



SAFILO GROUP S.P.A. COMUNICA I PRINCIPALI DATI PRELIMINARI¹ DELL'ESERCIZIO 2022

Un altro anno di crescita dei ricavi e miglioramento della marginalità

Vendite nette a €1076,7 M, +11,1%

+4,2% a cambi costanti

+7,7% crescita organica²

EBITDA adj.³ a circa €101 M, +24%

e margine del 9,4%

Padova, 26 gennaio 2023 - Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato in data odierna alcuni dei principali dati preliminari¹ dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022. I risultati economico-finanziari dell'intero esercizio saranno approvati dal Consiglio di Amministrazione il prossimo 9 marzo 2023, quando verranno altresì approvati i target economico-finanziari di medio termine, che il management presenterà al mercato durante il Capital Market Day che si terrà a Milano nella giornata immediatamente successiva.

In relazione all'analisi strategica in corso, vista l'evoluzione del portafoglio prodotto, il contesto economico, le dinamiche competitive nell'industry e una persistente sovracapacità produttiva, il Consiglio di Amministrazione di Safilo, nel ribadire l'importanza dei siti produttivi di Santa Maria di Sala e Bergamo, del centro logistico di Padova, e delle capacità creative del Gruppo, ha dato mandato al management di esplorare delle soluzioni alternative per lo stabilimento di Longarone, il cui contenuto si delinearà meglio nelle prossime settimane.

Nel 2022, le vendite nette preliminari¹ di Safilo si sono attestate a 1076,7 milioni di euro, in crescita dell'11,1% a cambi correnti e del 4,2% a cambi costanti rispetto ai 969,6 milioni di euro registrati nel 2021.

Nell'esercizio, le vendite organiche² sono invece cresciute del 7,7% a cambi costanti, registrando un altro significativo miglioramento dopo quello del +10,5% messo a segno nel 2021 rispetto al 2019.

I marchi di proprietà hanno rappresentato un traino importante alla performance complessiva di Gruppo, in particolare Smith, che con un ulteriore forte balzo delle vendite, si è confermato tra i marchi leader in un segmento e canale distributivo in grande sviluppo come quello degli occhiali e dei prodotti sportivi per l'outdoor. Anche Carrera e Polaroid sono nuovamente cresciuti a doppia cifra, grazie a una progressione che ha riguardato tutti i principali canali distributivi e tutte le categorie prodotto, e che ha permesso a Carrera di superare abbondantemente i livelli di business pre-pandemia. È stato per Safilo un anno di solido miglioramento anche sul fronte del business in licenza, grazie soprattutto al buono sviluppo registrato dalle collezioni dei principali marchi, e all'inserimento in portafoglio di nuove licenze che hanno efficacemente contribuito a compensare le vendite realizzate nel 2021 con i marchi cessati.

Per area geografica, nel 2022 l'Europa si è confermata il principale motore di crescita, con i più importanti mercati dell'area e il crescente business in Turchia e Polonia che hanno contribuito a un incremento dei ricavi del 12,3% a cambi correnti, del 12,0% a cambi costanti e del 16,1% a livello di vendite organiche².

Nell'anno, il mercato nordamericano ha beneficiato del rafforzamento del dollaro sull'euro, chiudendo in progressione del 6,8% a cambi correnti. L'andamento dei ricavi a cambi costanti invece, complessivamente in calo del 4,7%, è risultato sostanzialmente stabile rispetto al 2021 a livello di vendite organiche² (-0,3%), a causa di una base di comparazione particolarmente sfidante, soprattutto nel secondo semestre.

Sono risultati per Safilo in deciso miglioramento sia i ricavi nel Resto del mondo, composti dal business in IMEA e in America Latina, che quelli in Asia e Pacifico, due aree geografiche in crescita rispettivamente del 33,1% e 9,8% a cambi correnti, del 21,1% e 3,4% a cambi costanti e del 17,0% e 13,1 al livello di vendite organiche².

