

# OVS

**Risultati al 31 gennaio 2020 in crescita.**

**EBITDA rettificato a 156 milioni di Euro. Cassa generata nell'anno pari a 66 milioni.  
 In conclusione l'iter volto all'ottenimento di nuova finanza.**

- ✓ Come preannunciato in sede di pubblicazione dei dati preliminari del 2019, le **vendite** di Gruppo sono state pari ad **€1.370,1 milioni**, in un mercato che è calato rispetto all'anno precedente del -3,9%. La **quota di mercato** è risultata ancora in aumento, raggiungendo l'**8,1%**.
- ✓ L'**EBITDA rettificato** si è attestato ad **€156,3 milioni**, in crescita di €12,1 milioni rispetto all'anno precedente, grazie alla crescita significativa di entrambe le insegne concretizzatasi nel secondo semestre dell'anno (+€31 milioni rispetto al medesimo periodo del 2018). Il **Risultato d'esercizio rettificato** è pari ad **€57,7 milioni**, anch'esso in crescita rispetto al 2018 (+ €2,6 milioni).
- ✓ La **Posizione finanziaria netta rettificata** è risultata pari ad **€309,9 milioni**, grazie ad una **generazione di cassa** nell'anno pari ad **€65,9 milioni**.
- ✓ Quasi concluso il processo volto al rafforzamento finanziario per fare fronte al prolungato lock-down forzato dei nostri negozi. Gli istituti coinvolti hanno proceduto con le relative delibere. Il processo si concluderà con l'approvazione del Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze.



## Principali risultati Economici e Finanziari Consolidati

Nella tabella sono esposti i risultati reported e rettificati al fine di rappresentare l'andamento gestionale del Gruppo al netto di eventi non ricorrenti e non afferenti alla gestione caratteristica; i risultati rettificati permettono quindi un'analisi delle performance omogenea nei periodi rappresentati.

Per dettagli sugli elementi non ricorrenti e non afferenti alla gestione caratteristica si rimanda alla pagina 12 del documento.

(in milioni di Euro)	31.01.2020 Reported	31.01.2020 Rettificato	31.01.2019 Reported	31.01.2019 Rettificato	Var. (Rettificato)	Var. % (Rettificato)
Vendite Nette	1.374,8	1.370,1	1.457,2	1.457,2	(87,1)	(6,0%)
<b>Vendite Nette*</b>	<b>1.374,8</b>	<b>1.370,1</b>	<b>1.391,6</b>	<b>1.391,6</b>	<b>(21,6)</b>	<b>(1,5%)</b>
<b>Gross Margin</b>	<b>758,0</b>	<b>778,2</b>	<b>789,7</b>	<b>791,6</b>	<b>(13,4)</b>	<b>(1,7%)</b>
GM%	55,1%	56,8%	56,7%	56,9%		(8ppt)
<b>EBITDA</b>	<b>293,0</b>	<b>156,3</b>	<b>74,4</b>	<b>144,2</b>	<b>12,1</b>	<b>8,4%</b>
EBITDA%	21,3%	11,4%	5,3%	10,4%		+104ppt
<b>EBIT</b>	<b>(84,0)</b>	<b>97,4</b>	<b>7,2</b>	<b>85,6</b>	<b>11,7</b>	<b>13,7%</b>
EBIT%	(6,1%)	7,1%	0,5%	6,2%		+95ppt
<b>PBT</b>	<b>(134,4)</b>	<b>77,9</b>	<b>32,8</b>	<b>67,9</b>	<b>9,9</b>	<b>14,6%</b>
<b>Risultato dell'esercizio</b>	<b>(140,4)</b>	<b>57,7</b>	<b>25,3</b>	<b>55,2</b>	<b>2,6</b>	<b>4,7%</b>
<b>Indebitamento finanziario netto</b>	<b>1.191,4</b>	<b>309,9</b>	<b>364,9</b>	<b>375,8</b>	<b>(65,9)</b>	<b>(17,5%)</b>
<b>Quota di mercato</b>	<b>8,1%</b>		<b>8,0%</b>			+12ppt

(\*) Al fine di dare una rappresentazione del business organico e renderlo comparabile con l'anno precedente, le vendite nette alla base del calcolo dei KPI finanziari nel 2018 sono state depurate delle vendite derivanti dal contratto di service verso l'ex Gruppo svizzero Sempione Fashion, mentre nel 2019 dalle vendite realizzate da Serenissima Retail GmbH.

Si rileva che le differenze tra risultati reported e quelli rettificati sono dovute principalmente a due fattori: (i) l'applicazione dell'IFRS16, che ha comportato un incremento dell'EBITDA di €170,5 milioni per minori canoni di affitto ed al contempo un aumento della posizione finanziaria netta di €889 milioni; (ii) le risultanze derivanti dal test di impairment.

I risultati reported relativi al 2019 risentono principalmente dell'impatto derivante dall'impairment test effettuato alla data del 31 gennaio 2020. In particolare il Gruppo ha condotto tali test nel rispetto del principio contabile IAS 36, delle Policy aziendali e delle ultime indicazioni fornite dalle più autorevoli fonti interpretative e dall'autorità di vigilanza, susseguitesesi per effetto della pandemia da Covid-19.

In considerazione dell'attuale contesto di natura assolutamente eccezionale, l'Organo Amministrativo ha ritenuto di ispirarsi a criteri di prudenza: le risultanze derivanti dall'impairment test, che hanno comportato una svalutazione «non cash» a livello di EBIT pari ad €161,4m principalmente relativa all'avviamento, si basano anche su scenari di «sensitivity» che recepiscono gli effetti ad oggi prevedibili sotto il profilo economico/finanziario della pandemia da Covid-19.

