



SAFILO GROUP S.P.A. COMUNICA I PRINCIPALI DATI PRELIMINARI¹ DELL'ESERCIZIO 2021

Le vendite nette 2021 aumentano del 7,5% rispetto al 2019 a cambi costanti, (+26,3% rispetto al 2020), grazie alla crescita del 10% delle vendite organiche², a un'efficace strategia di *turnaround* del portafoglio marchi e alle vendite *online* al 13,4% del totale

Il margine EBITDA *adjusted*³ dell'anno raggiunge l'8,7%, in significativo miglioramento rispetto al 7,0% del 2019

L'indebitamento finanziario netto di Gruppo scende a circa 94 milioni di euro

Padova, 27 gennaio 2022 – 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 2021. I risultati economico-finanziari dell'intero esercizio saranno approvati dal Consiglio di Amministrazione il prossimo 15 marzo 2022.

Nell'esercizio 2021, le vendite nette preliminari¹ di Safilo si sono attestate a 969,6 milioni di euro, in crescita del 26,3% a cambi costanti e del 24,3% a cambi correnti rispetto ai 780,3 milioni di euro registrati nel 2020, un anno pesantemente penalizzato dalle restrizioni e dalle chiusure delle attività imposte per arginare la pandemia da Covid-19.

Questo forte recupero del business ha consentito al Gruppo di superare in maniera significativa anche le vendite nette registrate nel 2019, facendo segnare una crescita del 7,5% a cambi costanti e del 3,3% a cambi correnti. Le vendite organiche² hanno rappresentato il principale driver di crescita rispetto ai livelli pre-pandemici, in progressione di circa il 10% a cambi costanti rispetto al 2019, mentre la strategia di *turnaround* del portafoglio marchi, attuata negli ultimi due anni, ha consentito al Gruppo un'efficace compensazione del calo del business derivante dalle licenze terminate a fine 2020 e a fine giugno 2021 attraverso l'inserimento in portafoglio di nuovi marchi proprietari e in licenza.

Nel 2021, la quota delle vendite realizzate nei canali *online* è risultata pari al 13,4% del business totale del Gruppo, in aumento rispetto al 12,7% del 2020 e al 3,9% nel 2019.

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE NETTE PRELIMINARI¹ NELL'ESERCIZIO 2021:

(milioni di euro)	2021		2020		2019		Var. % 2021 vs 2020		Var. % 2021 vs 2019	
							cambi correnti	cambi costanti	cambi correnti	cambi costanti
Nord America	466,2	48,1	342,5	43,9	334,0	35,6	+36,1%	+40,5%	+39,6%	+47,0%
Europa	378,5	39,0	330,4	42,3	448,8	47,8	+14,6%	+14,6%	-15,7%	-14,9%
Asia e Pacifico	52,6	5,4	60,7	7,8	78,0	8,3	-13,4%	-14,2%	-32,6%	-32,1%
Resto del mondo	72,4	7,5	46,8	6,0	78,3	8,3	+54,8%	+57,8%	-7,6%	+6,5%
Totale	969,6	100,0	780,3	100,0	939,0	100,0	+24,3%	+26,3%	+3,3%	+7,5%

Nel 4° trimestre 2021, le vendite nette preliminari¹ di Safilo sono state pari a 232,2 milioni di euro, evidenziando una sostanziale stabilità rispetto ai livelli di business raggiunti nello stesso periodo 2020 (-0,7% a cambi costanti e +2,9% a cambi correnti). Il trimestre è risultato invece in miglioramento del 3,8% a cambi costanti e dello 0,8% a cambi correnti rispetto al 4° trimestre 2019, grazie alla crescita a doppia cifra messa a segno dalla gran parte dei principali marchi nel portafoglio del Gruppo, da Carrera e Kate Spade a Tommy Hilfiger e Hugo Boss, che ha consentito una progressione delle vendite organiche¹ di circa il 10% a cambi costanti.

Nel 2° semestre 2021, le vendite nette preliminari¹ di Safilo sono cresciute del 7,3% a cambi costanti rispetto al corrispondente periodo del 2019, registrando un incremento del business organico² pari a circa il 13%, in accelerazione rispetto al miglioramento dell'8,3% registrato nel 1° semestre rispetto allo stesso periodo 2019.

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE NETTE PRELIMINARI¹ NEL 4° TRIMESTRE 2021:

(milioni di euro)	4° Trim. 2021		4° Trim. 2020		4° Trim. 2019		Var. % 2021 vs 2020		Var. % 2021 vs 2019	
		%		%		%	cambi correnti	cambi costanti	cambi correnti	cambi costanti
Nord America	111,0	47,8	100,9	44,7	84,7	36,8	+10,0%	+3,8%	+31,1%	+34,6%
Europa	87,4	37,6	86,1	38,2	106,9	46,4	+1,5%	+0,7%	-18,2%	-17,0%
Asia e Pacifico	15,4	6,6	21,1	9,3	17,0	7,4	-27,0%	-30,5%	-9,5%	-10,8%
Resto del mondo	18,4	7,9	17,5	7,8	21,8	9,5	+5,2%	+2,7%	-15,5%	-2,3%
Totale	232,2	100,0	225,6	100,0	230,4	100,0	+2,9%	-0,7%	+0,8%	+3,8%