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE NETTE PRELIMINARI¹ NELL'ESERCIZIO 2022:

(milioni di euro)					Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti	
	2022	%	2021	%	Reported	Reported	Organica ²
Nord America	497,7	46,2	466,2	48,1	+6,8%	-4,7%	-0,3%
Europa	424,9	39,5	378,5	39,0	+12,3%	+12,0%	+16,1%
Asia e Pacifico	57,7	5,4	52,6	5,4	+9,8%	+3,4%	+13,1%
Resto del mondo	96,4	8,9	72,4	7,5	+33,1%	+21,1%	+17,0%
Totale	1.076,7	100,0	969,6	100,0	+11,1%	+4,2%	+7,7%

Nel 4° trimestre 2022, le vendite nette preliminari¹ di Safilo sono state pari a 245,4 milioni di euro, in crescita del 5,7% a cambi correnti e sostanzialmente in linea con il business registrato nel 4° trimestre 2021, a cambi costanti (-0,6% *reported* e +0,7% a livello di vendite organiche²).

Il trimestre ha confermato la forza del business Safilo in Europa, in crescita del 5,5% a cambi correnti, del 5,1% a cambi costanti e di un resiliente +8,5% a livello di vendite organiche², nonostante la significativa e attesa contrazione dei ricavi generati attraverso la catena GrandVision.

In Nord America, le vendite totali sono risultate in crescita del 3,0% a cambi correnti e in calo del 7,5% a cambi costanti. Nel periodo, le vendite organiche² hanno invece registrato una flessione del 4,7% principalmente a causa della difficile base di confronto con il +19,7% registrato nel 4° trimestre 2021 rispetto al '19, e di un mercato *wholesale* statunitense più debole nelle fasce prezzo medio-basse, mentre hanno evidenziato una buona tenuta i segmenti *premium* e *upper-end*. Smith ha invece registrato una crescita a doppia cifra nel trimestre, recuperando gran parte dei ritardi logistici che hanno influito sulle consegne nel canale sportivo statunitensi nel 3° trimestre, e anche Blenders è tornato a crescere nel periodo grazie all'incremento a doppia cifra messo a segno dal business online.

L'andamento delle vendite del 4° trimestre è rimasto poi favorevole in Asia e Pacifico, in crescita del 6,5% a cambi correnti, +3,3% a cambi costanti e +4,4% a livello di vendite organiche², così come nel Resto del Mondo grazie ad un solido sviluppo del business in IMEA, e ai nuovi marchi in portafoglio che ben supportano la crescita nei mercati chiave dell'America Latina (+22,1% a cambi correnti, +10,5% a cambi costanti e +0,4% a livello di vendite organiche²).

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE NETTE PRELIMINARI¹ NEL 4° TRIMESTRE 2022:

(milioni di euro)	4° Trim. 2022		4° Trim. 2021		Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti	
		%		%	<i>Reported</i>	<i>Reported</i>	<i>Organica</i> ²
Nord America	114,3	46,6	111,0	47,8	+3,0%	-7,5%	-4,7%
Europa	92,2	37,6	87,4	37,6	+5,5%	+5,1%	+8,5%
Asia e Pacifico	16,4	6,7	15,4	6,6	+6,5%	+3,3%	+4,4%
Resto del mondo	22,5	9,2	18,4	7,9	+22,1%	+10,5%	+0,4%
Totale	245,4	100,0	232,2	100,0	+5,7%	-0,6%	+0,7%

Su base preliminare¹, Safilo ha chiuso l'esercizio 2022 con un EBITDA *adjusted*³ di circa 101 milioni di euro, pari a un margine sulle vendite di circa il 9,4% (10,3% prima dell'impatto IFRIC SaaS).

L'EBITDA *adjusted*³ del 2022, pur se leggermente al di sotto delle attese del management, risulta in crescita di circa il 24% rispetto agli 81,5 milioni di euro registrati nel 2021, e con il margine in miglioramento di circa 100 punti base rispetto all'8,4% dell'anno precedente.

Su base preliminare¹, al 31 dicembre 2022 l'indebitamento finanziario netto di Gruppo è risultato pari a circa 113 milioni di euro (circa 70 milioni di euro pre-IFRS 16, corrispondente a una leva finanziaria, anche pre IFRIC SaaS, di 0,7x), in leggera diminuzione rispetto ai 115,4 milioni di euro al 30 settembre 2022 (67,2 milioni di euro pre-IFRS 16, corrispondenti a una leva finanziaria, anche pre IFRIC SaaS, di 0,7x) e in leggera crescita rispetto alla posizione di 94,0 milioni di euro al 31 dicembre 2021 (52,8 milioni di euro pre-IFRS 16, corrispondenti a una leva finanziaria, anche pre IFRIC SaaS, di 0,7x).

