



SAFILO GROUP S.P.A. COMUNICA I PRINCIPALI DATI PRELIMINARI¹ DELL'ESERCIZIO 2023

- **Il 4° trimestre chiude in crescita a cambi costanti e segna la migliore performance di vendita dell'anno: tornano positivi sia il Nord America che l'Europa.**
- **I ricavi organici² 2023 si avvicinano a quelli del 2022, e crescono al netto del business nelle ex catene GrandVision.**
- **Significativo miglioramento del margine industriale lordo, reinvestito nei progetti marketing, IT e *digital* previsti nel Business Plan del Gruppo e strumentali alla crescita e solidità dell'azienda nel lungo periodo.**
- ***Free Cash Flow* positivo in tutti i trimestri; indebitamento e leva finanziaria in calo.**
- **I marchi di proprietà salgono a circa il 44% delle vendite. *Online channel* al 16% grazie a Blenders e al *DTC* di Smith.**
- **Rinnovate in anticipo tutte le principali *partnership*: visibilità senza precedenti (circa sei anni) sul portafoglio in licenza**

PRINCIPALI DATI PRELIMINARI¹ DELL'ESERCIZIO 2023

- **Vendite nette a €1023,9 M, -2,4% cambi costanti, +1,6% performance organica² e al netto delle ex catene GV**
- **Margine industriale lordo *adj.*³ a circa il 59% dal 55,5%**
- **Margine EBITDA *adj.*³ a circa il 9% dal 9,4%**
- ***Free Cash Flow* a circa € 35 M* e indebitamento netto a circa € 83 M da €113,4 M a fine 2022**

* Prima del pagamento di 5,9 milioni di euro per l'acquisizione di un ulteriore 10% in Blenders.

Padova, 30 gennaio 2024 - Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato in data odierna i principali dati preliminari¹ dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023. I risultati economico-finanziari dell'intero esercizio saranno approvati dal Consiglio di Amministrazione il prossimo 14 marzo 2024.

Nel 4° trimestre, le vendite nette preliminari¹ si sono attestate a 238,7 milioni di euro, facendo segnare la miglior performance dell'anno, pari a una crescita dell'1,7% a cambi costanti (-2,7% a cambi correnti), e del 3,3% al netto delle vendite nelle ex catene GrandVision.

Il 2023 si è chiuso per Safilo con vendite nette preliminari¹ pari a 1023,9 milioni di euro, in flessione del 2,4% a cambi costanti e del 4,9% a cambi correnti rispetto a 1076,7 milioni di euro registrati nel 2022, mentre la performance del business organico² è stata pari a un -1,4%.

I ricavi dell'esercizio si sono quindi avvicinati molto a quelli registrati nel 2022, nonostante i venti contrari rappresentati dalla perdurante debolezza del mercato nordamericano, e dal calo di oltre il 60% dei ricavi realizzati nelle ex catene GrandVision. Al netto di quest'ultimo effetto, le vendite organiche² del Gruppo sono aumentate dell'1,6%, grazie al buon andamento dei marchi propri, in particolare di Carrera e Polaroid, in forte crescita per il secondo anno consecutivo, e Blenders, tornato in progressione dopo la fase di normalizzazione post-pandemia delle vendite nei canali *online*. Il 2023 ha continuato a evidenziare anche l'ottimo sviluppo di Smith nel canale *direct-to-consumer (DTC)*, che ha consentito al marchio di tornare in crescita nel 2° semestre, in un anno, per il settore sportivo, influenzato da un certo rallentamento dell'attività nei negozi fisici.

Sul fronte del portafoglio in licenza, nel 2023 le collezioni eyewear di BOSS e Tommy Hilfiger hanno ulteriormente confermato la valenza dei marchi quali fondamentali punti di riferimento nel panorama dell'occhialeria, mentre tra le licenze più recenti, si sono distinte le performance a doppia cifra registrate nell'anno da Carolina Herrera, marchio entrato a far parte del portafoglio Safilo nel 2022, e da David Beckham, brand lanciato per la prima volta nell'*eyewear* nel 2020 e già diventato tra i principali *brand* del Gruppo.

Per area geografica, il 4° trimestre è stato caratterizzato dal miglioramento del mercato nordamericano, dove le vendite si sono attestate a 111,0 milioni di euro, in crescita del 2,2% a cambi costanti (-2,9% a cambi correnti), grazie alla maggior stabilità del segmento *eyewear* nel tradizionale canale degli ottici indipendenti e delle catene, e alla sopracitata crescita di Blenders e Smith nei rispettivi canali di vendita *DTC*.

Nell'esercizio, le vendite Safilo in Nord America sono state pari a 452,0 milioni di euro, in calo del 6,6% a cambi costanti e del 9,2% a cambi correnti rispetto ai 497,7 milioni di euro registrati nel 2022 (-3,9% a livello organico²).

Anche in Europa, le vendite del 4° trimestre, pari a 90,7 milioni di euro, sono tornate a registrare una performance positiva, in crescita del 2,5% a cambi costanti rispetto allo stesso trimestre 2022 (-1,7% a cambi correnti), mentre la progressione al netto del business nelle ex catene GrandVision, è aumentata dal +1% del 3° trimestre al circa +6% del 4° trimestre.

