



**SAFILO GROUP S.P.A. COMUNICA LE VENDITE PRELIMINARI¹
DELL'ESERCIZIO 2017**

Vendite nette dell'esercizio 2017 a 1.047 milioni di euro.

**Il passaggio di Gucci da licenza a contratto di fornitura genera una contrazione di 155 milioni di euro.
Il portafoglio dei marchi in continuità risente dell'implementazione del sistema informativo nel centro
distributivo di Padova.**

Padova, 30 gennaio 2018 – Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato in data odierna le vendite preliminari¹ del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017. I risultati economico-finanziari dell'intero esercizio saranno approvati dal Consiglio di Amministrazione il 13 marzo 2018.

I dati preliminari¹ relativi all'anno 2017 indicano che le vendite nette totali di Safilo hanno raggiunto 1.047,0 milioni di euro, in contrazione di 194 milioni di euro a cambi costanti rispetto all'esercizio 2016.

Il calo delle vendite riflette sia la transizione di Gucci da licenza a contratto di fornitura, per un totale di 155 milioni di euro (-12%), sia l'implementazione ad inizio anno del nuovo sistema informativo per la gestione globale degli ordini e del magazzino. Quest'ultimo evento ha influenzato negativamente le consegne e, mentre da un punto di vista operativo il recupero si è registrato già a metà anno, la raccolta ordini ha continuato a risentirne, con un impatto negativo sulle vendite e sugli utili fino al quarto trimestre incluso. In aggiunta, la gestione di questo evento ha generato oneri straordinari pari a circa 4 milioni di euro.

Le vendite delle collezioni Dior hanno registrato un decremento, dopo diversi anni di crescita straordinariamente forte. Complessivamente, gli altri marchi in licenza e i principali marchi di proprietà sono cresciuti a una cifra percentuale.

Le vendite nette del portafoglio dei marchi in continuità sono diminuite del 3,9% a cambi costanti.

Nel quarto trimestre del 2017, le vendite nette totali preliminari¹ sono risultate pari a 249,2 milioni di euro, in calo di 53 milioni di euro a cambi costanti rispetto allo stesso periodo del 2016. Nel trimestre, l'effetto netto della transizione di Gucci da licenza a contratto di fornitura è risultato pari a un decremento delle vendite di 44 milioni di euro, mentre le vendite nette del portafoglio dei marchi in continuità sono diminuite del 3,7% a cambi costanti (-5,2% escl. il business retail).

I mercati emergenti² del Gruppo hanno continuato nell'inversione di tendenza iniziata nel terzo trimestre, successivamente alla risoluzione delle problematiche relative al magazzino di Padova, registrando di nuovo una crescita percentuale a doppia cifra alta. A partire dal quarto trimestre, anche i mercati del nord Europa hanno evidenziato un'inversione di tendenza, con una crescita a doppia cifra. Viceversa, nei mercati del sud Europa, le vendite delle collezioni autunno/inverno sono state negativamente influenzate dalle tardive consegne delle collezioni primavera/estate, dovute ai problemi del magazzino di Padova. In calo il business *wholesale* in Nord America, mentre è risultata in deciso miglioramento la performance dei negozi Solstice negli Stati Uniti (+2,7% la performance a cambi costanti calcolata sullo stesso numero di negozi).

Safilo si attende che la redditività dell'esercizio sia influenzata dal rallentamento delle vendite in qualche modo più marcato del previsto nel quarto trimestre, con un EBITDA *adjusted*³ preliminare tra 38 e 40 milioni di euro per l'intero esercizio 2017.

Safilo informa che durante la presentazione alla comunità finanziaria dei risultati dell'esercizio 2017, prevista a Milano il 14 marzo 2018, il Gruppo fornirà anche un aggiornamento sul piano strategico a lungo termine.

In considerazione della naturale scadenza, a luglio 2018, della *Revolving Credit Facility* in essere, il Gruppo ha iniziato a discutere il rifinanziamento con le principali banche finanziatrici.

Le vendite nette preliminari¹ per area geografica sono le seguenti:

Vendite nette per area geografica							
(milioni di Euro)	2017	%	2016	%	Var.%	Var.% (*)	Var.% (**)
Europa	469,3	44,8	537,6	42,9	-12,7%	-12,2%	-8,9%
Nord America	422,3	40,3	509,5	40,7	-17,1%	-15,5%	-2,3%
di cui Wholesale	357,0	34,1	434,4	34,7	-17,8%	-16,2%	-2,0%
Asia e Pacifico	64,3	6,1	114,7	9,2	-43,9%	-42,3%	-3,2%
Resto del mondo	91,0	8,7	91,2	7,3	-0,2%	-1,3%	14,0%
Totale	1.047,0	100	1.252,9	100	-16,4%	-15,5%	-3,9%

Vendite nette per area geografica							
(milioni di Euro)	4° Trim. 2017	% 4° Trim. 2016	%	Var.%	Var.% (*)	Var.% (**)	
Europa	101,6	40,8	138,4	44,1	-26,6%	-26,3%	-17,8%
Nord America	97,0	38,9	123,2	39,3	-21,3%	-14,0%	-0,5%
di cui Wholesale	81,6	32,7	105,7	33,7	-22,8%	-15,7%	-3,8%
Asia e Pacifico	18,7	7,5	24,5	7,8	-23,9%	-18,9%	12,6%
Resto del mondo	31,9	12,8	27,7	8,8	15,3%	18,6%	29,6%
Totale	249,2	100	313,9	100	-20,6%	-16,9%	-3,7%

(*) performance a cambi costanti delle vendite nette totali

(**) performance a cambi costanti delle vendite del portafoglio dei marchi in continuità, escluso il business Gucci

¹ Le vendite nette preliminari del 2017 non sono certificate.

² 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), e Greater China e APAC (incluse nell'area Asia e Pacifico).

³ L'EBITDA adjusted non include certi oneri non ricorrenti e include la contabilizzazione del provento per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci.

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, BOSS Orange, Elie Saab, Fossil, Givenchy, havaianas, 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 2016 ha realizzato un fatturato netto di 1.253 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