## Commento dell'Amministratore Delegato, Stefano Beraldo

I buoni risultati conseguiti sono nati da una chiara risposta strategica all'evoluzione del mercato:

- abbiamo ridotto fortemente gli acquisti di merce;
- abbiamo privilegiato facendo leva sul nostro posizionamento, soprattutto a partire dal secondo semestre, un'impostazione delle collezioni più basata sulla sostenibilità e la qualità dei capi che sul loro contenuto moda fine a se stesso.

Tutto questo ci ha consentito di fare meno ricorso alla leva promozionale, a beneficio della profittabilità, della generazione di cassa e della riduzione degli stock di arrivo.

Siamo convinti che questa scelta sia stata corretta e proseguiamo in questa direzione. Minore enfasi sull'inseguimento a tutti i costi della crescita delle vendite a parità che, in un contesto di mercato calante da anni, ha portato tutti i gruppi a un eccesso di stock e a conseguenti eccessi di attività di svalorizzazione. Più attenzione invece alla qualità del venduto, e quindi alle vendite a prezzo pieno.

La crescita di EBITDA ha contribuito al sensibile deleverage della società, sostenuto ancor più dalla significativa generazione di cassa che ha caratterizzato gli ultimi tre trimestri dell'anno.

Gli ottimi risultati conseguiti, come già ampiamente riportato in occasione della pubblicazione dei risultati preliminari, sono andati in secondo piano rispetto ai timori per gli effetti sul nostro business generati dalla pandemia. L'impatto prima sociale, poi economico, derivante dall'attuale contesto, hanno turbato le nostre vite per mesi.

Tutti i negozi del Gruppo sono stati chiusi a partire dall'11 marzo. Il tempo trascorso a casa non è stato tuttavia sprecato.

Si sono avviate sessioni di social networking con tutti i dipendenti per stimolarne la creatività o migliorarne la preparazione attraverso webinar tenuti dai nostri esperti delle varie funzioni aziendali. Il clima di collaborazione e coesione ha anche fatto emergere opportunità e idee già raccolte e trasformate in concrete azioni di gestione.

Grandi passi avanti sono stati realizzati nella digital innovation durante il periodo trascorso. Due esempi su tutti: "ordina e ritira entro 4 ore", on line o al telefono e "pago dopo con OVS" con cui il cliente può acquistare e pagare a rate in un trimestre senza addebito di spese o interessi.

Nel periodo di chiusura le vendite realizzate attraverso il canale e-commerce, arricchito di nuove funzionalità, hanno registrato un incremento a tre cifre, con una particolare rilevanza del segmento bambino.

Abbiamo intavolato un'attività di interlocuzione con il Governo del Paese volta a fornire idee e indicazioni utili alla gestione dell'emergenza e ai progetti di ripresa. Siamo riusciti a far comprendere come l'offerta di abbigliamento per l'infanzia, dove la nostra azienda ha una quota di mercato del venti per cento a valore, rappresenti un bene di prima necessità, e di conseguenza abbiamo potuto far inserire l'apertura dei negozi dedicati al prodotto bambino tra quelli che hanno ricevuto l'autorizzazione all'apertura con il decreto del 10 aprile. A partire dal 18 maggio tutta la rete vendita ha potuto riaprire.

I risultati di vendita della prima settimana sono stati molto incoraggianti e nettamente al di sopra delle aspettative. Ci attendavamo infatti una riduzione rispetto ai medesimi giorni dell'anno precedente e abbiamo invece registrato un incremento a doppia cifra. Non riteniamo tuttavia, sulla base delle informazioni in nostro possesso, che si tratti di un fenomeno generalizzato e di lunga durata. Si tratta piuttosto di un segno del nostro posizionamento orientato alla famiglia, al bambino, al «value for money». Ciò ci rende meno legati all'acquisto di impulso, e meno suscettibili a variazioni repentine se non legate a fenomeni climatici.



Idea pubblicità nata da una proposta creativa lanciata da una delle nostre store managers, che proponeva il tema della "seconda prima volta" coniugato con l'idea di enfatizzare la nostra italianità.

