

## Vendite ed EBITDA in ulteriore aumento

Il Consiglio di Amministrazione riunitosi oggi a Venezia ha approvato i risultati dei nove mesi dell'esercizio 2017 (1 Febbraio 2017 – 31 Ottobre 2017)

- ✓ Vendite nette totali dei primi nove mesi pari ad €1.124,3 milioni. Escludendo il sell-in verso Charles Vögele **vendite nette pari a €1.031,4 milioni**, in aumento del 4,6% rispetto al medesimo periodo dell'anno scorso, e +5,4% rispetto al terzo trimestre del 2016.
- ✓ **EBITDA pari a €138,0 milioni** con un'incidenza del 13,4% sulle vendite nette, in miglioramento di €12,0 milioni, ovvero del +9,6% rispetto ai 9M16 e di c. +60 bps sulle vendite. Se si include anche il sell-in a Charles Vögele, l'incidenza è pari al 12,3%.
- ✓ **Risultato prima delle imposte** aggiustato ammonta a €91,5m, in crescita di €14,7m rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (+19,2%).
- ✓ **Perimetro aumentato di 29 full format DOS** e di 98 altri negozi, prevalentemente kids in franchising.
- ✓ **Vendite e-commerce** in forte crescita (+74%) rispetto al medesimo periodo dello scorso anno.
- ✓ Ulteriore aumento di **quota di mercato che ora raggiunge il 7,67%** guadagnando 30 bps rispetto a inizio periodo, e 47 bps rispetto a Ottobre 2016.
- ✓ **Indebitamento finanziario netto** pari ad **€334,8m**, escluso l'impatto mark-to-market che non è un cash item, in miglioramento di €31,8m rispetto ai primi nove mesi del 2016.

### RISULTATI ECONOMICI CONSOLIDATI

€mln	31 Ottobre '17	31 Ottobre '16	var.	var. %
<b>Vendite Nette**</b>	<b>1.031,4</b>	<b>986,2</b>	<b>45,2</b>	<b>4,6%</b>
<b>Margine operativo lordo - EBITDA*</b>	<b>138,0</b>	<b>125,9</b>	<b>12,0</b>	<b>9,6%</b>
% su vendite nette**	13,4%	12,8%		
<b>Risultato Operativo - EBIT*</b>	<b>99,0</b>	<b>88,5</b>	<b>10,5</b>	<b>11,8%</b>
% su vendite nette**	9,6%	9,0%		
<b>Risultato prima delle imposte*</b>	<b>91,5</b>	<b>76,8</b>	<b>14,7</b>	<b>19,2%</b>
% su vendite nette**	8,9%	7,8%		
<b>Posizione finanziaria netta Escluso MtM Derivati</b>	<b>334,8</b>	<b>366,6</b>	<b>(31,8)</b>	<b>(8,7%)</b>
<b>Quota di mercato (%)</b>	<b>7,67</b>	<b>7,2</b>	<b>0,47</b>	<b>6,5%</b>



Bianca Balti in OVS  
Venice International Film Festival 2017

#### Note:

\*Al fine di dare una rappresentazione più chiara dell'andamento della società i valori contenuti nel documento sono normalizzati. In modo particolare, il risultato prima delle imposte risente di €48,4m di costi non cash per l'impatto MtM.

\*\*Al fine di dare una rappresentazione del business organico e renderlo comparabile con l'anno precedente, le vendite nette ed i KPI finanziari sono stati depurati delle vendite derivanti dal contratto di service verso il cliente svizzero Charles Vögele.

## Commento dell'Amministratore Delegato, Stefano Beraldo

Nei primi nove mesi del 2017, OVS S.p.A. conferma ancora una volta la crescita sia in termini di vendite che di profittabilità grazie allo sviluppo nel mercato domestico ed internazionale.

Ad oggi il mercato di riferimento non ha ancora riflesso i dati confortanti derivanti dalla ripresa dell'economia Italiana (+1,6% di PIL stimato per il 2017), segnando una flessione pari all'1,7%. In questo contesto, OVS S.p.A. prosegue il percorso di crescita e di consolidamento del mercato domestico, raggiungendo il 7,67% di quota di mercato, con un incremento nell'anno di 30 bps.

