

Terzo trimestre penalizzato da un autunno eccezionalmente mite

Il Consiglio di Amministrazione riunitosi il 12 dicembre 2018 a Venezia ha approvato i risultati dei nove mesi dell'esercizio 2018 (1 Febbraio 2018 – 31 Ottobre 2018)

I risultati dei nove mesi risultano penalizzati per la seconda volta nell'anno da un andamento climatico molto sfavorevole; il terzo trimestre 2018 ha visto infatti nuovamente protagonista il meteo con una stagione autunno/inverno molto negativa per tutto il mercato apparel europeo. Le vendite sono state danneggiate da mesi di settembre ed ottobre eccezionalmente caldi, che di fatto hanno impedito l'avvio della nuova stagione. L'eccezionale contesto dei due mesi principali del terzo trimestre ha comportato una contrazione del mercato in cui opera OVS di circa 7% rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente che porta la contrazione su base progressiva dei nove mesi a circa 6,7%.

- ✓ **Quota di mercato** che ora raggiunge l'8% guadagnando ancora 16 bps rispetto a inizio periodo, e 33 bps rispetto a Ottobre 2017, pur in un contesto di minori aperture, confermando che, anche in un mercato in difficoltà, il brand OVS sovra-performa rispetto alla media degli altri competitors.
- ✓ **Vendite nette** (sempre escludendo il sell-in a Sempione Fashion AG) pari ad **€ 1.010,5 milioni**, in flessione rispetto al medesimo periodo dello scorso anno (-1,4%) per effetto di una parità negativa a causa dell'andamento del mercato.
- ✓ **EBITDA rettificato pari a €104,1 milioni** con un'incidenza del 10,3% sulle vendite nette, in flessione di €33,9 milioni. Tale diminuzione è interamente imputabile a una contrazione della top line ed ai markdowns effettuati principalmente durante il mese di agosto. L'EBITDA reported è positivo per €41,7 milioni risentendo, rispetto a quello rettificato, principalmente dei costi stanziati nel primo semestre relativi a svalutazioni, accantonamenti ed oneri riferibili al Gruppo Sempione Fashion AG.
- ✓ **Il Risultato prima delle imposte rettificato** ammonta a **€51,2 milioni**, in diminuzione di €40,3 milioni rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Quello **reported** è pari ad **€36,8 milioni**, in crescita di €2,3m rispetto all'anno prima.
- ✓ **Perimetro aumentato di 13 full format DOS** e di 119 altri negozi, di cui 67 all'estero.
- ✓ **Indebitamento finanziario netto rettificato** pari ad **€440,4 milioni**. Quello Reported ammonta ad €424,3m. L'indebitamento a fine ottobre sconta le ultime code dell'assorbimento non operativo connesso a Sempione Fashion, che invece nel terzo trimestre del 2017 era positivo. Il rapporto tra posizione finanziaria netta media degli ultimi 12 mesi (escluso l'impatto del mark-to-market) e l'EBITDA rettificato è pari a 2,5x.

RISULTATI ECONOMICI CONSOLIDATI

(in milioni di Euro)	31.10.2018 Reported	31.10.2018 Rettificato	31.10.2017 Reported	31.10.2017 Rettificato	Var. (Rettificato)	Var. % (Rettificato)
Vendite Nette	1.073,2	1.073,2	1.117,7	1.117,7	(44,5)	(4,0%)
Vendite Nette*	1.010,5	1.010,5	1.024,8	1.024,8	(14,2)	(1,4%)
EBITDA	41,7	104,1	135,8	138,0	(33,9)	(24,5%)
EBITDA%	4,1%	10,3%	13,3%	13,5%		(316ppt)
EBIT	(5,6)	63,2	90,4	99,0	(35,7)	(36,1%)
EBIT%	(0,5%)	6,3%	8,8%	9,7%		(340ppt)
PBT	36,8	51,2	34,5	91,5	(40,3)	(44,0%)
Posizione finanziaria netta	424,3	440,4	365,7	334,8	105,6	31,5%
Quota di mercato	8,0%		7,7%		+33ppt	



La nuova collezione
OVS Premium

Nota: ai fini 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 reported risente di €56,4m di svalutazioni e costi relativi al Gruppo Sempione Fashion AG, parzialmente bilanciati dagli attivi derivanti dall'impatto non cash del Mark-to-market (€54,6m). Le vendite nette alla base del calcolo dei kpi finanziari (*) sono depurate dalle vendite derivanti dal cooperation agreement con il Gruppo Sempione Fashion AG.

