



## IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI SAFILO GROUP S.P.A. APPROVA I RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2018 E IL BUSINESS PLAN DI GRUPPO

**Padova, 2 agosto 2018** – Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha oggi esaminato e approvato i risultati del primo semestre 2018 e un Business Plan quinquennale<sup>3</sup>, che comprende l'aggiornamento del precedente Piano al 2020.

**I risultati del primo semestre 2018 sono stati influenzati dalla contrazione registrata nel secondo trimestre dalle vendite degli occhiali da sole in Europa e dalla continua debolezza del mercato nord americano. In crescita invece i mercati emergenti e il business delle montature da vista.**

**In linea con i piani l'avanzamento del programma di risparmio dei costi generali, che ha parzialmente controbilanciato una leva operativa negativa:**

- Vendite nette pari a 492,2 milioni di euro, in calo del 4,3% a cambi costanti rispetto al primo semestre 2017<sup>1</sup>
- Margine EBITDA *adjusted*<sup>2</sup> pari al 5,1% delle vendite, in linea con il margine registrato nel primo semestre 2017
- Perdita netta *adjusted*<sup>2</sup> pari a 10,4 milioni di euro rispetto alla perdita di 6,6 milioni di euro nel primo semestre 2017
- Debito netto di Gruppo pari a 171,1 milioni di euro rispetto ai 166 milioni di euro nel primo trimestre 2018 e ai 112,7 milioni di euro nel primo semestre 2017

**Previsto in miglioramento l'andamento del business nel secondo semestre, che rimanendo di norma stagionalmente più basso, non consentirà un completo recupero.**

**L'outlook per l'intero esercizio prevede ora vendite nette in calo di circa il 3% a cambi costanti rispetto al 2017<sup>1</sup>, e un margine EBITDA *adjusted*<sup>2</sup> tra il 4% e il 5% dei ricavi (4.0% nel 2017<sup>1</sup>)**

**L'aggiornamento del Piano al 2020 prevede vendite nette in moderata crescita rispetto al 2018 e un forte recupero della marginalità principalmente attraverso un ridimensionamento della struttura dei costi:**

- Crescita delle vendite nette prevista intorno al 2% (circa +4%, escluso il business Gucci) nel 2019 e nel 2020, mentre il margine EBITDA dovrebbe migliorare sensibilmente, raggiungendo l'8%-10% delle vendite nel 2020
- Free Cash Flow atteso nuovamente positivo a partire dal 2019

Angelo Trocchia, Amministratore Delegato del Gruppo da aprile 2018, ha commentato:

*“Il nostro obiettivo è migliorare le performance del nostro Gruppo, concentrandoci su poche priorità, molto chiare. Innanzitutto, dobbiamo tornare a far crescere la top line, sfruttando di più e meglio i nostri punti di forza: la nostra capacità di creare e sviluppare prodotti di eccellenza, i nostri 140 anni di esperienza nella produzione e la nostra rete di distribuzione mondiale. Dobbiamo concentrarci sull'efficacia delle nostre azioni commerciali, combinando capacità di vendita, valorizzazione dei marchi e servizio al cliente, facendo leva inoltre sul nostro forte portfolio di marchi, in relazione al quale sono felice di annunciare il rinnovo della licenza Fossil (fino al 2023) e l'estensione della licenza Kate Spade (fino al 2020).*

*Abbiamo rivisto le nostre aspettative per il 2018 e nella seconda parte dell'anno lavoreremo per apportare gli aggiustamenti e i cambiamenti necessari per riaccendere i motori della crescita, procedendo al contempo con le nostre iniziative di riduzione dei costi. In questi ultimi due mesi, il nostro piano d'azione ha portato alla nomina di un*

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

nuovo leader in Nord America, con una profonda conoscenza del settore, per guidare e sviluppare il business in questa regione strategica.

Vogliamo creare un'organizzazione più snella e una cultura aziendale agile, guidata dai risultati e incentrata sul cliente, in grado di rispondere in modo più efficace alle opportunità e ai principali rischi insiti nel nostro business, il tutto allineando in modo significativo la nostra struttura dei costi alle dimensioni del Gruppo per ripristinare un livello adeguato e sostenibile di redditività.”

## Principali dati economico-finanziari del primo semestre 2018

milioni di Euro	1° Sem. 2018	1° Sem. 2017 <sup>1</sup>	Var. %
<b>Vendite nette</b>	<b>492,2</b>	<b>547,2</b>	<b>-10,0%</b>
			<b>-4,3%</b> (*)
			<b>-3,7%</b> (**)
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>254,1</b>	<b>287,2</b>	<b>-11,5%</b>
%	51,6%	52,5%	
EBITDA	21,7	24,1	-10,2%
%	4,4%	4,4%	
<b>EBITDA adjusted<sup>2</sup></b>	<b>25,1</b>	<b>27,8</b>	<b>-9,5%</b>
%	5,1%	5,1%	
Utile operativo	(0,4)	3,3	n.s.
%	-0,1%	0,6%	
<b>Utile operativo adjusted<sup>2</sup></b>	<b>3,1</b>	<b>7,0</b>	<b>-54,9%</b>
%	0,6%	1,3%	
Utile/(Perdita) di Gruppo	(13,9)	(9,6)	+45,1%
%	-2,8%	-1,8%	
<b>Utile/(Perdita) di Gruppo adjusted<sup>2</sup></b>	<b>(10,4)</b>	<b>(6,6)</b>	<b>+56,8%</b>
%	-2,1%	-1,2%	
<b>Indebitamento finanziario netto di Gruppo</b>	<b>171,1</b>	<b>112,7</b>	<b>+51,9%</b>

