



Lettera agli azionisti

Gentili Azionisti,

i risultati conseguiti nel 2021 sono stati eccellenti nonostante le chiusure a scacchiera nella prima parte dell'anno per il contenimento del Covid-19. Il miglioramento significativo delle vendite, unito alla riduzione dei mark-down e alle azioni sul versante dei costi, hanno spinto l'EBITDA a livelli pre-pandemia. Il considerevole flusso di cassa operativo generato grazie all'ottimo risultato economico e a una sempre attenta gestione del circolante hanno portato ad una significativa riduzione della posizione finanziaria netta e al conseguente deleverage.

La crescita delle vendite è stata ben superiore al trend del mercato dell'abbigliamento e a quella di qualsiasi altro player, rafforzando la leadership di OVS in Italia con una quota di mercato che passa dall'8,4% al 9,3%.

Nel 2022 proseguirà ulteriormente il nostro impegno nel realizzare il business model che ci ha consentito di raggiungere tali risultati. Infatti stiamo sviluppando sempre più il concetto di OVS quale market-place, dove l'house-brand rimane centrale, ma nel contempo ad esso vengono affiancati ulteriori nuovi brand. Nel 2021 abbiamo introdotto Piombo Donna, molto apprezzato, e dato il via al nuovo corso impresso a Stefanel, con risultati incoraggianti. Seguiranno altri marchi sinergici con la nostra offerta, oltre alla costante valutazione di opportunità di acquisizioni in linea con il nostro business model, qualora si presentassero alle giuste condizioni.

Proseguono gli investimenti per migliorare il negozio omnicanale e per dotarci di servizi sempre più rivolti alla personalizzazione della shopping experience. Iniziative quali "Ipad to franchisee" e "find your size" sono già realtà apprezzate e consentono al franchisee e al cliente finale di accedere a tutto l'assortimento con un click, dando la possibilità di trovare subito il prodotto giusto della taglia e colore desiderati. Anche il CRM conferma la bontà della nostra strategia digitale, evidenziando un aumento sostenuto del numero di clienti fedeli e una percentuale di vendite da loro generate che ci dimostra un mix ottimale tra vendite ricorrenti e derivanti da nuovi ingressi.

Continuiamo ad aprire stores di piccole dimensioni, prevalentemente in franchising, in un contesto che, anche a causa di una minore mobilità dei consumatori, premia i negozi di prossimità. Siamo anche intervenuti su molti punti vendita esistenti, con importanti restyling per dare loro una nuova immagine calda e accogliente, utilizzando attrezzature in legno, poltrone, piante naturali e materiali eco-compatibili adatti ad attrarre anche il cliente più attento alla qualità dell'ambiente. Dopo la pausa dovuta al lockdown siamo tornati a pianificare un'espansione internazionale e prevediamo di aggiungere circa 50 negozi all'attuale network di 300.

Alla luce dei significativi riconoscimenti ottenuti sul fronte della sostenibilità e trasparenza, dobbiamo ora saper mantenere una posizione di tale livello, ma soprattutto riuscire a far sì che la percezione di azienda fortemente sensibile ai temi legati alla sostenibilità venga sempre più condivisa dai clienti ed associata ai nostri brand.

Nonostante un contesto esterno ancora sfavorevole, alla luce dei risultati correnti e delle ulteriori azioni in corso riteniamo di poter guardare al 2022 con cauto ottimismo e di poter prevedere la possibilità di un'ulteriore crescita dei risultati economici, con una adeguata generazione di cassa.

Ringraziamo tutti gli azionisti che ripongono la loro fiducia nel nostro modello di business e nella nostra strategia, convinti delle potenzialità di crescita e di remunerazione futura che il nostro Gruppo saprà conseguire.

Stefano Beraldo
Amministratore Delegato

OVS SpA

Sede legale: Via Terraglio, 17
30174 Venezia Mestre, Italy T +39 041 2397500 F +39 041 2397630
N. Iscrizione Reg. Imprese Venezia
C.F. e P.I. 04240010274

www.ovscorporate.it

Capitale sociale euro 290.923.470,00 i.v.