# OVS

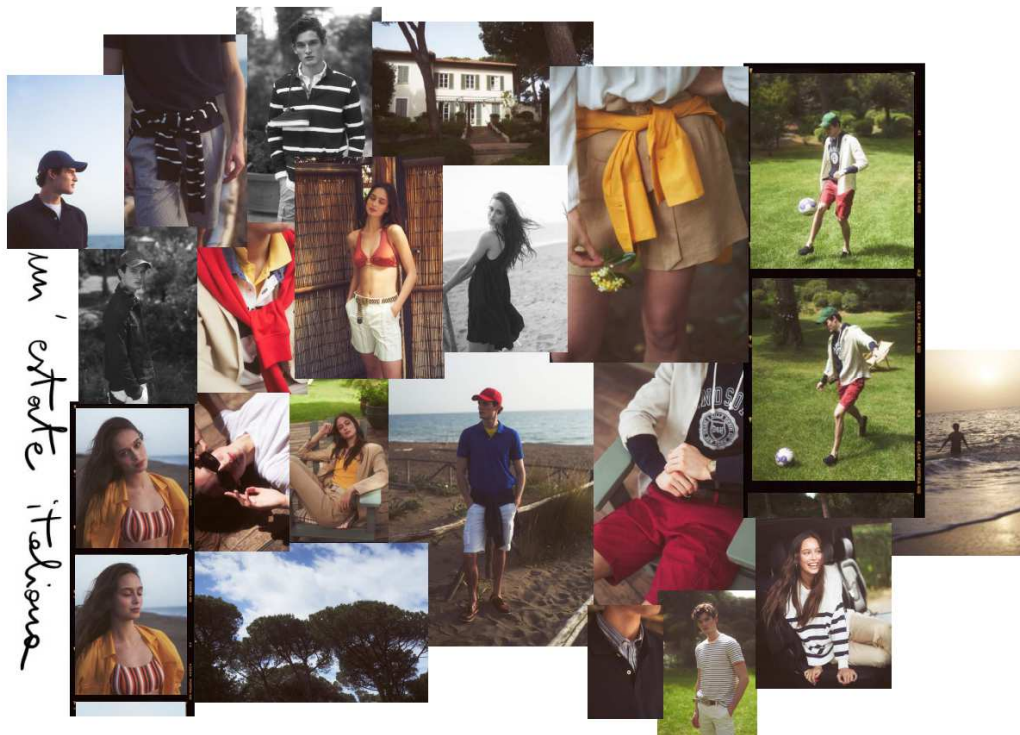
Siamo convinti che nel periodo post Covid potremo trarre beneficio dal nostro posizionamento, ancorché in un mercato che non tornerà presto ai livelli precedenti, lavorando sempre per trovare il miglior equilibrio tra il garantire un'ampia offerta di qualità a prezzi estremamente accessibili, e la ricerca delle migliori soluzioni di stile italiano, essenziale e contemporaneo, grazie anche alla direzione creativa di Massimo Piombo.

L'irrobustimento finanziario che arriverà con la nuova linea di credito di Euro 100 milioni e con una durata di 4,3 anni è la tangibile testimonianza della fiducia di cui gode la nostra azienda.

Crediamo che quando l'epidemia sarà superata definitivamente, emergeranno nuovi modelli di consumo, più orientati alla selettività delle proprie scelte, attente alla qualità, alla sostenibilità, e comunque ancora in misura marcata al prezzo. Lavoriamo affinché alcune fasce di consumatori più esigenti possano trovare nei nostri prodotti e nei nostri brand un'offerta consona con le loro aspettative.

Stiamo potenziando i nostri sforzi per offrire ai nostri clienti una vera e rotonda multicanalità. Negozio fisico curato, esperienza digitale arricchita, CRM evoluto, sistema "pago dopo con OVS", numero verde per personal shoppers, da un lato; trasparenza totale con indicazione della carta di identità del prodotto che indica nome del fornitore, consumo di acqua, di CO<sub>2</sub>, indice di riciclabilità di ogni prodotto venduto dall'altro, ci pongono all'avanguardia mondiale in questi aspetti ai quali crediamo i consumatori daranno sempre maggiore importanza.

OVS ha saputo diventare negli ultimi 15 anni indiscusso market leader in Italia. Siamo certi che, dato il difficile contesto attuale, il processo di consolidamento del mercato proseguirà e riteniamo che il nostro Gruppo potrà esserne ancora una volta protagonista.



un'estate italiana

Nuovo shooting OVS Estate

# OVS

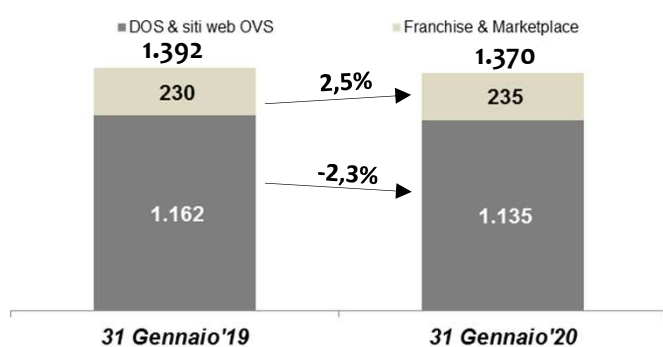
## VENDITE

Le vendite totali dell'anno hanno chiuso in lieve diminuzione (-€21,6 milioni, o -1,5%), riflettendo la strategia preannunciata. Il recupero di top line ha caratterizzato la seconda parte dell'anno (nel primo semestre le vendite erano risultate in calo del -2,4%, contro il -0,8% del secondo).