(\*) Performance delle vendite a cambi costanti

(\*\*) Performance delle vendite a cambi costanti, escluso il business Gucci

Nel primo semestre 2018, le vendite nette di Safilo sono state pari a 492,2 milioni di euro, con una contrazione di 23,7 milioni di euro ovvero del 4,3% a cambi costanti rispetto allo stesso periodo del 2017<sup>1</sup> (-10,0% la contrazione a cambi correnti). La performance delle vendite è stata influenzata dall'andamento negativo del business degli occhiali da sole nei mercati del sud Europa, dove il difficile inizio della stagione registrato a marzo è proseguito anche nel corso di tutto il secondo trimestre. In Nord America, il trend delle vendite a cambi costanti è rimasto debole, sulla scia di una performance ancora sottotono nei *department store* e della riorganizzazione commerciale in corso.

Hanno viceversa registrato performance positive i mercati emergenti e il business ottico delle montature da vista.

Nel semestre, il totale dei ricavi escluso il business Gucci, è diminuito del 3,7% a cambi costanti.

La performance economica del periodo è stata influenzata, da un lato, da una diluizione del margine industriale lordo, principalmente a causa dell'impatto negativo dei cambi e del *mix* di vendita, non completamente controbilanciato da maggiori efficienze industriali realizzate.

Dall'altro, la performance operativa ha beneficiato dell'impatto positivo derivante dai risparmi conseguiti nell'area delle spese generali per circa 13 milioni di euro alla fine di giugno.

Nel primo semestre 2018, l'utile industriale lordo è stato pari a 254,1 milioni di euro, in calo dell'11,5% rispetto ai 287,2 milioni di euro registrati nel primo semestre 2017, mentre il margine industriale lordo si è attestato al 51,6%

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

delle vendite dal 52,5% nel primo semestre del 2017. A cambi costanti, la diluizione del margine è stata pari a 40 punti base.

Nel primo semestre 2018, l'**EBITDA adjusted<sup>2</sup>** è stato pari a 25,1 milioni di euro, in calo del 9,5% rispetto all'**EBITDA adjusted<sup>2</sup>** di 27,8 milioni di euro registrati nel primo semestre 2017. Il margine **EBITDA adjusted<sup>2</sup>** è risultato in linea con quello registrato nel primo semestre del 2017, pari al 5,1% delle vendite. A cambi costanti, l'**EBITDA adjusted<sup>2</sup>** è leggermente aumentato, mentre il margine è cresciuto di 30 punti base rispetto all'anno precedente.

Nel primo semestre 2018, l'**utile operativo adjusted<sup>2</sup>** è stato pari a 3,1 milioni di euro, in diminuzione del 54,9% rispetto all'**utile operativo adjusted<sup>2</sup>** di 7,0 milioni di euro registrato nel primo semestre 2017. Il margine operativo **adjusted<sup>2</sup>** si è attestato allo 0,6% delle vendite dall'1,3% nel primo semestre del 2017. A cambi costanti, il margine operativo **adjusted<sup>2</sup>** è stato sostanzialmente in linea con l'anno scorso.

Nel semestre, il totale degli oneri finanziari netti ammontava a 9,7 milioni di euro rispetto ai 7,3 milioni di euro del primo semestre 2017, a causa di maggiori interessi netti, dovuti a una posizione finanziaria più elevata, e a un maggior impatto negativo derivante dalle differenze cambio nette.

Nel primo semestre 2018, il risultato netto **adjusted<sup>2</sup>** di Gruppo è stato pari a una perdita di 10,4 milioni di euro rispetto alla perdita netta **adjusted<sup>2</sup>** di 6,6 milioni di euro registrata nel primo semestre 2017.

## Principali dati economici del secondo trimestre 2018

milioni di Euro	2° Trim. 2018	2° Trim. 2017 <sup>1</sup>	Var. %
<b>Vendite nette</b>	<b>241,3</b>	<b>312,6</b>	-22,8%
			<b>-19,1%</b> (*)
			<b>-18,8%</b> (**)
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>126,6</b>	<b>170,4</b>	<b>-25,7%</b>
%	52,5%	54,5%	
<b>EBITDA</b>	<b>10,3</b>	<b>33,7</b>	<b>-69,4%</b>
%	4,3%	10,8%	
<b>EBITDA adjusted<sup>2</sup></b>	<b>12,1</b>	<b>34,0</b>	<b>-64,5%</b>
%	5,0%	10,9%	

(\*) Performance delle vendite a cambi costanti

(\*\*) Performance delle vendite a cambi costanti, escluso il business Gucci

Nel secondo trimestre del 2018, le **vendite nette totali** sono state pari a 241,3 milioni di euro, in calo del 19,1% a cambi costanti rispetto al secondo trimestre del 2017<sup>1</sup> (-22,8% a cambi correnti). L'andamento delle vendite trimestrali è dovuto all'effettiva performance negativa del business, in calo a una cifra percentuale alta, principalmente a causa delle condizioni climatiche sfavorevoli che hanno inciso sul business degli occhiali da sole nei mercati del sud Europa. La performance rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, è stata anche influenzata da una base di confronto sfidante, soprattutto in Europa e nei mercati emergenti, dove i prodotti non consegnati nel primo trimestre del 2017 a causa della difficile implementazione del nuovo sistema informativo per la gestione del centro distributivo di Padova, sono stati poi spediti nel secondo trimestre 2017.