Anche nei mercati internazionali il Gruppo è in crescita, sia a livello di vendite che di generazione di EBITDA. Nei primi nove mesi dell'anno, sono stati aperti ulteriori 35 negozi in mercati esteri. Si sottolinea il successo conseguito dai nuovi punti vendita aperti in Francia, ed in particolare la nuova apertura Full Format a Chambourcy a Parigi con risultati sopra alle attese, le ottime performance registrate in Israele ed in Arabia Saudita, oltre alla continua progressione positiva nel mercato Spagnolo, grazie anche al Full Format DOS aperto a Madrid nel primo semestre di quest'anno. Procede infine l'importante collaborazione con il partner Cinese, che ha permesso l'apertura in Cina di quattro punti vendita Kids in franchising nel terzo trimestre di quest'anno (su 18 totali previsti entro l'anno).

Sul fronte dell'accordo commerciale con il retailer Svizzero Charles Vögele, si segnala che lo stesso ha convertito 140 negozi in Svizzera e 11 negozi in Slovenia in insegna OVS. Contestualmente alle conversioni è stata lanciata la prima campagna pubblicitaria con l'intento di far conoscere il marchio OVS nei nuovi mercati.

A livello consolidato, nei primi nove mesi del 2017 le vendite totali sono aumentate del 4,6% (o del 14% se si include il sell-in a Charles Vögele). Contribuiscono a tale risultato sia le aperture di nuovi negozi, caratterizzati da ottime performance, sia il contributo apportato dalla rete franchising. In particolare, nei 9 mesi la rete è aumentata di 29 DOS full format e altri 98 negozi, prevalentemente kids in franchising.

L'EBITDA raggiunge i 138€m, in crescita di €12m (+9,6%); l'incidenza sulle vendite si attesta al 13,4%, (c. +60 bps). Entrambe le insegne incrementando in termini di profittabilità, con l'EBITDA di OVS e Upim che aumentano l'incidenza sulle vendite rispettivamente di 40 e 210 bps.

Il risultato prima delle imposte normalizzato è pari a €91,5m, in miglioramento del 19,2% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. Escludendo l'impatto derivante dal mark-to-market, anche l'indebitamento finanziario netto migliora, passando da 366,6€m a 334,8€m ad Ottobre.



Tratto dall'onboarding book di OVS



## **Commento dell'Amministratore Delegato, Stefano Beraldo**

*Prosegue in modo marcato la crescita del canale e-commerce, con un aumento delle vendite nel complesso del +74%; risultato ottenuto anche grazie al lancio di iniziative di successo che integrano l'esperienza dell'e-commerce con quella dei negozi fisici, e che vanno nella direzione della multicanalità e della personalizzazione dell'esperienza di acquisto, attraverso l'utilizzo dei rich data e dei nuovi progetti di single customer view e di CRM in fase di attuazione. Per OVS il digitale diventa sempre più un punto centrale della strategia di sviluppo; e ciò è confermato dal nuovo digital transformation director del Gruppo, che ha l'obiettivo di promuovere una nuova fase di digitalizzazione dell'azienda, con un approccio end-to-end – che va da nuove modalità di servire i nostri clienti, alla digitalizzazione dei processi e sistemi di back end – e una visione cliente centrica e data-driven.*

*Dopo anni di intenso lavoro sulla sostenibilità, OVS ha lanciato il sito «wecare.ovscorporate.it». Lo scopo è quello di fornire sempre maggiore trasparenza in tutti i processi e le iniziative intraprese dall'azienda, esaltandone i futuri traguardi e dando al contempo visibilità degli importanti obiettivi già raggiunti che permettono ad OVS S.p.A. di posizionarsi, ad oggi, tra le aziende più evolute.*