Nel 2023, le vendite Safilo in Europa si sono attestate a 411,8 milioni di euro, recuperando quasi completamente il forte calo del business nelle ex catene GrandVision, e chiudendo l'esercizio in sostanziale stabilità rispetto ai livelli, in forte crescita, registrati nel 2022 (-0,6% a cambi costanti, -3,1% a cambi correnti, -1,3% a livello organico²). Nell'esercizio, la performance organica² dell'area, anche al netto del business nelle ex catene GrandVision, è stata pari a una crescita di circa il 7%.

Sul fronte dei mercati emergenti, le vendite del Gruppo nel 4° trimestre hanno registrato un'altra progressione in Asia e Pacifico, dove hanno raggiunto 16,2 milioni di euro e una crescita del 4,5% a cambi costanti (-0,9% a cambi correnti), mentre nel Resto del Mondo i ricavi, pari a 20,8 milioni di euro, hanno registrato una flessione del 6,6% a cambi costanti (-7,5% a cambi correnti), a fronte di un periodo di confronto sfidante.

Nel 2023, le vendite Safilo nelle suddette aree geografiche hanno rappresentato circa il 16% del fatturato totale del gruppo, con il mercato Asia e Pacifico che ha raggiunto 59,9 milioni di euro, facendo registrare una crescita del 9,1% a cambi costanti (+3,9% a cambi correnti), rispetto ai 57,7 milioni di euro registrati nel 2022, e il Resto del Mondo che ha chiuso l'anno con vendite pari a 100,1 milioni di euro, in crescita del 3,9% a cambi costanti (+3,8% a cambi correnti), rispetto ai 96,4 milioni di euro registrati nel 2022.

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE PRELIMINARI¹ NEL 4° TRIMESTRE 2023:

(milioni di euro)	4° Trim. 2023	%	4° Trim. 2022	%	Variazione a cambi correnti	Variazione a cambi costanti
Nord America	111,0	46,5	114,3	46,6	-2,9%	+2,2%
Europa	90,7	38,0	92,2	37,6	-1,7%	+2,5%
Asia e Pacifico	16,2	6,8	16,4	6,7	-0,9%	+4,5%
Resto del mondo	20,8	8,7	22,5	9,2	-7,5%	-6,6%
Totale	238,7	100,0	245,4	100,0	-2,7%	+1,7%

PERFORMANCE PER AREA GEOGRAFICA DELLE VENDITE PRELIMINARI¹ NELL'ESERCIZIO 2023:

(milioni di euro)	2023	%	2022	%	Variazione a cambi correnti <i>Reported</i>	Variazione a cambi costanti <i>Reported</i>	Organica ²
Nord America	452,0	44,1	497,7	46,2	-9,2%	-6,6%	-3,9%
Europa	411,8	40,2	424,9	39,5	-3,1%	-0,6%	-1,3%
Asia e Pacifico	59,9	5,9	57,7	5,4	+3,9%	+9,1%	+9,6%
Resto del mondo	100,1	9,8	96,4	8,9	+3,8%	+3,9%	+3,9%
Totale	1.023,9	100,0	1.076,7	100,0	-4,9%	-2,4%	-1,4%

Su base preliminare¹, la performance economica di Safilo è stata caratterizzata dal significativo miglioramento della marginalità industriale lorda *adjusted*³, che in forte progressione anche nel 4° trimestre, si è attestata nell'anno a circa il 59% delle vendite, ben al di sopra rispetto al margine del 55,5% registrato nel 2022.

A livello di EBITDA *adjusted*³, l'esercizio si è chiuso con un margine di circa il 9%, a fronte di una marginalità operativa lorda *adjusted*³ che nel 4° trimestre è risultata in miglioramento rispetto allo stesso trimestre del 2022.

La performance EBITDA *adjusted* esclude oneri non-ricorrenti previsti sull'esercizio intorno a 29 milioni di euro, principalmente dovuti all'operazione di cessione dello stabilimento di Longarone, e alla chiusura delle attività di marchi in uscita. La maggior parte dei suddetti oneri non ha un impatto monetario sulla cassa.

Su base preliminare¹, l'indebitamento finanziario netto di Gruppo al 31 dicembre 2023 è sceso a circa 83 milioni di euro (circa 44 milioni di euro pre-IFRS 16) dai 113,4 milioni di euro (69,6 milioni di euro pre-IFRS 16), registrati al 31 dicembre 2022. Nel 4° trimestre, il *Free Cash Flow* è risultato positivo per circa 13 milioni di euro, incluso il previsto impatto negativo derivante dall'avvenuta cessione dello stabilimento di Longarone.

La generazione di cassa totale dell'anno ha quindi raggiunto circa 29 milioni di euro, pari a circa 35 milioni di euro prima del pagamento di 5,9 milioni di euro effettuato nel 3° trimestre per l'esercizio della prima opzione su un ulteriore 10% delle quote di minoranza di Blenders.

Note al comunicato stampa:

¹ I dati preliminari contenuti in questo comunicato stampa 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'utile industriale lordo e l'EBITDA *adjusted* non includono 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. Michele Melotti 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;
- Il Free Cash Flow è per Safilo la somma del flusso monetario generato/(assorbito) dalla gestione operativa e del flusso monetario generato/(assorbito) dall'attività di investimento e del flusso relativo al rimborso della quota capitale del debito per leasing IFRS 16.

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, Dsquared2, Etro, Eyewear by David Beckham, Fossil, havaianas, HUGO, Isabel Marant, Juicy Couture, Kate Spade New York, Levi's, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Missoni, M Missoni, Moschino, Pierre Cardin, PORTS, rag&bone, Stuart Weitzman, 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 2022 ha realizzato un fatturato netto di 1.076,7 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