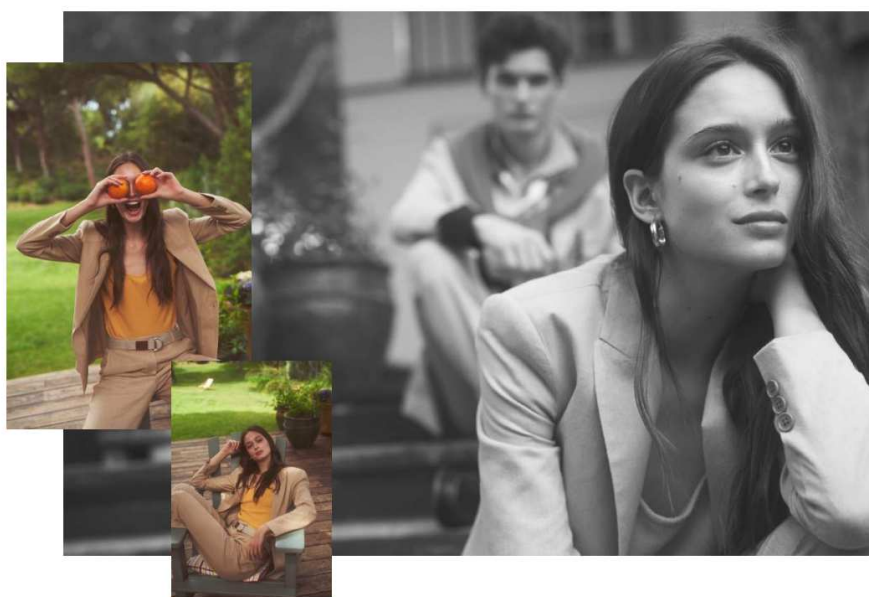
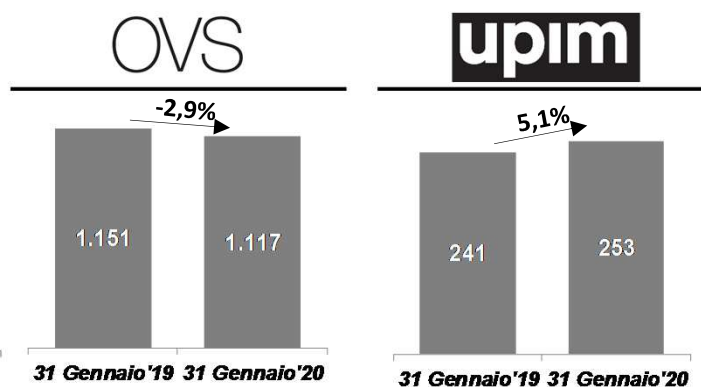
Il brand OVS è stato quello che ha contribuito maggiormente al recupero di marginalità ed alla generazione di cassa.

Le vendite della rete in franchising sono aumentate del 2,5%, anche a seguito delle maggiori aperture effettuate negli ultimi 12 mesi. Le vendite della rete diretta hanno contribuito in maniera determinante nell'attività di diminuzione delle scorte.

### VENDITE NETTE: performance aggregata



### VENDITE NETTE: performance per brand

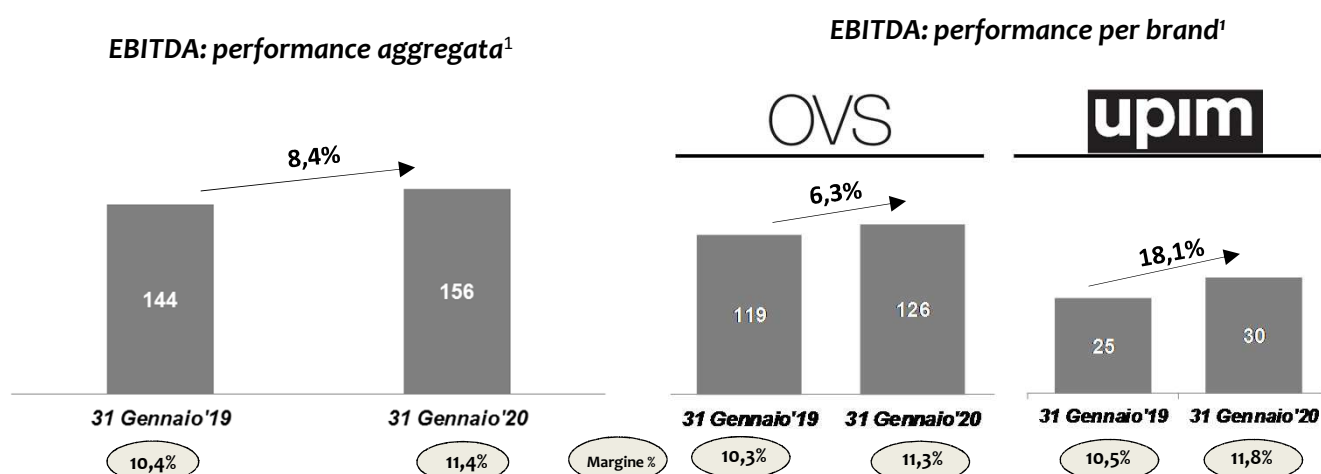


# OVS

## EBITDA

L'EBITDA rettificato ammonta ad €156,3 milioni, in aumento di €12,1 milioni, rispetto agli €144,2 milioni del 2018. La crescita di EBITDA è completamente imputabile al secondo semestre dell'anno (+€31 milioni), in seguito alle maggiori vendite a prezzo pieno che hanno consentito al Gruppo di tornare a livelli di profittabilità più allineati a quelli che l'hanno sempre caratterizzato.

La crescita di profittabilità ha caratterizzato entrambi i brand, con l'EBITDA di OVS che è cresciuto di €7,5 milioni (l'incidenza sulle vendite è passata dal 10,3% all'11,3%) e quello di Uvim di €4,6 milioni (con un'incidenza sulle vendite che è aumentata dal 10,5% all'11,8%).



Nota: l'incidenza dell'EBITDA sulle vendite è calcolata escludendo il sell-in verso l'ex Gruppo Sempione Fashion e le vendite di Serenissima Retail GmbH.

## RISULTATO D'ESERCIZIO

Il risultato d'esercizio rettificato è pari ad €57,7 milioni, in lieve aumento rispetto al 2018 (+€2,6 milioni), riflettendo un maggiore EBITDA ma anche maggiori oneri finanziari unitamente ad un aumento del tax rate che passa dal 18% al 26% per effetto di alcuni benefici fiscali che avevano caratterizzato il 2018, derivanti dal Patent Box e dalla Ricerca e Sviluppo.

Come anticipato precedentemente, il risultato d'esercizio reported risulta invece penalizzato principalmente dalle svalutazioni «non cash» derivanti dall'impairment test effettuato a fine anno.