*Nell'ultima parte del secondo semestre è proseguita l'attività di sviluppo del network che cresce ad oggi di ulteriori 18 punti vendita, di cui 5 full format DOS, tra cui il nuovo concept store al CityLife Shopping District di Milano. Si sottolineano le performance superiori alle attese conseguite da quest'ultimo nei primi giorni di apertura.*

*Continuiamo a ritenere che il Gruppo sia correttamente posizionato sia a livello nazionale che internazionale per proseguire, con i corretti formati, nella crescita e nella creazione di valore in un mercato molto competitivo.*

## VENDITE NETTE

Le vendite totali (escluso il sell-in verso Charles Vögele) sono aumentate di €45,2 milioni, o +4,6%, sostanzialmente grazie al contributo positivo generato dallo sviluppo della rete (+4,4%). Nel terzo trimestre, il mercato è ancora in contrazione, con un clima favorevole in Settembre e fortemente negativo in Ottobre.

Entrambe le insegne OVS e Upim hanno contribuito rispettivamente con un incremento delle vendite del 3,9% (+€32,2m) e dell' 8,5% (+€13,0m).

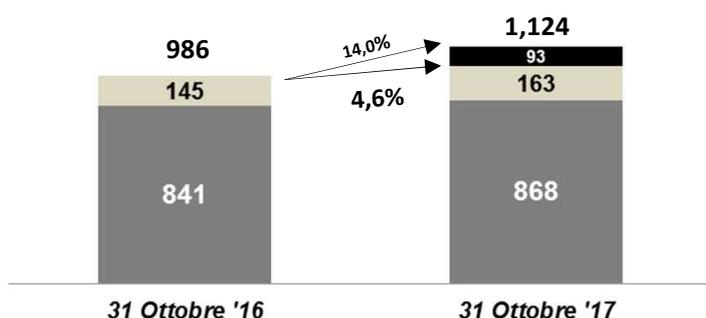
Prosegue in modo marcato la crescita del canale e-commerce, che nel trimestre è cresciuto del 93%, portando la crescita a fine Ottobre a +74%.

# 4,6%

**VENDITE NETTE**  
(Escluso sell-in a Charles Vögele)

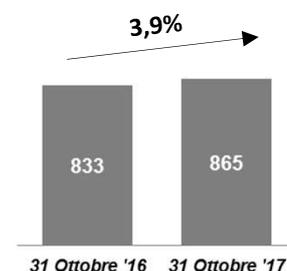
### VENDITE NETTE: performance aggregata

■ DOS & siti web OVS   ■ Franchise & Marketplace   ■ Charles Vögele

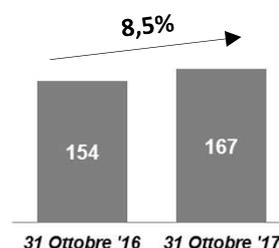


### VENDITE NETTE: performance per brand'

OVS



> upim



1. Escluso sell-in verso Charles Vögele.

## EBITDA

L'EBITDA è pari a €138,0 milioni, 13,4% sulle vendite nette, in incremento di €12,0 milioni (+9,6%) e di c. 60bps, rispetto ai €125,9 milioni dello stesso periodo del 2016. Se si considera il Sell-in a Charles Vögele l'EBITDA sulle vendite nette è pari al 12,3%.

Entrambi i brand hanno contribuito positivamente al raggiungimento di questo risultato; l'EBITDA di OVS aumenta di €7,4 milioni (+6,7% sullo scorso anno), e quello di UPIM di €4,6 milioni (+31,3%). Contribuiscono il miglioramento del gross margin, la stabilità dei costi e l'effetto operativo dell'espansione del network.

