



## TRADING UPDATE PRIMO TRIMESTRE 2026

### Solido avvio del 2026:

### Trend resilienti in Nord America ed Europa

### Forte miglioramento della redditività e della generazione di cassa

- Vendite nette a €272,9 M, +0,4% a cambi costanti
- Margine industriale lordo al 62,0%, +150 punti base rispetto al 60,5%
- Margine EBITDA *adjusted*<sup>1</sup> al 13,6%, +160 punti base rispetto al 12,0%
- *Free Cash Flow* a €17,5 M, prima dell'acquisto di un'ulteriore partecipazione azionaria in Inspecs Group per circa €5 M
- Indebitamento netto a €30,1 M a fine di marzo 2026 da 46,1 M a fine dicembre 2025

**Padova, 7 maggio 2026** – Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato e approvato oggi i principali indicatori di performance del primo trimestre 2026.

#### **Angelo Trocchia, Amministratore Delegato di Safilo, ha commentato:**

*“Il primo trimestre del 2026 ha confermato la continuità e la forza della nostra performance operativa e finanziaria. La resilienza del nostro modello di business, sostenuta da un portafoglio marchi solido e da un'azione commerciale efficace, ha continuato a supportare l'andamento positivo delle vendite in Nord America e nei principali mercati europei.*

*L'avvio dell'anno ha, inoltre, visto il lancio promettente della nuova collezione eyewear Victoria Beckham, che testimonia l'evoluzione continua del nostro portafoglio e la sua capacità di intercettare segmenti di consumatori sempre nuovi.*

*Abbiamo conseguito un altro trimestre di forte crescita dei margini e solida generazione di cassa, sostenuti dai miglioramenti strutturali realizzati nel corso degli ultimi anni in tutte le attività del Gruppo. In un contesto ancora caratterizzato da incertezza e visibilità limitata, restiamo pienamente concentrati nel rafforzare i nostri risultati attraverso un'esecuzione disciplinata delle nostre priorità strategiche.”*

<sup>1</sup> Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA e Indebitamento finanziario netto), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

## PERFORMANCE DELLE VENDITE

Nel primo trimestre 2026, Safilo ha registrato vendite nette pari a 272,9 milioni di euro, in crescita dello 0,4% a cambi costanti. A cambi correnti, le vendite hanno registrato una flessione del 4,5%, soprattutto a causa della svalutazione del dollaro statunitense sull'euro avvenuta nel periodo.

Le vendite del primo trimestre hanno evidenziato un andamento sostanzialmente in linea con la performance registrata nel quarto trimestre 2025, confermando una significativa continuità delle dinamiche di business per area geografica. La performance è stata guidata dal continuo recupero del Nord America e dalla resilienza dei principali mercati europei, mentre le vendite in Asia e Pacifico e in Medio Oriente hanno continuato a rappresentare i principali fattori di rallentamento della crescita complessiva.

### PERFORMANCE DELLE VENDITE PER AREA GEOGRAFICA (in milioni di euro)

	1° Trim. 2026	%	1° Trim. 2025	%	Var.% cambi correnti	Var.% cambi costanti
<b>Europa</b>	129,9	47,6	128,9	45,1	+0,8%	<b>+1,4%</b>
<b>Nord America</b>	109,7	40,2	118,8	41,6	-7,7%	<b>+2,3%</b>
<b>Asia e Pacifico</b>	11,8	4,3	14,4	5,1	-18,0%	<b>-13,6%</b>
<b>Resto del mondo</b>	21,5	7,9	23,7	8,3	-9,1%	<b>-6,3%</b>
<b>Totale</b>	<b>272,9</b>	<b>100,0</b>	<b>285,8</b>	<b>100,0</b>	-4,5%	<b>+0,4%</b>

**In Europa**, nel primo trimestre 2026 le vendite hanno raggiunto i 129,9 milioni di euro, in crescita dell'1,4% a cambi costanti e dello 0,8% a cambi correnti. La performance ha continuato a beneficiare di una domanda positiva nei principali mercati del Gruppo, con Francia, Italia e Germania che hanno registrato trend solidi sia nel canale degli ottici indipendenti sia nei *key account*. Safilo ha inoltre continuato a rafforzare il proprio posizionamento nei mercati dell'Europa orientale, grazie al progressivo ampliamento della distribuzione dei *brand* chiave.

L'avvio dell'anno ha infine riflesso il lancio incoraggiante della nuova collezione *eyewear* Victoria Beckham, che ha in gran parte compensato l'impatto del deconsolidamento del business Lenti.