## RENDICONTO FINANZIARIO SINTETICO(\*)

€mln	31 Gennaio '20	31 Gennaio '19
<b>EBITDA Rettificato</b>	<b>156,3</b>	<b>144,2</b>
Rettifiche <sup>1</sup>	(11,6)	(69,8)
Variazione Capitale Circolante Operativo	10,0	(60,9)
Altre Variazioni del Capitale Circolante	(2,1)	21,6
Investimenti	(43,1)	(60,9)
<b>Cash Flow Operativo</b>	<b>109,5</b>	<b>(25,8)</b>
Oneri finanziari	(20,1)	(14,9)
Tasse ed altri	(23,6)	(17,1)
<b>Cash Flow Netto esclusi MtM derivati e amortized cost</b>	<b>65,9</b>	<b>(57,8)</b>
Variazione MtM derivati, amortised cost e differenze cambio	(3,1)	70,6
<b>Cash Flow Netto</b>	<b>62,7</b>	<b>12,8</b>



(\*) Il rendiconto finanziario sintetico costruito con il metodo indiretto riflette le poste patrimoniali ante IFRS16

<sup>1</sup> Si riferiscono a costi non ricorrenti (si veda pag. 13 per ulteriori dettagli).



La **generazione di cassa** nell'anno è stata significativa e pari ad **€65,9 milioni**, in aumento di €123,7 milioni rispetto all'anno precedente. Tale performance è stata possibile principalmente grazie ad un aumento dell'EBITDA e ad una diminuzione del capitale circolante commerciale pari ad €10 milioni. Analizzando i singoli componenti di quest'ultimo, la performance è stata ancor più ragguardevole: nonostante vi sia stata una diminuzione dei debiti commerciali per €20 milioni principalmente dovuta ai maggiori pagamenti riferibili alla merce comprata nel 2018 destinata all'ex cliente svizzero, si è realizzata una diminuzione dei crediti commerciali per €12,4 milioni ed una significativa diminuzione dei livelli di magazzino per €17,9 milioni. Ulteriore elemento che ha contribuito al miglioramento della posizione finanziaria netta è stata la diminuzione degli investimenti, che sono passati da €60,9 milioni del 2018 ad €43,1 milioni nel 2019, principalmente in seguito a una minore espansione della rete di vendita diretta.



## POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

€ mln	31 Gennaio 2020	31 Gennaio 2019
<b>Indebitamento Netto</b>	1.191,4	364,9
<b>Indebitamento Netto Escluso MtM Derivati &amp; IFRS16</b>	309,9	375,8
<b>EBITDA LTM Rettificato</b>	156,3	144,2
<b>Leverage su EBITDA Escluso MtM Derivati &amp; IFRS16</b>	1,98x	2,61x
<b>Leverage su EBITDA (**)</b> PFN media rettificata degli ultimi 12 mesi/EBITDA Rettificato degli ultimi 12 mesi	2,60x	2,97x

(\*\*) Calcolato sull'indebitamento netto (escluso il MtM su derivati) medio degli ultimi 12 mesi.

Al 31 gennaio 2020 la Posizione Finanziaria Netta rettificata del Gruppo è pari ad €309,9 milioni al netto dell'impatto positivo del mark-to-market di €7,6 milioni e di quello negativo derivante dall'applicazione del principio contabile IFRS16, pari ad €889 milioni.

L'incremento di EBITDA, unitamente alla forte diminuzione della posizione finanziaria netta hanno consentito una significativa riduzione della leva finanziaria che è passata dal 2,6x a 1,98x. Il 2019 ha visto l'applicazione di un tasso di interesse medio di periodo pari al 3,50% + Euribor 3M.

## STATO PATRIMONIALE SINTETICO

€ mln	31 Gennaio '20 - Reported	31 Gennaio '20 - Escluso IFRS 16	31 Gennaio '19	Var. vs Escluso IFRS 16
Crediti Commerciali	86,0	86,0	98,4	(12,4)
Rimanenze	393,1	393,1	411,0	(17,9)
Debiti Commerciali	(321,1)	(330,7)	(351,0)	20,3
<b>Capitale Circolante Operativo</b>	<b>157,9</b>	<b>148,4</b>	<b>158,4</b>	<b>(10,0)</b>
Altri crediti (debiti) non finanziari a breve	(99,5)	(85,7)	(86,3)	0,6
<b>Capitale Circolante Netto</b>	<b>58,4</b>	<b>62,7</b>	<b>72,1</b>	<b>(9,4)</b>
Immobilizzazioni nette	2.037,1	1.173,8	1.359,5	(185,7)
Imposte differite nette	(127,8)	(127,6)	(124,4)	(3,1)
Altri crediti (debiti) non finanziari a lungo	(5,8)	(17,5)	(31,4)	14,0
Benefici ai dipendenti e altri fondi	(41,7)	(41,7)	(43,2)	1,5
<b>Capitale Investito Netto</b>	<b>1.920,2</b>	<b>1.049,7</b>	<b>1.232,7</b>	<b>(183,0)</b>
Patrimonio Netto	728,8	747,4	867,7	(120,3)
Indebitamento finanziario netto	1.191,4	302,3	364,9	(62,6)
<b>Totale Fonti di Finanziamento</b>	<b>1.920,2</b>	<b>1.049,7</b>	<b>1.232,6</b>	<b>(182,9)</b>