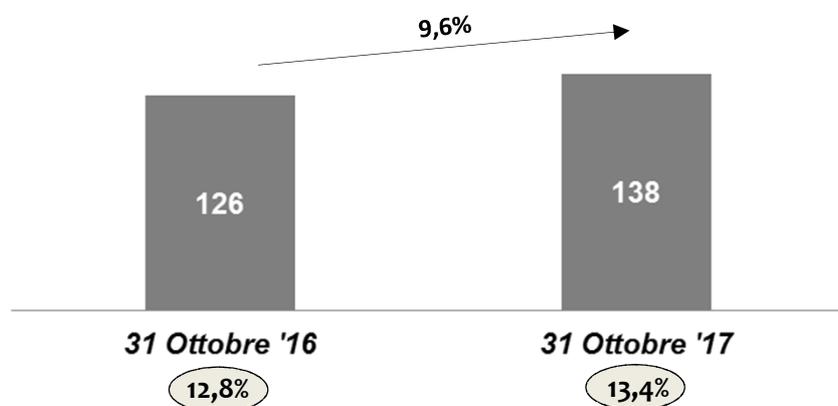
# +9,6%

**EBITDA**

**Incremento delle vendite, miglioramento della marginalità e della leva operativa**

# OVS

## EBITDA: performance aggregata<sup>1</sup>

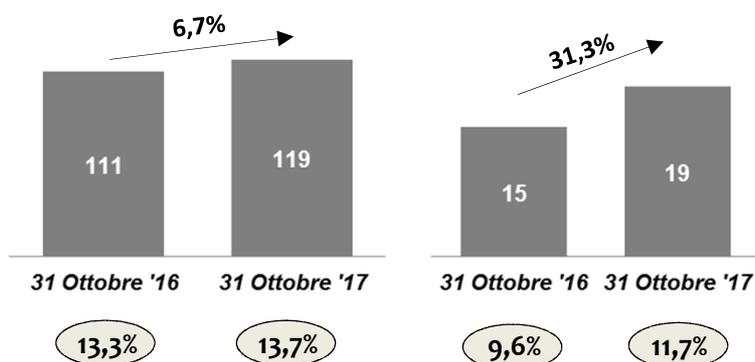


Bianca Balti in OVS

## EBITDA: performance per brand<sup>1</sup>

OVS

> upim



1. Incidenza dell'EBITDA sulle vendite è calcolata escludendo il sell-in verso Charles Vögele.

○ Margine %



Arts of Italy, la collezione capsule di OVS

## RISULTATO OPERATIVO E RISULTATO ANTE IMPOSTE

Grazie al positivo andamento dell'EBITDA il **risultato operativo normalizzato**, pari a €99,0 milioni, migliora di €10,5 milioni, ovvero dell' 11,8%, rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Il **risultato ante imposte normalizzato**, pari a €91,5 milioni, migliora di €14,7 milioni ovvero del +19,2% rispetto ai primi nove mesi del 2016. Si rileva che il risultato ante imposte reported ammonta ad €34,5m, principalmente a seguito di €48,4m di impatto contabile negativo dovuto alla valutazione al fair value del mark-to-market. La scrittura di costo è un non cash item derivante dal differenziale tra il cambio di copertura della merce prevista in acquisto nel 2018 e parzialmente nel 2019 in USD ed il cambio effettivo EUR/USD al 31 Ottobre 2017.

## CONTO ECONOMICO SINTETICO E RELATIVI ADJUSTMENTS

(in milioni di Euro)	31.10.2017		31.10.2016			
	Reported	di cui: non ricorrenti; Stock Option; Derivati; PPA	Adjusted	Reported	di cui: non ricorrenti; Stock Option; Derivati; PPA	Adjusted
<b>Vendite Nette</b>	<b>1.124,3</b>		<b>1.124,3</b>	<b>986,2</b>		<b>986,2</b>
<b>EBITDA</b>	<b>135,8</b>	<b>(2,2)</b>	<b>138,0</b>	<b>121,4</b>	<b>(4,5)</b>	<b>125,9</b>
% su vendite nette con sell-in Charles Voegele	12,1%		12,3%	12,3%		12,8%
% su vendite nette senza sell-in Charles Voegele	13,2%		13,4%	12,3%		12,8%
Ammortamenti e svalutazioni immobilizzazioni	45,4	6,4	39,0	43,8	6,4	37,4
<b>EBIT</b>	<b>90,4</b>	<b>(8,6)</b>	<b>99,0</b>	<b>77,6</b>	<b>(10,9)</b>	<b>88,5</b>
% su vendite nette con sell-in Charles Voegele	8,0%		8,8%	7,9%		9,0%
% su vendite nette senza sell-in Charles Voegele	8,8%		9,6%	7,9%		9,0%
Oneri e (Proventi) finanziari netti	55,9	48,4	7,4	14,9	3,2	11,7
<b>PBT</b>	<b>34,5</b>	<b>(57,0)</b>	<b>91,5</b>	<b>62,7</b>	<b>(14,1)</b>	<b>76,8</b>

