.137
Net Short Term Bank Debt	-113	-322
Suppliers	1.058	603
Taxes, Social Securities and Other Liabilities	233	283
C TOTAL CURRENT LIABILITIES	1.178	564
TOTAL LIABILITIES (A+B+C)	3.961	3.084



# www.laviosa.com

#### Laviosa Minerals SpA

Via L.Da Vinci, 21 57123 Livorno – Italy

Tel. +39 0586 434 120 Fax +39 0586 434 109 laviosaminerals@laviosa.com

#### **Fondazione Carlo Laviosa ETS**

Viale Italia 383/385 57128 Livorno – Italy

Tel. +39 0586 502116 - +39 0586 434 120 Fax +39 0586 434 109 fondazione@laviosa.com

#### Laviosa Chimica Mineraria SpA

Via L.Da Vinci, 21 57123 Livorno – Italy

Tel + 39 0586 434 000 Fax +39 0586 425 301 info@laviosa.com

#### Laviosa Sanayi Ve Ticařet Ltd Şti

Fatsa Organize Sanayi Bölgesi 108 Sok. No:3 52400 Fatsa-Ordu, Turkey

Tel +90 452 424 09 55 Fax +90 452 424 09 70 laviosa.turkey@laviosa.com

#### **Laviosa France Sas**

15 Route de Chamarande 91580 Etrechy - France

Tel +33 1 60 80 31 87 Fax + 33 1 60 80 39 00 laviosa.france@laviosa.com

#### **Laviosa India Private Limited**

Survey No.388, Bhuj Mandvi Highway Village Pundi, Taluka: Mandvi, Kutch - 370487, Gujarat - India

Tel +91 02832 308400 Fax +91 02832 308490 laviosa.india@laviosa.com

#### Carlo Laviosa Srl

Via L.Da Vinci, 21/b 57123 Livorno – Italy

Tel + 39 0586 434 115 Fax +39 0586 405 276 laviosa.ops@laviosa.com

#### Crediti foto:

P. 8	_ Francesco Martinelli
P. 12 / 13	_ Rossana Zoppi
P. 20/21	_ Debora Adimari
P. 22	_ Laura Menesini
P. 23	_ Gianmario Pugliese
P. 24	_ Francesca Martinelli
P. 25	_ Piergiorgio Corradin
P. 26	_ Elide Cataldo, Rosanna Bua
P. 27	_ Salvatore Gioia
P. 53	_ Davde Paolini
P. 54 /55	_ Rosanna Bua



### **LAVIOSA** MINERALS