Nel trimestre, è risultata invece positiva la performance effettiva del business delle montature da vista.

La performance economica del secondo trimestre 2018, è stata influenzata dall'andamento negativo della *top line*, in termini di volumi e mix, e da una leva operativa non ottimale, dovuto al *phasing* stagionale dei costi di marketing.

Nel secondo trimestre 2018, l'**utile industriale lordo** è stato pari a 126,6 milioni di euro, in calo del 25,7% rispetto ai 170,4 milioni di euro del secondo trimestre del 2017. Il **margine industriale lordo** è stato pari al 52,5% delle vendite rispetto al 54,5% del secondo trimestre 2017.

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

Nel secondo trimestre 2018, l'**EBITDA adjusted<sup>2</sup>** è stato pari a 12,1 milioni di euro, in calo del 64,5% rispetto ai 34,0 milioni di euro registrati nel secondo trimestre 2017, mentre il **margin EBITDA adjusted<sup>2</sup>** si è attestato al 5,0% delle vendite dal 10,9% nel secondo trimestre del 2017.

## Principali Flussi di Cassa del primo semestre del 2018

milioni di Euro	1° Sem. 2018	1° Sem. 2017
Flusso monetario da (per) attività operativa prima delle var. del capitale circolante	13,4	(5,6)
Variazioni del Capitale circolante	(37,7)	(30,8)
Flusso monetario da/(per) attività operativa	(24,3)	(36,4)
Flusso monetario da/(per) attività di investimento	(13,0)	(20,8)
<b>Free Cash Flow</b>	<b>(37,3)</b>	<b>(57,2)</b>

Nel primo semestre del 2018, il **Free Cash Flow** è stato negativo per 37,3 milioni di euro rispetto ad un flusso negativo di 57,2 milioni di euro registrato nel primo semestre del 2017.

Il minor assorbimento di cassa del periodo rispetto al primo semestre 2017 è stato principalmente determinato dal minor assorbimento da capitale circolante netto, a seguito del decremento delle rimanenze e del relativo miglioramento di 5 giorni dell'indice di rotazione del magazzino, e dalla diminuzione del flusso di cassa per le attività di investimento.

A fine giugno 2018, l'**indebitamento netto del Gruppo** si è attestato a 171,1 milioni di euro, rispetto ai 166,0 milioni di euro a fine marzo 2018 e ai 112,7 milioni di euro registrati a fine giugno 2017.

La leva finanziaria *LTM (Last Twelve Months)* a giugno 2018, calcolata considerando anche l'EBITDA del secondo semestre 2017 *adjusted<sup>4</sup>* per i costi non ricorrenti e per gli elementi straordinari ascrivibili all'implementazione del nuovo sistema informativo presso il magazzino di Padova, si è attestata a 3,4 volte. Sulla base di questo risultato, Safilo ha superato il livello di leva finanziaria stabilito quale *covenant* della linea di credito *Revolving*, con scadenza a fine novembre 2018. Ciò attiva un periodo di recupero, con un nuovo test a fine settembre, che si concluderà entro il mese di novembre, mentre il Gruppo sta proseguendo nel relativo processo di rifinanziamento.

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

## Mercati

### Vendite nette per area geografica

(milioni di euro)	1° Sem. 2018	%	1° Sem. 2017 <sup>1</sup>	%	Var. %	Var. % (*)
<b>Europa</b>	239,9	48,7	261,8	47,8	-8,3%	-7,2%
<b>Nord America</b>	183,8	37,3	221,8	40,5	-17,2%	-7,7%
di cui Wholesale	157,3	32,0	188,3	34,4	-16,5%	-6,9%
<b>Asia e Pacifico</b>	32,5	6,6	28,9	5,3	12,3%	21,9%
<b>Resto del mondo</b>	36,0	7,3	34,7	6,3	3,8%	16,7%
<b>Totale</b>	<b>492,2</b>	<b>100</b>	<b>547,2</b>	<b>100</b>	<b>-10,0%</b>	<b>-4,3%</b>

(milioni di euro)	2° Trim. 2018	%	2° Trim. 2017	%	Var. %	Var. % (*)
<b>Europa</b>	116,4	48,2	163,3	52,2	-28,7%	-27,7%
<b>Nord America</b>	89,0	36,9	107,4	34,3	-17,1%	-10,9%
di cui Wholesale	74,3	30,8	87,3	27,9	-14,8%	-8,6%
<b>Asia e Pacifico</b>	18,2	7,5	17,9	5,7	1,8%	8,0%
<b>Resto del mondo</b>	17,7	7,4	24,1	7,7	-26,3%	-17,9%
<b>Totale</b>	<b>241,3</b>	<b>100</b>	<b>312,6</b>	<b>100</b>	<b>-22,8%</b>	<b>-19,1%</b>

(\*) Performance delle vendite a cambi costanti

#### Europa

Nel primo semestre 2018, le vendite nette in Europa sono state pari a 239,9 milioni di euro, in calo del 7,2% a cambi costanti e dell'8,3% a cambi correnti rispetto al primo semestre del 2017.