In un contesto economico che nel 4° trimestre è tornato a essere influenzato dalle rinnovate restrizioni dovute al dilagare della variante Omicron di Covid-19, l'andamento del business Safilo per area geografica ha continuato a essere trainato dall'espansione del mercato nordamericano, nel quale il Gruppo ha messo a segno il sesto trimestre consecutivo di crescita sia rispetto all'anno precedente che al 2019. Il 2021 è stato un anno record per il marchio Smith, che anche nel 4° trimestre ha contribuito alla crescita organica² registrata dal Gruppo negli Stati Uniti, grazie alla forza dei suoi prodotti e alla significativa progressione del *brand* nel proprio canale online, valorizzato a inizio anno dal lancio del nuovo sito e-commerce. In Nord America, la performance dell'ultimo trimestre ha continuato poi a beneficiare della crescita delle vendite organiche² di occhiali da sole e montature da vista presso il principale canale distributivo degli ottici indipendenti, mentre le acquisizioni di Blenders e Privé Revaux, insieme ai nuovi marchi in licenza entrati in portafoglio, hanno consentito un importante scatto dimensionale del business rispetto ai livelli pre-pandemici del 2019. La forte crescita delle vendite organiche² nel quarto trimestre ha continuato a contribuire alla crescita dell'area per l'intero esercizio.

In Europa, le vendite nette preliminari¹ di Safilo nel 4° trimestre 2021 sono leggermente aumentate rispetto al 4° trimestre 2020, rimanendo invece sotto i livelli di business registrati nello stesso trimestre del 2019, a causa di un mercato complessivamente rallentato dalla ripresa disomogenea delle principali economie dell'area, nelle quali il Gruppo ha continuato a risentire in maniera più marcata delle basi di confronto sfidanti dovute alle licenze terminate. Nel trimestre, le vendite organiche² in Europa hanno invece registrato un rimbalzo rispetto al 2020, trainate dal continuo progresso del business delle montature da vista e dal recupero, iniziato nel 3° trimestre, degli occhiali da sole in particolare in mercati quali l'Italia, la Francia e il Regno Unito.

Sul fronte dei mercati emergenti, nel 4° trimestre 2021 le vendite nette preliminari¹ in Asia e Pacifico sono state ancora condizionate dall'impatto negativo delle licenze terminate, mentre il business organico² ha registrato una crescita significativa sia rispetto al 2020 che al 2019 nonostante i *lockdown* ancora in atto in molti paesi dell'area. Il 4° trimestre è stato infine per Safilo a due velocità nel Resto del Mondo: da una parte è infatti continuata la crescita di Brasile e Messico sia rispetto ai livelli di business del 2020 che del 2019, dall'altra i paesi del Medio Oriente e l'India hanno registrato un temporaneo rallentamento, che non ha comunque inficiato la loro complessiva performance positiva sull'anno.

Su base preliminare¹, Safilo ha chiuso l'esercizio 2021 con un margine EBITDA *adjusted*³ dell'8,7%, una performance che rappresenta un recupero esponenziale rispetto al *break even* registrato nel 2020 e un miglioramento di 170 punti base rispetto al margine del 7,0% registrato nel 2019.

Su base preliminare¹, al 31 dicembre 2021 l'indebitamento finanziario netto di Gruppo è diminuito a circa 94 milioni di euro rispetto alla posizione di 222,1 milioni di euro nel 2020. Tale riduzione è stata resa possibile grazie all'aumento di capitale concluso con successo all'inizio di novembre 2021.

Note al comunicato stampa:

¹ I dati preliminari dell'esercizio 2021 (vendite nette, EBITDA *adjusted* e indebitamento netto di Gruppo) non sono certificati.

² Le vendite organiche includono i soli marchi proprietari e in licenza (non terminati), presenti in entrambi i periodi messi a confronto, ed escludono il business attribuibile al contratto di fornitura con Kering Eyewear.

³ L'EBITDA *adjusted* non include le poste non ricorrenti, e l'impatto, ancora in fase di valutazione, derivante dalla prevista entrata in vigore dell'IFRIC Agenda sui costi di parametrizzazione e customizzazione dei software in cloud.

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 e maschere per lo sport e occhiali sportivi. 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, Safilo, Blenders, Privé Revaux e Seventh Street – e da marchi in licenza – Banana Republic, BOSS, Carolina Herrera, Chiara Ferragni Collection, 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, Rebecca Minkoff, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans e Under Armour.

La capogruppo Safilo Group S.p.A. è quotata sul Mercato Telematico azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana (ISIN code IT0004604762, Bloomberg SFL.IM, Reuters SFLG.MI). Il Gruppo Safilo nel 2020 ha realizzato un fatturato netto di 780.3 milioni di Euro.

Contatti:

Safilo Group Investor Relations

Barbara Ferrante

Tel. +39 049 6985766

barbara.ferrante@safilo.com

<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