**In Nord America**, nel primo trimestre 2026 le vendite sono state pari a 109,7 milioni di euro, in crescita del 2,3% a cambi costanti. A cambi correnti, i ricavi hanno registrato una flessione del 7,7%, a causa della svalutazione media del dollaro sull'euro, pari a circa l'11%.

La domanda ha mostrato una buona resilienza nei principali canali *wholesale* del Gruppo, con un andamento positivo delle vendite trainato in particolare dal miglioramento della produttività presso gli ottici indipendenti e dall'ampliamento dei marchi all'interno delle catene *retail* Kate Spade, Carrera, Tommy Hilfiger, BOSS, Marc Jacobs e David Beckham hanno confermato il percorso di crescita *high-single* e *double-digit* già registrato nel corso del 2025.

Nel canale sportivo, Smith è rimasto solido, mentre la performance di Blenders è migliorata, grazie al continuo sviluppo del canale *wholesale* e a una graduale ripresa del business nel canale *direct-to-consumer*.

**In Asia e Pacifico**, nel primo trimestre 2026 le vendite si sono attestate a 11,8 milioni di euro, in calo del 13,6% a cambi costanti e del 18,0% a cambi correnti. La performance ha risentito di una base di confronto particolarmente sfidante con il primo trimestre dell'anno precedente, oltre che del protrarsi di una domanda più prudente, come già osservato nel quarto trimestre del 2025. In Cina, l'andamento delle vendite è stato influenzato dalla tempistica del Capodanno Cinese, con un mese di gennaio positivo prima delle festività, seguito da un febbraio debole, e da una parziale ripresa a marzo.

**Nel Resto del Mondo**, nel primo trimestre 2026 le vendite si sono attestate a 21,5 milioni di euro, in calo del 6,3% a cambi costanti e del 9,1% a cambi correnti, in un contesto di mercato complesso. La performance è stata principalmente penalizzata dall'andamento debole in Medio Oriente, a seguito della rapida *escalation* delle tensioni geopolitiche nell'area, che ha inciso sull'attività commerciale a partire dal mese di marzo. Tale impatto è stato parzialmente compensato dalla continua crescita delle vendite in Messico, sostenuta da marchi in licenza strategici quali Carolina Herrera, Tommy Hilfiger e BOSS, a supporto della domanda nei principali canali di distribuzione.

## PERFORMANCE ECONOMICA E FINANZIARIA

Il primo trimestre 2026 ha segnato un ulteriore rafforzamento della performance economico-finanziaria di Safilo, con un nuovo significativo miglioramento della redditività e della generazione di cassa.

Nel periodo, **il margine industriale lordo** è aumentato di 150 punti base, dal 60,5% al 62,0%, trainato dal contributo favorevole del *price/mix* e dal perdurare dell'effetto positivo di un dollaro più debole sulla marginalità industriale.

**Il margine EBITDA *adjusted*'** è cresciuto di 160 punti base, dal 12,0% al 13,6%, riflettendo l'espansione del margine industriale lordo e un'efficace gestione dei costi. Le spese operative sono rimaste complessivamente sotto controllo, con gli investimenti in marketing e gli altri costi operativi sostanzialmente in linea con l'anno precedente, mentre l'effetto cambi a livello operativo è risultato solo marginalmente positivo.

### PRINCIPALI DATI ECONOMICI (in milioni di euro e % sulle vendite)

	1° trim. 2026	%	1° trim. 2025	%	Var. %
Vendite nette	272,9		285,8		-4,5%
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>169,2</b>	<b>62,0%</b>	173,0	60,5%	<b>-2,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>34,1</b>	<b>12,5%</b>	33,3	11,6%	<b>+2,6%</b>
<b>EBITDA <i>adjusted</i><sup>1</sup></b>	<b>37,1</b>	<b>13,6%</b>	34,3	12,0%	<b>+7,9%</b>
Impatto IFRS 16 su EBITDA	3,6		3,2		

Nel primo trimestre 2026, l'utile industriale lordo si è attestato a 169,2 milioni di euro, in calo del 2,2%, mentre l'EBITDA *adjusted*<sup>1</sup> è cresciuto a 37,1 milioni di euro, in aumento del 7,9% rispetto al primo trimestre 2025.