Nel secondo trimestre 2018, le vendite nette in Europa sono state pari a 116,4 milioni di euro, in calo del 27,7% a cambi costanti e del 28,7% a cambi correnti rispetto al secondo trimestre 2017.

#### Nord America

Nel primo semestre 2018, le vendite nette in Nord America sono state pari a 183,8 milioni di euro, in calo del 7,7% a cambi costanti e del 17,2% a cambi correnti rispetto al primo semestre 2017.

Nel secondo trimestre 2018, le vendite nette in Nord America sono state pari a 89,0 milioni di euro, in calo del 10,9% a cambi costanti e del 17,1% a cambi correnti rispetto allo stesso trimestre 2017.

A cambi costanti, i ricavi *wholesale* dell'area sono risultati in calo del 6,9% e dell'8,6%, rispettivamente nel primo semestre e nel secondo trimestre dell'anno, sulla scia della continua debolezza del business nei *department store* e la riorganizzazione commerciale in corso.

Le vendite degli 82 negozi Solstice negli Stati Uniti (103 negozi a fine giugno 2017) sono state di 26,5 milioni di euro nel primo semestre 2018 e di 14,7 milioni di euro nel secondo trimestre 2018, in calo rispettivamente dell'11,8% e del 20,6% a cambi costanti rispetto agli stessi periodi 2017. Queste contrazioni sono state in parte motivate dalla chiusura di 21 negozi, a partire da giugno 2017. La performance delle vendite della catena Solstice, calcolata sullo stesso

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

numero di negozi, è stata negativa del 4,9% e del 9,9%, rispettivamente nel primo semestre e nel secondo trimestre 2018.

#### **Asia e Pacifico**

Nel primo semestre 2018, le vendite nette in Asia e Pacifico sono state pari a 32,5 milioni di euro, in crescita del 21,9% a cambi costanti e del 12,3% a cambi correnti rispetto al primo semestre 2017.

Nel secondo trimestre 2018, le vendite nette dell'area sono state pari a 18,2 milioni di euro, in crescita dell'8,0% a cambi costanti e dell'1,8% a cambi correnti rispetto al secondo trimestre 2017.

#### **Resto del mondo**

Nel primo semestre 2018, le vendite nette nel Resto del Mondo sono state pari a 36,0 milioni di euro, in crescita del 16,7% a cambi costanti e del 3,8% a cambi correnti rispetto al primo semestre 2017.

Nel secondo trimestre 2018, le vendite nette dell'area sono state pari a 17,7 milioni di euro, in calo del 17,9% a cambi costanti e del 26,3% a cambi correnti rispetto a una base di confronto sfidante nel secondo trimestre 2017.

.....

### **OUTLOOK PER IL 2018**

In seguito al debole avvio della stagione sole, proseguito durante tutto il corso del secondo trimestre, Safilo ha rivisto le proprie aspettative per l'esercizio 2018, con il totale delle vendite nette previsto ora in calo di circa il 3% a cambi costanti (circa -6% a cambi correnti) rispetto ai 1.035,4 milioni di euro registrati nel 2017<sup>1</sup>.

Sul fronte economico, Safilo si attende che il proseguimento delle iniziative di riduzione dei costi possa consentire al Gruppo di raggiungere un margine EBITDA *adjusted*<sup>2</sup> tra il 4% e il 5% delle vendite nette. Si prevede invece che l'indebitamento netto di Gruppo si attesti appena sopra il livello registrato a fine giugno 2018.

.....

### **BUSINESS PLAN DI GRUPPO**

Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha oggi esaminato e approvato anche un Business Plan quinquennale<sup>3</sup>, che comprende l'aggiornamento del precedente Piano al 2020.

Alla luce dei risultati raggiunti nel periodo 2015-2017 e dell'evoluzione del contesto di settore, il Gruppo ha rivisto gli obiettivi economico-finanziari comunicati il 16 marzo 2015, che prevedevano nel 2020 un fatturato netto di 1.600-1.700 milioni di euro, un margine EBITDA di circa il 14% e una posizione finanziaria netta positiva pari a circa 1 volta l'EBITDA di quell'anno.

Nel biennio 2019-2020, il Gruppo prevede che le vendite nette totali tornino a crescere ad un ritmo di circa il 2% annuo (circa +4%, escluso il business Gucci), raggiungendo un fatturato netto totale di 1.000-1.020 milioni di euro nel 2020. Al netto del provento per la risoluzione anticipata della licenza Gucci e di eventuali costi non ricorrenti, il margine EBITDA dovrebbe migliorare in maniera costante tra il 2019 e il 2020, grazie soprattutto a un significativo programma di riduzione dei costi, raggiungendo l'8%-10% delle vendite totali nel 2020.