Note al comunicato stampa:

¹ I dati preliminari dell'esercizio 2022 (vendite nette, EBITDA *adjusted* e indebitamento netto di Gruppo) non sono certificati.

² La performance delle vendite organiche è a cambi costanti ed è calcolata sui marchi di proprietà e le licenze, non terminate, presenti in entrambi i periodi a confronto, ed esclude anche il business attribuibile al contratto di fornitura con Kering Eyewear.

³ L'EBITDA *adjusted* non include le poste non ricorrenti.

Dichiarazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Gerd Graehsler 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.

Disclaimer

Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Safilo. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e 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.

Indicatori alternativi di performance

Viene di seguito fornito il contenuto degli “Indicatori alternativi di performance”, non previsti dai principi contabili IFRS-EU, utilizzati nel presente comunicato al fine di consentire una migliore valutazione dell’andamento della gestione economico-finanziaria del Gruppo:

- L’EBITDA (margine operativo lordo) è calcolato da Safilo sommando all’utile operativo gli ammortamenti;
- L’indebitamento finanziario netto è per Safilo la somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva. Tale grandezza non include la valutazione dei contratti derivati e la passività relativa all’opzione sulle quote di minoranze.

Safilo Group

Fondato nel 1934 in Veneto, il Gruppo Safilo è tra i più importanti player del mercato dell’eyewear per design, produzione e distribuzione di occhiali da sole, montature da vista, caschi, maschere e occhiali per l’outdoor. Il Gruppo Safilo studia e realizza le proprie collezioni coniugando innovazione stilistica, tecnica e industriale con qualità ed eccellenza artigianale. Con una presenza globale capillare, il business model del Gruppo Safilo consente di presidiare l’intera filiera produttivo-distributiva: dalla ricerca e sviluppo, con prestigiosi design studio a Padova, Milano, New York, Hong Kong e Portland, alla produzione, con stabilimenti di proprietà e qualificati partner produttivi grazie ai quali il Gruppo è in grado di assicurare, per ogni prodotto, una perfetta vestibilità e i più alti standard qualitativi, fino alla distribuzione che, con filiali dirette in 40 Paesi e un network di oltre 50 partner in altri 70 Paesi, raggiunge circa 100.000 punti vendita selezionati in tutto il mondo tra ottici, optometristi, oftalmologi, catene di distribuzione, grandi magazzini, rivenditori specializzati, boutique, duty free e negozi sportivi. Il tradizionale e consolidato modello wholesale è inoltre integrato da piattaforme di vendita Direct-to-consumer e Internet Pure Player, in linea con le strategie di sviluppo del Gruppo.

Il portafoglio marchi del Gruppo è composto da brand di proprietà – Carrera, Polaroid, Smith, Blenders, Privé Revaux e Seventh Street – e da marchi in licenza – Banana Republic, BOSS, Carolina Herrera, Chiara Ferragni, Dsquared2, Eyewear by David Beckham, Fossil, havaianas, HUGO, Isabel Marant, Jimmy Choo, Juicy Couture, kate spade new york, Levi’s, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Missoni, M Missoni, Moschino, Pierre Cardin, PORTS, rag&bone, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans e Under Armour.

La capogruppo Safilo Group S.p.A. è quotata sull’Euronext Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana (ISIN code IT0004604762, Bloomberg SFL.IM, Reuters SFLG.MI). Il Gruppo Safilo nel 2021 ha realizzato un fatturato netto di 969.6 milioni di Euro.

Contatti:

Safilo Group Investor Relations

Barbara Ferrante

Tel. +39 049 6985766

<https://www.safilogroup.com/it/investors>

Safilo Group Press Office

Elena Todisco

elena.todisco@safilo.com

Tel. +39 339 1919562

Barabino&Partners S.p.A.

Pietro Cavallera

p.cavallera@barabino.it

Tel. +39 02 72023535

Cell. +39 338 9350534