Commento dell'Amministratore Delegato, Stefano Beraldo

L'ulteriore peggioramento del mercato, caratterizzato da condizioni meteo estremamente sfavorevoli, perduranti peraltro sino alla seconda metà del mese di novembre, ha severamente penalizzato nel terzo trimestre le vendite della nostra azienda e dell'intero comparto.

La necessità di reagire a tale situazione, nonché di aggredire l'eccesso di stock che consegue al persistere della crisi del settore anche attraverso azioni promozionali, ha ulteriormente penalizzato la redditività. Sul trimestre è pesato anche il mancato fatturato dei giorni di chiusura relativi a 32 negozi oggetto di ristrutturazione (i relativi investimenti sono stati per la maggior parte finanziati attraverso un vendor financing) i cui buoni risultati di vendita stanno per altro confermando le aspettative.

Il difficile contesto climatico ha penalizzato in maniera marcata le vendite del segmento bambino, tipicamente molto reattive nei cambi di stagione ed in particolare nel periodo del «back to school», quest'anno assente causa il persistere di temperature estive nei giorni di inizio dell'anno scolastico.

La velocità di reazione alla sempre più elevata imprevedibilità dell'andamento di mercato, la rapidità nell'affermarsi di trend accelerata dalla diffusione dei social media, la crescente sensibilità al prezzo, enfatizzata da eventi di massa come il Black Friday, l'importanza della multicanalità, l'attenzione a tematiche ambientali, stanno diventando fattori chiave che condizionano il mercato e sui quali sta incardinandosi la nostra strategia. Siamo al lavoro per strutturare nel senso della massima flessibilità e «speed to market» i nostri processi d'acquisto. Stiamo individuando nuovi fornitori, e cambiando modus operandi con molti dei fornitori esistenti allo scopo di ridurre il «lead time» e aumentare il «sell through».

Le avverse condizioni esterne non ci hanno ancora consentito di raggiungere gli obiettivi sperati in termini di riduzione del magazzino nonostante la società sia riuscita, in considerazione dell'andamento delle vendite, a frenare materialmente i volumi effettivamente acquistati rispetto al pianificato. Tale obiettivo rimane per noi fondamentale e prioritario, e contiamo sarà già visibile a partire dalla prossima stagione.

Sul fronte del contenimento costi già a partire dal mese di marzo è iniziata un'attività di revisione i cui risultati diventeranno ancor più visibili nel corso del prossimo esercizio.

La strategia sarà inoltre caratterizzata dal passaggio dalla fase «capital intensive» degli scorsi anni con forte crescita e relativi investimenti, ad una fase di crescita maggiormente selettiva caratterizzata da minori investimenti e una maggior produzione di cassa.





Commento dell'Amministratore Delegato, Stefano Beraldo

Il miglioramento del working capital verrà raggiunto, oltre che grazie alle modifiche al modello di sviluppo del prodotto nel senso dell'accorciamento dei lead time e all'aumento della reattività, anche grazie al miglioramento delle operations, con un aumento della gamma di prodotti gestiti attraverso la post distribuzione, garantendo un modello di distribuzione più reattivo. Di fatto, ciò dovrà portare a tangibili miglioramenti in termini di rotazione di magazzino.

L'evoluzione delle attività digitali a sostegno della multicanalità permetterà di proseguire il miglioramento della relazione one-to-one tra i nostri clienti e il brand.

Siamo convinti che la maggior parte delle ragioni dell'insoddisfacente andamento del periodo sia ascrivibile a fattori climatici, tuttavia siamo anche convinti che il settore in cui la nostra azienda opera stia vivendo una fase di cambiamento. Crediamo di essere ben attrezzati per far sì che, come avvenuto nel periodo di crisi economica in atto da ormai quasi 10 anni, la nostra azienda riesca a distinguersi e a venir quindi preferita dai consumatori in quanto capace di intercettare i nuovi bisogni, trasformando i cambiamenti in opportunità e garantendo un'adeguata generazione di redditività e di valore.