#### **DRIVER DI CRESCITA DELLE VENDITE TRA IL 2019 E IL 2020:**

La strategia del Gruppo rimane focalizzata sull'opportunità di avere un business equilibrato tra i diversi segmenti di mercato presenti nel settore dell'occhialeria.

Facendo leva sulle forti capacità di prodotto, produzione e distribuzione, nei prossimi due anni Safilo si aspetta di poter cogliere crescenti opportunità di business nei segmenti *Premium*, *Contemporary* e *Lifestyle*, grazie al costante focus sullo sviluppo delle principali licenze, dei marchi di proprietà e delle partnership più recentemente siglate.

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

In termini di aree geografiche, Safilo si attende di aumentare la propria quota di business nei mercati emergenti<sup>5</sup>, prevedendo tassi di crescita annui a una cifra percentuale alta, e con un'enfasi particolare rivolta al mercato cinese.

Nei mercati del Nord America e dell'Europa, Safilo si attende una crescita annua delle vendite a una cifra percentuale bassa, grazie a un miglioramento delle azioni commerciali, attraverso nuove e diverse competenze di vendita, il miglioramento del servizio al cliente e investimenti per marchio e canale più focalizzati.

La strategia commerciale del Gruppo sta oggi evolvendo anche verso l'*omni-channel*, con un ruolo più significativo previsto per l'e-commerce, che dovrebbe raddoppiare la propria quota del business totale di Gruppo dal 3% al 6% nel 2020.

Un altro importante contributo al Piano sarà dato dallo sviluppo atteso dal business ottico delle montature da vista, una categoria prodotto in costante crescita, nella quale Safilo vuole recuperare la posizione di leadership ricoperta in passato, attraverso un'offerta prodotto sempre più ampia e un rinnovato impegno a un servizio vendita e post-vendita di eccellenza. Il Gruppo prevede che il business delle montature da vista possa crescere nei due anni del Piano a una cifra percentuale media, rappresentando nel 2020 circa il 40% delle vendite totali di Gruppo (dal 35% nel 2017).

#### DRIVER DEL MARGINE EBITDA TRA IL 2019 E IL 2020:

Il Piano prevede un importante recupero del margine EBITDA da conseguire principalmente attraverso una significativa revisione della struttura dei costi del Gruppo, coerentemente con le dimensioni del business.

Nel biennio 2019-2020, il Gruppo prevede un risparmio complessivo di circa 70 milioni di euro, a fronte di costi di ristrutturazione nel periodo di circa 25 milioni di euro, focalizzandosi sulle seguenti principali aree di spesa:

- Costo del venduto  
Safilo prevede di realizzare significativi risparmi in questa area attraverso i) un'ulteriore accelerazione nell'efficientamento degli approvvigionamenti, sfruttando sempre di più la scala globale e integrata dell'azienda, ii) un approccio integrato alla *supply chain*, attraverso maggiori efficienze produttive, grazie all'adozione delle migliori tecnologie e dei migliori processi industriali e alla riprogettazione dei flussi produttivi, iii) un ulteriore revisione del set up logistico, e iv) un'importante riduzione dei costi di obsolescenza, grazie a una più efficiente gestione dei processi operativi.
- Costi generali  
Dopo il piano di *saving* avviato nel 2016, il Gruppo è ora focalizzato sull'implementazione di un ulteriore programma di riduzione dei costi generali, già parzialmente avviato nel 2018, attraverso un approccio di ottimizzazione, che darà all'azienda l'opportunità di semplificare i processi di lavoro nelle strutture locali e centrali, rendendo più agili le attività di back-office e il lavoro transazionale, anche grazie al completamento di una infrastruttura IT evoluta.

Il processo di razionalizzazione includerà anche una revisione dei livelli occupazionali del Gruppo nel mondo.

#### INVESTIMENTI E FREE CASH FLOW:

Safilo prevede che nel biennio 2019-2020, il Piano sia supportato da un programma complessivo di investimenti pari a circa 80 milioni di euro, dedicati ai progetti di ammodernamento degli impianti, attraverso l'automazione e la riprogettazione dei flussi industriali, nonché al completamento degli investimenti IT.

Il Gruppo prevede che il business torni a generare cassa a partire dal 2019, grazie al previsto miglioramento dei risultati economici e della gestione del capitale circolante, con particolare riferimento all'ottimizzazione dei livelli di magazzino. Per il 2020, il Gruppo prevede un rapporto tra Indebitamento Netto e EBITDA di circa 1,5 volte.

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

## UPDATE SUL PROCESSO DI RIFINANZIAMENTO

La Revolving Credit Facility di 150 milioni di euro scade il 30 novembre 2018, mentre l'Obbligazione *equity-linked* di 150 milioni di euro scade il 22 maggio 2019.

Nel contesto dell'aggiornamento del Piano di Gruppo, Safilo procede nelle discussioni di rifinanziamento con le istituzioni finanziarie. La Società sta inoltre discutendo con il suo azionista di riferimento, HAL Holding N.V ("HAL"), per valutare in quale misura e in base a quali termini e condizioni HAL potrebbe potenzialmente fornire un supporto finanziario nel suddetto processo di rifinanziamento.

