



Capelli per chi ha testa

Comunicato stampa

Cesare Ragazzi Company: bilancio 04 in attivo e un'altro passo avanti verso la Borsa

Ragazzi: "Ragioneremo seriamente su questa decisione a partire dal prossimo anno, ma, come è noto, stiamo andando in quella direzione"

Per il 2005 previsti la commercializzazione della prima polizza sui capelli (insieme a Cattolica Assicurazioni) e l'ulteriore espansione all'estero

*Bologna, 5 luglio 2005 - Cesare Ragazzi Company S.p.A - società con sede a Zola Predosa (Bologna), attiva nel settore della lavorazione di sistemi protesici brevettati nonché nella commercializzazione di prodotti tricologici, cosmetici ed estetici - rende noti i **dati di bilancio per l'esercizio 2004.***

Si evidenziano **ricavi netti per 11.754.149 milioni di Euro** (+ 5,9% rispetto agli 11.096.959 mio del 2003). L'**Ebitda** ammonta a **968.779 Euro**, con una flessione del 16% rispetto al 2003, ciò a causa dell'aumentato costo del lavoro e dell'inserimento di nuove figure professionali, tecniche e commerciali, all'interno del network in franchising al fine di una migliore e più efficace gestione d'insieme.

L'**Ebit** è negativo di 13.044 Euro, tuttavia il **risultato netto** per l'esercizio evidenzia un utile di **32.119**, in crescita (+ 59%) rispetto al 2003 (allora 20.193 Euro), ciò dovuto a proventi diversi derivanti da prestazioni di servizi e vendite di materiali accessori ai centri affiliati in franchising.

"L'azienda, seguendo un programma impostato da tempo, sta portando avanti un processo di riorganizzazione della struttura societaria. L'obiettivo di tale processo è il consolidamento per affrontare le sfide del mercato dell'hair care e del benessere che mostra una costante crescita. Come abbiamo più volte dichiarato, non nascondiamo il nostro interesse per l'ingresso in Borsa, i cui termini non sono attualmente ancora definiti. Ne parleremo più concretamente nel 2006. Tuttavia, come è noto, stiamo lavorando in questa direzione" spiega **Cesare Ragazzi, presidente di Cesare Ragazzi Company e suo fondatore.**

"La domanda è forte e sta assumendo aspetti nuovi. Dai nostri dati emerge chiaramente l'incremento del numero di donne interessate ai temi e alle problematiche del capello e del cuoio capelluto. Quanto a richiesta di informazioni rappresentavano il 26,17% del totale nel 2003 e il 35,97% nel 2004, percentuale già equiparata solo nel primo semestre del 2005. Siamo già attrezzati per soddisfare questa domanda e ugualmente siamo pronti per rispondere alle molte richieste che riceviamo per ampliare la nostra presenza all'estero" commenta **Stefano Benassi, direttore generale di Cesare Ragazzi Company.**

Cesare Ragazzi Company è attiva da **oltre 35 anni** ed è **la più grande organizzazione europea che si occupa in modo specifico della salute e della bellezza della cute e del cuoio capelluto.** In particolare si occupa della prevenzione e del trattamento personalizzato di tutte le anomalie ad essi legate e della soluzione al problema della calvizie, sia genetica che traumatica.

L'azienda sviluppa il proprio business attraverso il franchising.

Attualmente sono riconducibili all'Organizzazione Cesare Ragazzi **69 centri sul territorio italiano e 10 all'estero**, che sviluppano un volume d'affari complessivo di **48 milioni di euro**.

Lavorano per questo network **800 persone tra dipendenti e collaboratori**.

In Europa è Cesare Ragazzi Company presente in **Italia, Svizzera, Spagna, Malta, e Danimarca**. Nel mondo ha punti di consulenza negli **Stati Uniti** e in **Costarica**.

Nel corso dell'esercizio l'azienda ha continuato ad investire risorse in ricerca e sviluppo che produrranno ritorni economici e di immagine negli anni a venire e che stanno ottenendo riscontri positivi anche nell'immediato. In particolare:

- per quanto riguarda la **divisione 'Infoltimento'** la ricerca si è focalizzata sulla realizzazione di una nuova resina polimerica, per l'applicazione del **CNC® - Capelli Naturali a Contatto**, la metodologia d'infoltimento non chirurgico brevettata (definita 'epitesi del capillizio') che integra capelli naturali alle caratteristiche morfologiche della persona senza alcun intervento invasivo.
- la **divisione 'Tricologia'** ha sviluppato nuovi prodotti che vanno ad integrare le linee tricologiche già esistenti **Tricosil® - Tricomethod® - HTPlus®** e ha inoltre creato una nuova linea di prodotti solari **Keep it up®** testati nell'ambito della compatibilità dermatologica.
- ha avviato una nuova **divisione 'Benessere'** denominata **Piacersi® - The Wellness Club**, sviluppando una idea di franchising moderna ed innovativa. Un centro è già attivo a Bologna e si prevede l'apertura di altri centri a Modena, Mantova, Forlì e Lugano nel corso del 2005. L'approccio alla filosofia del wellness sia fisico che mentale segue una logica di rigore metodologico e professionale che caratterizza il core business della società.

Nel 2005 Cesare Ragazzi Company intende proseguire le attività ed i progetti già avviati nell'esercizio precedente

- sviluppando ulteriormente la capillarità dei punti **Hair Partner** - parrucchieri e farmacie - con l'obiettivo di passare dai **250**, annoverati in un solo anno di attività a pieno regime, ai **400** entro la fine dell'anno

ed impegnarsi anche rispetto ad altri due ambiti specifici:

- la commercializzazione della **prima polizza di assicurazione contro il diradamento e la calvizie**, realizzata in collaborazione con **Cattolica Assicurazioni**, e lanciata di recente
- lo **sviluppo all'estero** con la prossima apertura di nuovi centri in **Spagna** nonché l'ingresso in nuovi paesi quali **il Brasile, la Gran Bretagna e il Principato di Monaco**.

Cesare Ragazzi Company ha ottenuto la **Certificazione Ambientale UNI EN ISO 14001** e la **Certificazione del Sistema di Gestione Integrato UNI EN ISO 9001/2000**

L'azienda sostiene la **Fondazione Centro Studi sulla Calvizie** e ne ha adottato il **codice deontologico**.

Ufficio Stampa
Antea

Anna Cristina Pizzorno - 348 7490462
acpizzorno@anteaonline.com

Pierfrancesco Galliena - 335 6232076
pgalliena@anteaonline.com