Il valore di borsa della nostra azione risulta fortemente penalizzato crediamo anche a causa di fattori esterni, non ultimo la pressione ribassistica esercitata da alcuni investitori. Rimaniamo impegnati nella realizzazione dei nostri obiettivi convinti della solidità della nostra strategia e nel nostro posizionamento.

VENDITE NETTE

Le vendite totali (escluso il sell-in verso Sempione Fashion AG) sono diminuite di €14,2 milioni, o -1,4%, riflettendo una performance che nel terzo trimestre ha risentito di una marcata riduzione del traffico determinato da temperature eccezionalmente miti nei mesi di settembre ed ottobre e che hanno penalizzato tutto il mercato.

Il brand OVS ha registrato vendite in flessione rispetto ai primi nove mesi del 2017. Dopo un agosto che ha permesso il recupero delle mancate vendite nel periodo estivo derivanti dalla chiusura temporanea per ristrutturazione di 32 punti vendita della rete diretta, le temperature del mese di Settembre non hanno permesso di beneficiare del periodo back to school come avvenuto nel 2017.

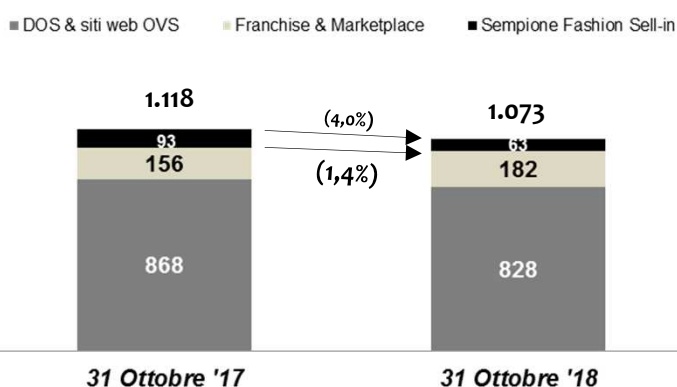
UPIM continua a crescere, registrando un +4,2% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, anche grazie al maggior impatto dello sviluppo del network e favorita da vendite di merceologie anche non stagionali (come ad esempio i prodotti per la casa).

Prosegue in modo marcato la crescita del canale e-commerce, che cresce a fine Ottobre a +73%.

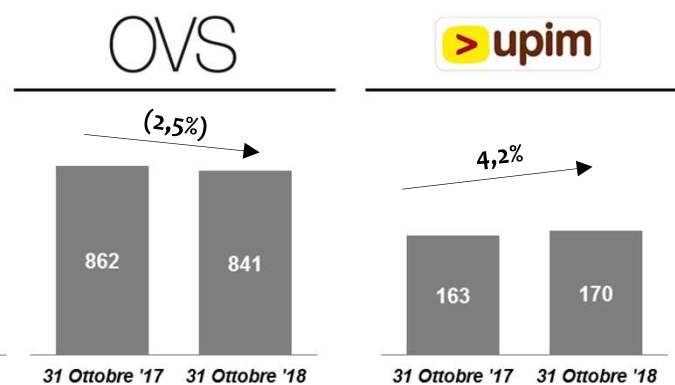
(1,4%)

VENDITE NETTE
(Escluso sell-in a Sempione Fashion AG)

VENDITE NETTE: performance aggregata



VENDITE NETTE: performance per brand¹



¹. Escluse le vendite (sell-in) realizzate verso l'ex Sempione Fashion AG

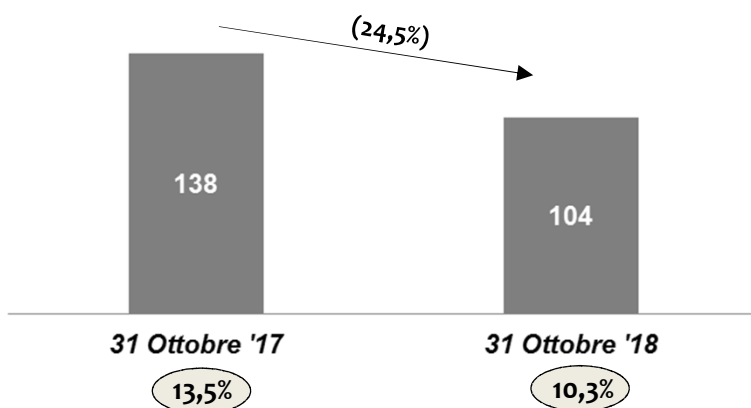
EBITDA

L'EBITDA rettificato è pari a €104,1 milioni, 10,3% sulle vendite nette, in diminuzione di €33,9 milioni rispetto ai primi nove mesi del 2017. La diminuzione è stata causata da un aumento delle attività promozionali nel mese di Agosto, e da una top line molto debole tanto nel mese di Settembre, caratterizzato dal difficile confronto con il buonissimo andamento del mese di Settembre 2017, quanto nel mese di Ottobre, molto più caldo del già caldissimo Ottobre 2017.