La Società prevede di completare il lavoro relativo alla scelta finale entro i prossimi mesi e di avviare l'effettivo progetto di rifinanziamento entro le previste scadenze.

### Note al comunicato stampa:

<sup>1</sup> Il nuovo principio contabile IFRS 15 relativo alla "Revenue from Contracts with Customers" è entrato in vigore a partire dal 1° gennaio 2018. Sulla base dell'approccio retrospettivo pieno scelto dal Gruppo, l'applicazione del principio al primo semestre e al secondo trimestre del 2018 ha avuto un effetto di aggiustamento delle vendite e del costo del venduto dei corrispondenti periodi dell'anno precedente pari rispettivamente a 5,4 e 2,7 milioni di euro, con un effetto neutrale sull'utile industriale lordo. Conseguentemente, le vendite nette totali del secondo trimestre e del primo semestre del 2017 sono state rettifiche rispettivamente a 312,6 e a 547,2 milioni di euro. L'applicazione del principio sull'intero esercizio 2017 ha avuto un effetto di aggiustamento sulle vendite e sul costo del venduto pari a 11,6 milioni di euro, con un effetto neutrale sull'utile industriale lordo.

<sup>2</sup> Nel primo semestre del 2018, i risultati economici *adjusted non includono* oneri non ricorrenti pari a 3,5 milioni di euro, principalmente dovuti al piano di successione dell'Amministratore Delegato e oneri di riorganizzazione negli Stati Uniti, e *includono* un provento di 19,5 milioni di euro, quale quota parte della contabilizzazione dell'importo, nel 2018 pari a 39 milioni di euro, per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci. Nel secondo trimestre del 2018, l'EBITDA *adjusted non include* oneri non ricorrenti pari a 1,8 milioni di euro, e *include* un provento di 9,8 milioni di euro, quale quota parte della contabilizzazione dell'importo per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci.

Nel primo semestre del 2017, i risultati economici *adjusted non includevano* oneri non ricorrenti pari a 3,7 milioni di euro, principalmente dovuti alla riorganizzazione dello stabilimento di Ormoz in Slovenia e ad altre iniziative di risparmio costi (3,0 milioni di euro a livello di risultato netto), e *includevano* un provento di 21,5 milioni di euro, quale quota parte della contabilizzazione dell'importo, nel 2017 pari a 43 milioni di euro, per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci.

Nel secondo trimestre del 2017, l'EBITDA *adjusted non includeva* oneri non ricorrenti pari a 0,4 milioni di euro, dovuti a iniziative di risparmio costi, e *includeva* un provento di 10,8 milioni di euro, quale quota parte della contabilizzazione dell'importo per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci.

<sup>3</sup> Questo comunicato stampa fornisce stime e elaborazioni qualitative solo in relazione all'aggiornamento del precedente Piano 2020, come richiesto dalla legge e dai regolamenti applicabili.

<sup>4</sup> Ai fini del calcolo della leva finanziaria LTM, l'EBITDA *adjusted* relativo al secondo semestre 2017, oltre agli oneri non ricorrenti, *non include* i costi straordinari sostenuti per la gestione dei problemi nuovo sistema informativo per la gestione del centro distributivo di Padova, e *include* l'utile relativo alle vendite non realizzate a causa dei problemi del nuovo sistema informativo per la gestione del centro distributivo di Padova.

<sup>5</sup> I mercati emergenti comprendono: India, Medio Oriente e Africa e America Latina (inclusi nell'area Resto del Mondo), Europa centrale e orientale (inclusa nell'area Europa), Cina e APAC (incluse nell'area Asia e Pacifico).

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.
- 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.

Conference Call e Webcast

I risultati del primo semestre 2018 e il Business Plan di Gruppo saranno discussi domani, 3 agosto, 2018, a partire dalle ore 8:00 locali, nel corso di una presentazione al mercato finanziario, a Milano.

Sarà possibile seguire la presentazione in diretta via conference call e audio webcast:

- Numeri di connessione: +39 02 36008019, +44 330 3369125 o +1 323 9942093 (per i giornalisti +39 02 36046339)
- Codice di accesso: 3224037
- Webcast: <http://investors-en.safilogroup.com>

La registrazione della conference call sarà disponibile fino al 5 agosto, 2018 ai seguenti numeri: +39 02 38591061, +44 207 6600134 o +1 719 4570820 (Codice di accesso: 3224037).

La presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito internet della società.

Relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2018

Si rende noto che la relazione finanziaria semestrale al 30 giugno, 2018, insieme alla relazione sulla revisione contabile limitata della Società di Revisione, sarà messa a disposizione del pubblico presso la sede sociale, presso il meccanismo di stoccaggio centralizzato IINFO e consultabile nel sito internet della Società all'indirizzo <http://investors-it.safilogroup.com>.