Il trimestre ha inoltre registrato un'altra solida performance in termini di generazione di cassa, con un **Free Cash Flow** di 12,6 milioni di euro dopo l'acquisto di ulteriori azioni di Inspecks Group per circa 5 milioni di euro. Prima di tale investimento, il *Free Cash Flow* del primo trimestre 2026 si è attestato a 17,5 milioni di euro, grazie alla buona performance operativa del periodo, e un normale assorbimento stagionale del capitale circolante.

Al 31 marzo 2026, l'indebitamento finanziario netto del Gruppo si è ridotto a 30,1 milioni di euro (corrispondente a una posizione finanziaria netta positiva di 6,6 milioni di euro pre-IFRS 16), rispetto ai 46,1 milioni di euro (6,6 milioni di euro pre-IFRS 16) registrati a fine dicembre 2025.

### TOP BUSINESS NEWS 2026

- Il 2 febbraio 2026, Safilo ha annunciato l'acquisto di ulteriori azioni di Inspecks Group plc rappresentative di circa il 5% del capitale sociale della Società. A seguito di tali ulteriori acquisti, la partecipazione complessiva detenuta da Safilo in Inspecks ammonta al 29,99%.
- Il 21 aprile 2026, Safilo ha annunciato di aver siglato un accordo di esclusiva con Bollé Brands finalizzato all'acquisizione di SPY+ e Serengeti.

#### *Note al comunicato stampa:*

<sup>1</sup> Nel primo trimestre 2026, l'EBITDA *adjusted* esclude oneri non ricorrenti pari a 2,9 milioni di euro, dovuti a progetti speciali e costi di ristrutturazione.

Nel primo trimestre 2025, l'EBITDA *adjusted* esclude oneri non ricorrenti pari a 1,1 milioni di euro, dovuti a costi di ristrutturazione.

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 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.

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.

Conference Call

Si terrà oggi, alle ore 18.15 locali, la conference call con analisti e investitori, nel corso della quale verranno illustrati i principali indicatori di performance del primo trimestre 2026.

Sarà possibile seguire l'evento registrandosi al seguente link per ricevere i dettagli della conference call/audio webcast (numeri telefonici, passcode e PIN personali e webcast link): [SAFILO Q1 2026 TRADING UPDATE](#). La presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito internet della società, <https://www.safilogroup.com/it/investors>.

La registrazione della conference call sarà disponibile dal 7 al 9 maggio 2026 al seguente numero: +39 02 802 0987 – passcode: 700877# - pin: 877#.

**Safilo Group**

Safilo è un *player* globale dell'occhialeria che crea, produce e distribuisce da oltre 90 anni occhiali da sole, montature da vista, caschi, maschere e occhiali per l'*outdoor*. Grazie a un approccio *data driven*, Safilo supera i tradizionali confini del settore dell'*eyewear*: in un'unica *company* si fondono il design, l'innovazione stilistica, tecnica e industriale italiani e le piattaforme digitali di ultima generazione, nate nei «*digital hub*» di Padova e Portland e messe a disposizione di ottici e clienti per una *customer experience* senza precedenti. Guidata dal suo *purpose*, *See the world at its best*, Safilo porta nel futuro un'eredità di Gruppo fondata su innovazione e responsabilità.

Con una presenza globale capillare, il *business model* di 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 alti standard qualitativi, fino alla distribuzione che, con filiali dirette in 40 Paesi e un *network* di oltre 40 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 – dalla licenza perpetua Eyewear by David Beckham e da marchi in licenza – BOSS, Carolina Herrera, Dsquared2, Etro, Fossil, HUGO, Isabel Marant, Juicy Couture, Kate Spade New York, Kurt Geiger, Levi's, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Missoni, Moschino, Pierre Cardin, PORTS, Stuart Weitzman, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans, Under Armour e Victoria Beckham.

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 2025 ha realizzato un fatturato netto di 983,4 milioni di euro.

**Contatti:****Safilo Group Investor Relations**

Barbara Ferrante

[barbara.ferrante@safilo.com](mailto:barbara.ferrante@safilo.com)

Tel. +39 049 6985766

Cell. +39 335 5753588

<https://www.safilogroup.com/it/investors>**Safilo Group Press Office**

Elena Todisco

[elena.todisco@safilo.com](mailto:elena.todisco@safilo.com)

Tel. +39 339 1919562

**Barabino&Partners S.p.A.**

Pietro Cavallera

[p.cavallera@barabino.it](mailto:p.cavallera@barabino.it)

Tel. +39 02 72023535

Cell. +39 338 9350534