**Il Capitale investito netto al 31 gennaio 2020, escluso l'impatto derivante dall'IFRS16 risulta essere in diminuzione di €183 milioni, principalmente per effetto della diminuzione del capitale circolante e della svalutazione effettuata a chiusura di esercizio derivante dal test di impairment che ha comportato, come anticipato, svalutazioni per €161,4 milioni. L'adozione del principio contabile IFRS16 ha comportato, a livello di Capitale investito netto reported, un aumento degli asset netti pari ad €870,7m.**



## FATTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO – IMPATTO COVID-19

*Nel mese di febbraio 2020 il contagio da COVID-19 ha iniziato a riguardare anche i paesi d'Europa e in particolare l'Italia. Il Gruppo ha affrontato immediatamente il difficile contesto dovuto alla pandemia, istituendo un Comitato di Crisi.*

*La chiusura dei punti vendita in tutto il territorio nazionale a partire dall'11 marzo e il conseguente azzeramento delle vendite degli stessi, ha poi richiesto ulteriori azioni straordinarie sul lato del contenimento dei costi.*

*Le aree individuate sono state principalmente cinque: approvvigionamento merci, affitti, personale, costi operativi, ed infine, investimenti, e se ne è dato ampiamente conto nella precedente comunicazione.*

*In sintesi per quanto riguarda le merci siamo riusciti ad intervenire nel senso di una riduzione degli acquisti originariamente previsti, al fine di affrontare correttamente la seconda parte dell'anno che prevediamo attualmente in moderata flessione rispetto all'esercizio precedente.*

*Per quanto concerne gli affitti la Società ha sospeso i versamenti della quasi totalità dei canoni senza ripercussioni in quanto la stragrande maggioranza dei landlords ha compreso la situazione. Ora si tratta di giungere a quegli accordi con le proprietà che consentano di ritrovare le corrette condizioni di equilibrio alla luce di uno scenario caratterizzato da valori immobiliari nettamente ridimensionati rispetto al recente passato, e che già prima erano oramai in molti casi fuori dalla realtà. In assenza di accordi la nostra società sta effettuando recessi. Elevate purtroppo saranno le locations sostitutive che la crisi del mercato ci offrirà.*

*Con la chiusura dei negozi, il personale di vendita è stato sospeso dal servizio; la remunerazione è stata coperta, a livello di singolo dipendente, in primis con l'utilizzo del fondo ferie maturato, quindi dalla Cassa Integrazione in Deroga. Anche per quanto riguarda il personale di sede, durante il periodo di chiusura è stata utilizzata la Cassa Integrazione in Deroga (previo utilizzo ferie maturate), per almeno il 50% dei collaboratori. Il resto dei collaboratori è attivo prevalentemente in lavoro agile con un presidio minimo in sede.*

*Nel resto dell'anno le azioni di contenimento dei costi riguarderanno il sostanziale blocco di assunzioni e straordinari ed il blocco degli incrementi retributivi discrezionali previsti a budget. E' stato inoltre istituito un fondo di solidarietà finanziato dalle retribuzioni dei dirigenti e destinato a chi dalla crisi è stato più colpito.*

*Sul fronte dei costi operativi ulteriori risparmi saranno conseguenza della iniziale riduzione degli orari di apertura, per contro è previsto un aumento dei costi sul fronte della sanificazione degli spazi e della protezione dei dipendenti e dei clienti, nonché della sanificazione dei capi.*

*Si prevede inoltre una campagna di negoziazione commerciale con i fornitori principali al fine di ottenere, soprattutto da quelli meno colpiti dall'emergenza COVID, un bonus straordinario.*

*Sono stati ridotti gli investimenti; in particolare è stato ridotto il numero di aperture di nuovi negozi e sono stati momentaneamente posticipati al 2021 alcuni altri progetti.*



---

#### **PROPOSTA DI DESTINAZIONE DEL RISULTATO DI ESERCIZIO**

Si ricorda che come comunicato al mercato l'8 maggio 2020, il Consiglio di Amministrazione aveva già deciso che per l'intero anno 2020 non verranno effettuate distribuzioni agli azionisti, nè di dividendi, nè di riserve.

#### **DICHIARAZIONE CONTENENTE LE INFORMAZIONI DI CARATTERE NON FINANZIARIO AI SENSI DEL D. LGS. 30 DICEMBRE 2016, N. 254**

Il Consiglio ha esaminato la dichiarazione contenente informazioni di carattere non finanziario ex D. Lgs. 30 dicembre 2016, n. 254. La Dichiarazione, redatta in conformità agli standard GRI (Global Reporting Initiative), descrive le attività più rilevanti svolte durante l'esercizio 2019 in ambito sociale, ambientale ed economico e rende pubblici gli obiettivi di medio-lungo periodo del Piano di sostenibilità, espressione della volontà della Società di crescere e svilupparsi tenendo in considerazione gli interessi dei diversi stakeholders. La Dichiarazione sarà resa pubblica con le modalità e nei termini previsti dalla normativa vigente.