Con riferimento ai primi nove mesi del 2017, si segnalano le seguenti normalizzazioni considerate one-off o non aventi impatto cassa. Nello specifico, vi sono stati €0,6m di costi one-off dovuti a lay-off del personale; €1.6m di costi relativi a stock option che non presentano alcun impatto di cassa; €6,4m di oneri non cash per ammortamenti relativi alla «Purchase Price Allocation»; €48,4m di costi non cash relativi alla valutazione al fair value del mark-to-market, dovuto al differenziale tra il cambio di copertura della merce prevista in acquisto nel 2018 e nel 2019 in USD, ed il cambio effettivo EUR/USD al 31 ottobre 2017. Si rileva che il medesimo impatto alla chiusura dell'1H17 risultava essere pari ad €62.6m.

L'impatto relativo ai derivati si riflette anche sugli elementi patrimoniali e finanziari ed in modo particolare sulla posizione finanziaria netta per -€30,9m per effetto della passività iscritta attraverso la rilevazione del mark-to-market alla chiusura dei primi nove mesi del 2017.



## RENDICONTO FINANZIARIO SINTETICO

€mln	31 Ottobre '17	31 Ottobre '16	31 Gennaio '17
<b>Margine Operativo Lordo</b>	<b>138,0</b>	<b>125,9</b>	<b>186,7</b>
Variazione Capitale Circolante Operativo	(73,7)	(120,4)	(56,3)
Altre Variazioni del Capitale Circolante	3,8	6,0	7,3
Investimenti	(46,8)	(42,9)	(62,5)
<b>Cash Flow Operativo</b>	<b>21,2</b>	<b>(31,3)</b>	<b>75,2</b>
Oneri finanziari	(10,3)	(11,1)	(15,3)
Pagamenti TFR	(1,5)	(1,5)	(2,1)
IRAP/IRES	(27,3)	(32,7)	(36,6)
Dividendi	(34,1)	(34,1)	(34,1)
Partecipazione Sempione Retail AG	0,0	0,0	(13,8)
Altri	0,5	(2,6)	(3,2)
<b>Cash Flow Netto esclusi MtM derivati e amortised cost</b>	<b>(51,4)</b>	<b>(113,3)</b>	<b>(29,9)</b>

*Il flusso di cassa operativo dei primi nove mesi del 2017 migliora di +€52,6m rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, in un contesto di €46.8m di investimenti (+€4m rispetto a Ottobre 2016). Contribuiscono a tale miglioramento il Margine Operativo Lordo ed un minor assorbimento derivante dal capitale circolante netto, ancor più evidente in considerazione del picco di circolante dello scorso anno. Tutto questo è stato possibile anche grazie all'inizio delle attività di recupero sul magazzino, e ad una buona gestione dei fornitori.*



Il Flagship Store di Zurigo



## POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

€ mln	31 Ottobre 2017	31 Ottobre 2016
<b>Indebitamento Netto</b>	365,7	351,5
<b>Indebitamento Netto Escluso MtM Derivati</b>	334,8	366,6
<b>EBITDA LTM</b>	198,7	187,3
<b>Leverage su EBITDA Escluso MtM Derivati</b>	1,7x	2,0x

Al 31 ottobre 2017, l'**Indebitamento Finanziario Netto** del Gruppo è pari a €334,8m al netto dell'impatto del mark-to-Market<sup>1</sup> (pari a -€30,9m). Il rapporto tra Indebitamento Netto ed EBITDA escludendo il mark-to-market degli ultimi 12 mesi è pari a 1,7x e dunque in miglioramento rispetto a Ottobre 2016. Il tasso di interesse puntuale corrente è pari al 2,50% + Euribor 3M (ad oggi pari a circa lo 0%).