**Sáfico Group S.p.A.**

*Conto economico consolidato*

<i>Valori in Euro migliaia</i>	1° semestre 2018	1° semestre 2017 restated	Variazione %
Vendite nette	492.193	547.184	-10,0%
Costo del venduto	(238.098)	(259.977)	-8,4%
<b>Utile industriale lordo</b>	<b>254.095</b>	<b>287.207</b>	<b>-11,5%</b>
Spese di vendita e di marketing	(202.335)	(216.645)	-6,6%
Spese generali ed amministrative	(69.052)	(85.253)	-19,0%
Altri ricavi e (spese) operative	16.911	17.961	-5,8%
<b>Utile/(Perdita) operativo</b>	<b>(381)</b>	<b>3.270</b>	<b>n.s.</b>
Oneri finanziari netti	(9.660)	(7.303)	32,3%
<b>Utile/(Perdita) prima delle imposte</b>	<b>(10.041)</b>	<b>(4.032)</b>	<b>n.s.</b>
Imposte sul reddito	(3.893)	(5.569)	-30,1%
<b>Utile/(Perdita) del periodo</b>	<b>(13.934)</b>	<b>(9.601)</b>	<b>45,1%</b>
Interessenze di pertinenza di terzi	-	-	
<b>Utile/(Perdita) di pertinenza del Gruppo</b>	<b>(13.934)</b>	<b>(9.601)</b>	<b>45,1%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>21.680</b>	<b>24.149</b>	<b>(10,2%)</b>
Utile per azione - base (Euro)	(0,222)	(0,153)	
Utile per azione - diluito (Euro)	(0,222)	(0,153)	
<b>Indicatori di conto economico adjusted</b>			
<b>Utile operativo adjusted</b>	<b>3.150</b>	<b>6.979</b>	<b>(54,9%)</b>
<b>EBITDA adjusted</b>	<b>25.147</b>	<b>27.799</b>	<b>(9,5%)</b>
<b>Utile/(Perdita) di pertinenza del Gruppo adjusted</b>	<b>(10.355)</b>	<b>(6.602)</b>	<b>56,8%</b>

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

**Sàfilo Group S.p.A.**

**Situazione patrimoniale - finanziaria consolidata**

Valori in Euro migliaia	30 giugno 2018	31 dicembre 2017	Variazione
<b>ATTIVITA'</b>			
<b>Attivo corrente</b>			
Disponibilità liquide	112.935	76.251	36.684
Crediti verso clienti	185.825	178.745	7.080
Rimanenze	245.236	257.717	(12.481)
Strumenti finanziari derivati	2.422	142	2.280
Altre attività correnti	93.015	91.759	1.256
<b>Totale attivo corrente</b>	<b>639.433</b>	<b>604.614</b>	<b>34.819</b>
<b>Attivo non corrente</b>			
Immobilizzazioni materiali	184.060	188.302	(4.242)
Immobilizzazioni immateriali	61.894	64.569	(2.675)
Avviamento	223.962	220.416	3.546
Attività per imposte anticipate	68.965	69.104	(139)
Strumenti finanziari derivati	-	-	-
Altre attività non correnti	11.194	12.222	(1.028)
<b>Totale attivo non corrente</b>	<b>550.075</b>	<b>554.612</b>	<b>(4.537)</b>
<b>Attività non correnti possedute per la vendita</b>	<b>-</b>	<b>1.260</b>	<b>(1.260)</b>
<b>Totale attivo</b>	<b>1.189.508</b>	<b>1.160.487</b>	<b>29.021</b>
<b>PASSIVITA' E PATRIMONIO NETTO</b>			
<b>Passivo corrente</b>			
Debiti verso banche e finanziamenti	284.075	65.409	218.666
Debiti commerciali	179.319	204.897	(25.578)
Debiti tributari	19.809	17.218	2.591
Strumenti finanziari derivati	24	2.056	(2.032)
Altre passività correnti	83.006	95.493	(12.487)
Fondi rischi diversi	29.713	35.415	(5.702)
<b>Totale passivo corrente</b>	<b>595.946</b>	<b>420.488</b>	<b>175.458</b>
<b>Passivo non corrente</b>			
Debiti verso banche e finanziamenti	-	142.491	(142.491)
Benefici a dipendenti	27.705	28.399	(694)
Fondi rischi diversi	16.693	16.779	(86)
Passività fiscali differite	13.601	13.283	318
Strumenti finanziari derivati	-	-	-
Altre passività non correnti	5.804	5.842	(38)
<b>Totale passivo non corrente</b>	<b>63.803</b>	<b>206.794</b>	<b>(142.991)</b>
<b>Totale passivo</b>	<b>659.749</b>	<b>627.282</b>	<b>32.467</b>
<b>Patrimonio netto</b>			
Capitale sociale	313.300	313.300	-
Riserva sovrapprezzo azioni	484.862	484.862	-
Utili a nuovo e altre riserve	(254.808)	(13.355)	(241.453)
Riserva per cash flow hedge	339	(35)	374
Utile/(Perdita) attribuibile ai soci della controllante	(13.934)	(251.567)	237.633
<b>Capitale e riserve attribuibili ai soci della controllante</b>	<b>529.759</b>	<b>533.205</b>	<b>(3.446)</b>
<b>Interessenze di pertinenza di terzi</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Totale patrimonio netto</b>	<b>529.759</b>	<b>533.205</b>	<b>(3.446)</b>
<b>Totale passività e patrimonio netto</b>	<b>1.189.508</b>	<b>1.160.487</b>	<b>29.021</b>

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

Sàfilo Group S.p.A.