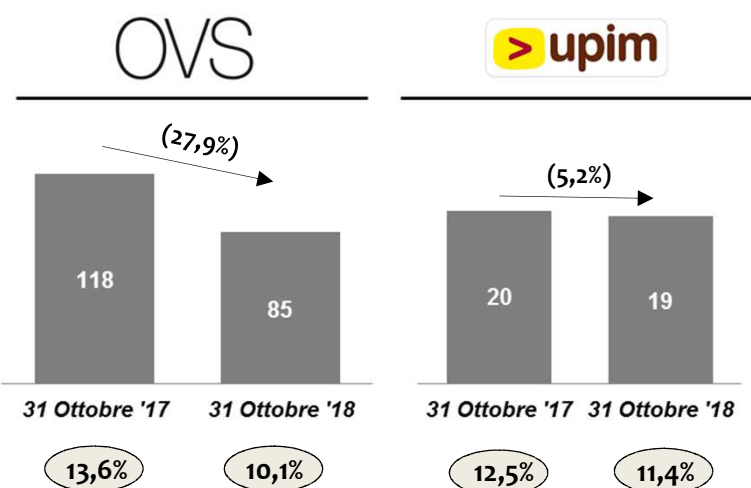
La perdita di EBITDA è imputabile quasi interamente all'insegna OVS, più sensibile agli aspetti climatici per effetto del maggior peso del bambino; UPIM contiene la flessione anche grazie ai settori profumeria e casa tipicamente meno influenzati dal clima.

L'attività di riduzione dei costi ha consentito nei 9 mesi di compensare interamente l'effetto inflazione.

EBITDA: performance aggregata¹



EBITDA: performance per brand¹



Rumford, la collezione uomo upper casual di OVS

1. Incidenza dell'EBITDA sulle vendite è calcolata escludendo il sell-in verso l'ex Sempione Fashion AG.

 Margine %

RISULTATO OPERATIVO E RISULTATO ANTE IMPOSTE

Il risultato operativo e il risultato ante imposte rettificati, pari rispettivamente a €63,2 e a €51,2 milioni, riflettono l'andamento dell'EBITDA, segnando una diminuzione rispettivamente di €35,7 e di €40,3 milioni, rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

Il risultato ante imposte reported ammonta ad €36,8m, in leggero miglioramento rispetto al medesimo periodo dell'anno scorso grazie all'impatto positivo del mark-to-market che compensa le svalutazioni del primo semestre di quest'anno relative alle passate relazioni con Sempione Fashion AG (impatti entrambi aggiustati nel risultato rettificato).



POSIZIONE FINANZIARIA NETTA

€ mln	31 Ottobre 2018	31 Ottobre 2017
Indebitamento Netto	424,3	365,7
Indebitamento Netto Escluso MtM Derivati (*)	440,4	334,8
EBITDA LTM Rettificato	162,6	198,7

(*) L'indebitamento netto non include l'impatto contabile derivante dalla valutazione del mark-to-market, pari ad ottobre 2018 a +€16,0m.

Al 31 ottobre 2018, l'**Indebitamento Finanziario Netto** del Gruppo è pari a €440,4m al netto dell'impatto del mark-to-Market (pari a +€16,0m). L'assorbimento di cassa degli ultimi 12 mesi risente principalmente delle svalutazioni di attivi di circolante commerciale e della merce comprata per Sempione Fashion che verrà venduta attraverso il network di OVS. Il rapporto tra posizione finanziaria netta media degli ultimi 12 mesi (escluso l'impatto del mark-to-market) e l'EBITDA rettificato è pari a 2,5x. Il tasso di interesse puntuale corrente è pari al 2,50% + Euribor 3M (ad oggi pari a circa lo 0%).