<sup>1</sup>si veda pagina 6 per maggiori dettagli

## STATO PATRIMONIALE SINTETICO

€ mln	31 Ottobre '17	31 Gennaio '17	Var.
Crediti Commerciali	148,5	75,3	73,2
Rimanenze	374,0	340,6	33,4
Debiti Commerciali	(400,6)	(367,7)	(32,9)
<b>Capitale Circolante Operativo Netto</b>	<b>121,9</b>	<b>48,2</b>	<b>73,7</b>
Altri crediti (debiti) non finanziari a breve	(54,1)	(79,0)	25,0
<b>Capitale Circolante Netto</b>	<b>67,8</b>	<b>(30,9)</b>	<b>98,7</b>
Immobilizzazioni nette	1.370,2	1.368,9	1,4
Imposte differite nette	(141,1)	(140,9)	(0,1)
Altri crediti (debiti) non finanziari a lungo	(14,4)	(11,8)	(2,6)
Benefici ai dipendenti e altri fondi	(44,2)	(47,7)	3,5
<b>Capitale Investito Netto</b>	<b>1.238,3</b>	<b>1.137,6</b>	<b>100,7</b>
Patrimonio Netto	872,6	871,7	0,9
Indebitamento Finanziario Netto	365,7	265,8	99,9
<b>Totale Fonti di Finanziamento</b>	<b>1.238,3</b>	<b>1.137,6</b>	<b>100,7</b>

Il **Capitale investito netto** della società, pari a €1.238,3m, è aumentato di €100,7 milioni (+8,9%) rispetto a Gennaio 2017.



---

## ALTRE INFORMAZIONI

### Informazioni sulla società

OVS SpA è una società italiana registrata (P.IVA 04240010274), con sede legale in Venezia-Mestre (Italia). Le azioni di OVS SpA sono quotate nel Mercato Telematico Azionario di Milano dal 2 marzo 2015.

### Informativa trimestrale

OVS S.p.A. informa che, come comunicato da calendario degli eventi societari e ai sensi dell'articolo all'art. 82-ter del Regolamento Emittenti, ha deciso di pubblicare, su base volontaria, un aggiornamento dei principali indicatori di performance economico-finanziaria su base trimestrale, con l'obiettivo di mantenere un dialogo tempestivo e trasparente con la comunità finanziaria e i principali stakeholder sulle dinamiche di business della Società.

### Dichiarazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Nicola Perin 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.

### Conference call di presentazione dei risultati

Martedì 12 dicembre 2017, alle ore 15:00 locali (CET), si terrà la conference call con analisti e investitori, nel corso della quale verranno illustrati i principali risultati del periodo relativo ai primi nove mesi chiuso al 31 ottobre 2017. Sarà possibile seguire la conference call componendo il numero +39 02 805 88 11 (dall'Italia), +44 121 281 8003 (da UK), +1 718 7058794 (da USA), (per i giornalisti +39 02 8058827) e confermando il codice di accesso 854#. Una presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito della Società all'indirizzo [www.ovscorporate.it](http://www.ovscorporate.it) Sezione Investor Relations/Risultati e Presentazioni e nel meccanismo di stoccaggio "1info" all'indirizzo [www.1info.it](http://www.1info.it). A partire dal giorno successivo alla call, nello stesso sito, verrà inoltre messa a disposizione una registrazione della stessa.

### Per ulteriori informazioni:

#### Federico Steiner

Barabino & Partners SpA

E-mail: [f.steiner@barabino.it](mailto:f.steiner@barabino.it)

Cell. +39 335.42.42.78

#### Investor Relations

[investor.relations@ovs.it](mailto:investor.relations@ovs.it)

Via Terraglio n. 17 - 30174

Venezia – Mestre

---

#### Disclaimer

i) Le informazioni presentate in questo documento non sono state assoggettate a revisione contabile.

ii) Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari di OVS. 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.

---