#### **Il Consiglio di Amministrazione ha:**

- approvato la Relazione annuale sulla politica in materia di remunerazione e sui compensi corrisposti ai sensi dell'art. 123-ter del D.Lgs 24 febbraio 1998, n. 58 e dell'art. 84-quater del Regolamento CONSOB n. 11971/1999;
- approvato la Relazione sul governo societario e gli assetti proprietari ai sensi dell'art. 123-bis del D.Lgs 24 febbraio 1998, n. 58;
- approvato la modifica dello statuto sociale al fine di allinearla alle disposizioni in materia di genere in conformità alle previsioni della Legge 27 dicembre 2019, n. 160 «Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2020 e bilancio pluriennale per il triennio 2020-2022»;
- ai fini della nomina del nuovo Consiglio di Amministrazione ha approvato una propria lista che verrà messa a disposizione del pubblico nei termini previsti dalla normativa vigente;
- proposto all'assemblea di conferire al Consiglio medesimo (i) delega ad aumentare il capitale sociale di OVS tramite sottoscrizione in denaro, in una o più volte, con esclusione del diritto di opzione, ai sensi degli artt. 2443 e 2441, comma 4, secondo periodo, del Codice Civile (la "Delega ex artt. 2443 e 2441, comma 4, secondo periodo, del Codice Civile") e (ii) delega ad aumentare il capitale sociale di OVS mediante conferimenti in natura, in una o più volte, con esclusione del diritto di opzione, ai sensi degli artt. 2443 e 2441, comma 4, primo periodo, del Codice Civile (la "Delega ex artt. 2443 e 2441, comma 4, primo periodo, del Codice Civile" e, congiuntamente alla Delega ex artt. 2443 e 2441, comma 4, secondo periodo, del Codice Civile, le "Deleghe" e ciascuna anche una "Delega"). Ciascuna Delega potrà essere esercitata entro il periodo di cinque anni dalla data della delibera assembleare di conferimento della Delega stessa (vale a dire il termine massimo di cui all'art. 2443 del Codice Civile).

Ormai da alcuni anni OVS ha avviato un importante processo di sviluppo del proprio business volto al mantenimento e rafforzamento della propria posizione competitiva sui mercati in cui opera e alla creazione di valore e tali Deleghe sono dirette a supportare in modo sinergico tale processo.

Per ogni ulteriore informazione circa la proposta, si rinvia alla relazione illustrativa degli amministratori, che sarà pubblicata nei termini e secondo le modalità previste dalla disciplina di legge e di regolamento vigente.



## ALTRE INFORMAZIONI

### Informazioni sulla società

OVS SpA ha sede legale in Venezia-Mestre (Italia). Le azioni di OVS SpA sono quotate nel Mercato Telematico Azionario di Milano dal 2 marzo 2015.

### Avviso di convocazione dell'Assemblea degli azionisti in unica convocazione per il 9 luglio 2020

Nei prossimi giorni l'avviso di convocazione dell'Assemblea verrà pubblicato e sarà quindi reso disponibile nel sito internet della Società all'indirizzo <http://www.ovscorporate.it/it/investor-relations> e presso il meccanismo di stoccaggio centralizzato "iinfo", dove saranno messe a disposizione del pubblico anche le relazioni illustrative degli Amministratori all'Assemblea sulle proposte concernenti gli argomenti posti all'ordine del giorno, così come l'ulteriore documentazione prevista dalla normativa vigente.

### Dichiarazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Nicola Perin dichiara, ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

### Conference call di presentazione dei risultati

Domani, 27 maggio 2020, alle ore 15:00 locali (CET), si terrà la conference call con analisti e investitori, nel corso della quale verranno illustrati i principali risultati dell'esercizio chiuso al 31 gennaio 2020. Sarà possibile seguire la conference call componendo il numero +39 02 805 88 11 (dall'Italia), +44 121 281 8003 (da UK), +1 718 7058794 (da USA), (per i giornalisti +39 02 8058827) e confermando il codice di accesso 875#. Una presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito della Società all'indirizzo [www.ovscorporate.it](http://www.ovscorporate.it) Sezione Investor Relations/Risultati e Presentazioni e nel meccanismo di stoccaggio "iinfo" all'indirizzo [www.iinfo.it](http://www.iinfo.it). A partire dal giorno successivo alla call, nello stesso sito, verrà inoltre messa a disposizione una registrazione della stessa.

### Prossimi eventi nel calendario finanziario

Resoconto Intermedio di gestione relativo al I trimestre di esercizio al 30 Aprile 2020

Relazione Finanziaria Semestrale al 31 Luglio 2020

Resoconto Intermedio di gestione relativo al III trimestre di esercizio al 31 Ottobre 2020

**9 Luglio 2020**

**22 Settembre 2020**

**15 Dicembre 2020**

### Per ulteriori informazioni:

#### Federico Steiner

Barabino & Partners SpA

E-mail: [f.steiner@barabino.it](mailto:f.steiner@barabino.it)

Cell. +39 335.42.42.78

#### Investor Relations

[investor.relations@ovs.it](mailto:investor.relations@ovs.it)

Via Terraglio n. 17, 30174,

Venezia – Mestre

---

### Disclaimer

i) Le informazioni presentate in questo documento non sono state assoggettate a revisione contabile.

ii) Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari di OVS. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischiosità ed incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno discostarsi in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati in relazione a una molteplicità di fattori.



## CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO \_ Appendix

(in milioni di Euro)	31.01.2020 Reported	di cui impatti IFRS 16	di cui non ricorrenti	di cui Impairme nt IAS36	di cui: Stock Option; Derivati; PPA; Diff.Cambio	31.01.2020 Rettificato	31.01.2019 Reported	di cui non ricorrenti	di cui: Stock Option; Derivati; PPA; Diff.Cambio	31.01.2019 Rettificato
Vendite Nette	1.374,8		4,7			1.370,1	1.457,2			1.457,2
<b>Vendite Nette*</b>	<b>1.374,8</b>					<b>1.370,1</b>	<b>1.391,6</b>			<b>1.391,6</b>
Acquisti di materie prime, di consumo e merci	616,7		2,7	0,0	22,2	591,9	667,5	11,5	(9,5)	665,5
<b>Gross Margin</b>	<b>758,0</b>	<b>0,0</b>	<b>2,0</b>	<b>0,0</b>	<b>(22,2)</b>	<b>778,2</b>	<b>789,7</b>	<b>(11,5)</b>	<b>9,5</b>	<b>791,6</b>
GM%	55,1%					56,8%	56,7%			56,9%
Costi del personale	290,5	(0,1)	3,6		0,1	286,8	292,6	2,7	0,3	289,6
Costi per servizi	179,1	(1,3)	2,3			178,1	197,9	3,2	0,0	194,8
Costi per godimento di terzi netto altri proventi operativi	(38,1)	(170,5)	1,8			130,6	132,7	(0,9)	0,0	133,6
Accantonamenti	7,0	0,0	4,0		0,0	3,0	28,0	23,9	0,0	4,2
Altri oneri operativi	26,5	1,4	1,7		0,0	23,5	63,9	38,7		25,3
Totale costi operativi	465,1	(170,5)	13,5	0,0	0,1	621,9	715,2	67,5	0,3	647,4
<b>EBITDA</b>	<b>293,0</b>	<b>170,5</b>	<b>(11,5)</b>	<b>0,0</b>	<b>(22,3)</b>	<b>156,3</b>	<b>74,4</b>	<b>(79,0)</b>	<b>9,2</b>	<b>144,2</b>
EBITDA%	21,3%					11,4%	5,3%			10,4%
Ammortamenti e svalutazioni immobilizzazioni	376,9	148,0	0,0	161,4	8,6	58,9	67,2		8,6	58,6
<b>EBIT</b>	<b>(84,0)</b>	<b>22,4</b>	<b>(11,5)</b>	<b>(161,4)</b>	<b>(30,9)</b>	<b>97,4</b>	<b>7,2</b>	<b>(79,0)</b>	<b>0,6</b>	<b>85,6</b>
EBIT%	(6,1%)					7,1%	0,5%			6,2%
Oneri e (Proventi) finanziari netti	50,5	(50,8)	0,1	0,0	19,7	19,5	(25,6)	(0,1)	43,4	17,7
<b>PBT</b>	<b>(134,4)</b>	<b>(28,3)</b>	<b>(11,4)</b>	<b>(161,4)</b>	<b>(11,2)</b>	<b>77,9</b>	<b>32,8</b>	<b>(79,2)</b>	<b>44,1</b>	<b>67,9</b>
Imposte	5,9	(7,4)	(2,8)	(1,3)	(2,7)	20,1	7,5	(19,0)	13,7	12,8
<b>Risultato dell'esercizio</b>	<b>(140,4)</b>	<b>(21,0)</b>	<b>(8,6)</b>	<b>(160,0)</b>	<b>(8,5)</b>	<b>57,7</b>	<b>25,3</b>	<b>(60,2)</b>	<b>30,4</b>	<b>55,2</b>

(\*) Al fine di dare una rappresentazione del business organico e renderlo comparabile con l'anno precedente, le vendite nette alla base del calcolo dei KPI finanziari nel 2018 sono state depurate delle vendite derivanti dal contratto di service verso l'ex Gruppo svizzero Sempione Fashion, mentre nel 2019 dalle vendite realizzate da Serenissima Retail GmbH.

Nella tabella sono esposti i risultati rettificati al fine di rappresentare l'andamento gestionale del Gruppo al netto di eventi non ricorrenti e non afferenti alla gestione caratteristica, nonché degli effetti derivati dall'adozione del nuovo principio contabile internazionale IFRS 16 a partire dal 1° febbraio 2019, oltre agli impatti non monetari legati agli impairment test sulle immobilizzazioni immateriali e materiali ai sensi dello IAS 36.

In particolare, i risultati sono rettificati principalmente per la depurazione degli impatti derivanti dai test di impairment per €161,4m sull'EBIT e €160,0m sul Risultato dell'esercizio Reported, oltre agli impatti legati all'IFRS 16: -€170,5m sull'EBITDA per maggiori canoni di affitto, -€22,4m sull'EBIT che contemplano anche i minori ammortamenti derivanti dalle capitalizzazioni effettuate, ed €21,0m sul Risultato dell'esercizio Reported, che considera sia i minori oneri finanziari che il relativo impatto fiscale delle rettifiche di cui sopra.

L'EBITDA dell'esercizio 2019 risulta inoltre rettificato per: (i) €22,2m di differenze cambio positive nette per copertura a termine su acquisti di merci in valuta, riclassificate da "Oneri e (Proventi) finanziari netti" alla voce "Acquisti di materie prime, di consumo e merci"; (ii) €4,1m di costi one-off principalmente legati a layoff del personale e costi di cessazione legati ad alcuni contratti di locazione; (iii) €7,4m afferenti alla dismissione della società controllata austriaca Serenissima Retail GmbH e (iv) 0,1 milioni di Euro di costi riferibili ai piani di stock option (costi non-cash).

Altri elementi di rettifica che hanno impattato l'EBIT ed il risultato prima delle imposte sono relativi a: (i) costi legati all'ammortamento di beni intangibili emersi per effetto di purchase price allocation (PPA) di passate business combination per €8,6m, e (ii) proventi finanziari rettificati per €19,7m relativi principalmente a differenze cambio da valutazione delle poste in valuta anche rispetto agli strumenti derivati forward e da differenze cambio realizzate (quest'ultime riclassificate alla voce "Acquisti di materie prime, di consumo e merci").

Infine il Risultato dell'esercizio Rettificato risente delle imposte ricalcolate a seguito dei menzionati aggiustamenti.