Andamento della gestione e attese di fine anno

Come già sottolineato, i risultati dei primi 9 mesi sono stati influenzati da condizioni climatiche eccezionali che hanno fortemente colpito il mercato comportando una forte e inusuale contrazione del traffico nei punti vendita.

Tale condizione è perdurata sino ad oggi e solo nella settimana del Black Friday abbiamo notato segnali positivi, non sufficienti tuttavia a recuperare gli effetti del ritardato avvio della stagione.

In tale contesto non si ritiene possibile un recupero delle performance perse nel terzo trimestre entro il termine dell'esercizio, ed inoltre, nel caso non vi fossero significativi cambi di tendenza d'ora in avanti, anche il quarto trimestre risulterà in contrazione rispetto al medesimo periodo del precedente anno.

Dal lato finanziario, tutte le azioni intraprese in termini di minori acquisti di merce, riduzione costi e minori investimenti, stanno evidenziando già ad oggi un progressivo recupero dei livelli di indebitamento accumulati ad Ottobre.

Sono in corso interlocuzioni con le banche del pool al fine di apportare alcune modifiche all'attuale contratto di finanziamento in un'ottica di semplificazione e di maggiore flessibilità.



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

Giovedì 13 dicembre 2018, 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 2018. 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 824#. Una presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito della Società all'indirizzo www.ovscorporate.it Sezione Investor Relations/Risultati e Presentazioni e nel meccanismo di stoccaggio "1info" all'indirizzo 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
Cell. +39 335.42.42.78

Investor Relations

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.
-

CONTO ECONOMICO SINTETICO E RELATIVI ADJUSTMENTS

(in milioni di Euro)	31.10.2018 Reported	Rettifiche	31.10.2018 Rettificato	31.10.2017 Reported	Rettifiche	31.10.2017 Rettificato	Var. (Rettificato)	Var. % (Rettificato)
Vendite Nette	1.073,2		1.073,2	1.117,7		1.117,7	(44,5)	(4,0%)
Vendite Nette*	1.010,5		1.010,5	1.024,8		1.024,8	(14,2)	(1,4%)
EBITDA	41,7	(62,4)	104,1	135,8	(2,2)	138,0	(33,9)	(24,5%)
EBITDA%	4,1%		10,3%	13,3%		13,5%		(316ppt)
EBIT	(5,6)	(68,8)	63,2	90,4	(8,6)	99,0	(35,7)	(36,1%)
EBIT%	(0,5%)		6,3%	8,8%		9,7%		(340ppt)
PBT	36,8	(14,4)	51,2	34,5	(57,0)	91,5	(40,3)	(44,0%)

Nota: ai fini di dare una rappresentazione più chiara del business organico e renderlo comparabile con l'anno precedente, le vendite nette alla base del calcolo dei KPI finanziari (*) sono state depurate dalle vendite derivanti dal contratto di service verso il cliente svizzero Sempione Fashion AG.

Nella tabella sono esposti i risultati rettificati al fine di rappresentare l'andamento gestionale del Gruppo al netto di eventi non ricorrenti e non afferenti alla gestione caratteristica; i risultati rettificati permettono quindi un'analisi delle performance omogenea nei periodi rappresentati. In particolare, nei primi nove mesi del 2018 i risultati sono stati rettificati principalmente per elementi già riflessi nei dati pubblicati del primo semestre 2018.

In particolare, l'EBITDA dei primi 9 mesi del 2018 ha risentito principalmente di: (i) €50,4m di svalutazioni riferibili alla merce destinata ai mercati serviti dal Gruppo Sempione, oltre che a crediti verso le società del Gruppo Sempione Fashion AG; (ii) €6m relativi a costi one-off legati alla gestione dell'evoluzione dei rapporti con il partner Svizzero; (iii) €2,4m di costi non-cash relativi al piano di stock-option; (iii) €1,5m di costi relativi al layoff del personale; (iv) €1,2m di costi relativi alla minusvalenza derivante dalla vendita dell'immobile della sede.

Altri elementi di rettifica che hanno impattato l'EBIT ed il risultato prima delle imposte sono relativi a: (i) costi legati all'ammortamento di beni intangibili legati alla «Purchase Price Allocation» per €6,4m, e (ii) proventi rettificati per €54,6m relativi principalmente a differenze cambio da valutazione delle poste in valuta anche rispetto agli strumenti derivati forward e da differenze cambio realizzate.



L'esclusiva collezione
Thun per OVS