Rendiconto finanziario consolidato

Valori in Euro migliaia	1° semestre 2018	1° semestre 2017
<b>A - Disponibilità monetarie nette iniziali (Indebitamento finanziario netto a breve)</b>	<b>20.842</b>	<b>99.025</b>
<b>B - Flusso monetario da (per) attività del periodo</b>		
Utile/(Perdita) del periodo (comprese interessenze di terzi)	(13.934)	(9.601)
Ammortamenti	22.061	20.879
Altre variaz. non monetarie che hanno contribuito al risultato del periodo	(674)	(13.254)
Interessi passivi, netti	5.298	3.566
Imposte sul reddito	3.893	5.570
<b>Flusso dell'attività di esercizio prima delle variazioni del capitale circolante</b>	<b>16.644</b>	<b>7.161</b>
(Incremento) Decremento dei crediti commerciali	(8.366)	(6.190)
(Incremento) Decremento delle rimanenze	15.280	(6.719)
Incremento (Decremento) dei debiti commerciali	(26.702)	(20.611)
(Incremento) Decremento degli altri crediti	(3.692)	(9.727)
Incremento (Decremento) degli altri debiti	(14.258)	12.486
Interessi passivi pagati	(2.059)	(979)
Imposte pagate	(1.161)	(11.850)
<b>Totale (B)</b>	<b>(24.315)</b>	<b>(36.430)</b>
<b>C - Flusso monetario da (per) attività di investimento</b>		
Investimenti in immobilizzazioni materiali	(10.397)	(16.138)
Disinvestimenti in immobilizzazioni materiali	1.629	1.182
Acquisto quote da soci di minoranza (in soc. controllate)	-	-
(Investimenti) Disinvestimenti in partecipazioni e titoli	-	-
Incremento netto immobilizzazioni immateriali	(4.266)	(5.866)
<b>Totale (C)</b>	<b>(13.034)</b>	<b>(20.822)</b>
<b>D - Flusso monetario da (per) attività finanziarie</b>		
Nuovi finanziamenti	134.971	-
Rimborso quota finanziamenti a terzi	(10.000)	-
Aumento di capitale	-	-
Distribuzione dividendi	-	-
<b>Totale (D)</b>	<b>124.971</b>	<b>-</b>
<b>E - Flusso monetario del periodo (B+C+D)</b>	<b>87.622</b>	<b>(57.253)</b>
Differenze nette di conversione	477	(4.589)
<b>Totale (F)</b>	<b>477</b>	<b>(4.589)</b>
<b>G - Disponibilità monetaria netta finale (Indebitamento finanziario netto a breve) (A+E+F)</b>	<b>108.941</b>	<b>37.184</b>

Nel presente comunicato stampa vengono utilizzati alcuni "indicatori alternativi di performance" non previsti dai principi contabili IFRS-UE (EBITDA, Posizione finanziaria netta, Capitale investito netto e Free Cash Flow), il cui significato e contenuto sono illustrati in allegato, in linea con le raccomandazioni CESR/05 178b pubblicate il 3 novembre 2005.

**Safilo**

Safilo è il creatore italiano di occhiali, totalmente integrato, distributore mondiale e partner di fiducia dei marchi più prestigiosi, leader nell'eyewear di alta qualità per il sole, la vista e lo sport. Grazie a una expertise artigianale che risale al 1878, Safilo traduce progetti di design in prodotti realizzati con eccellenza, secondo la tradizione manifatturiera italiana. Vanta una organizzazione di filiali dirette in 40 paesi – in Nord America e America Latina, Europa, Medio Oriente e Africa, Asia-Pacifico e Cina, oltre a un network globale di più di 50 partner, raggiungendo così una distribuzione complessiva in circa centomila selezionati punti vendita del mondo. Il portfolio di Safilo copre cinque segmenti di mercato, dal Mass Cool all'Atelier, e comprende i brand di proprietà: Carrera, Polaroid, Smith, Safilo, Oxydo, e i marchi in licenza: Dior, Dior Homme, Fendi, Banana Republic, Bobbi Brown, BOSS, Elie Saab, Fossil, Givenchy, havaianas, HUGO, Jack Spade, Jimmy Choo, Juicy Couture, kate spade new york, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Max Mara, Max&Co., Moschino, Pierre Cardin, rag&bone, Saks Fifth Avenue, Swatch e Tommy Hilfiger.

Quotata alla Borsa Italiana (ISIN code IT0004604762, Bloomberg SFL.IM, Reuters SFLG.MI), Safilo nel 2017 ha realizzato un fatturato netto di 1.047 milioni di Euro.

*Contatti:*

***Safilo Group Investor Relations***

Barbara Ferrante

Tel. +39 049 6985766

<http://investors-it.safilogroup.com>

***Ufficio Stampa Safilo Group***

Antonella Leoni

Milano – Tel. +39 02 77807607

Padova – Tel. +39 049 6986021