



**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI SAFILO GROUP S.P.A. HA APPROVATO I  
RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2009**

**Principali risultati del primo semestre 2009**

- *Vendite nette a 562,1 milioni di euro*
- *EBITDA della gestione ordinaria a 51,5 milioni di euro, pari ad un margine sulle vendite del 9,2%*
- *Posizione finanziaria netta a 592,1 milioni di euro*

**Padova, 4 agosto 2009, ore 18.00** - Il Consiglio di Amministrazione di SAFILO GROUP S.p.A. ha esaminato ed approvato i risultati del primo semestre 2009 e ha dato mandato all'Amministratore Delegato Roberto Vedovotto di continuare a lavorare in coerenza con la strategia industriale del Gruppo e con il supporto di tutti gli stakeholders, sulle diverse iniziative volte al rafforzamento della struttura patrimoniale e finanziaria dell'azienda.

Conclusa la fase di ricerca di un partner finanziario, la Società continuerà a concentrarsi sul proprio business implementando tutte le azioni utili ad un continuo miglioramento della performance operativa avendo ottenuto, anche nel contesto dei recenti risultati, il pieno supporto delle banche finanziatrici.

Le generali condizioni di mercato continuano a rimanere sfidanti ed è proseguita, anche nel secondo trimestre 2009, la contrazione dei consumi nel segmento degli occhiali da sole di alta gamma, mentre le collezioni di occhiali da vista, sebbene in contrazione, hanno dimostrato di essere meno sensibili al perdurare della crisi economica globale.

Le collezioni del marchio di proprietà Carrera hanno continuato a registrare performance al di sopra delle aspettative, accelerando ulteriormente, nel trimestre, la crescita e la conquista di ulteriori quote di mercato.

Il mercato americano, in virtù della maggiore esposizione ai prodotti da vista e ad un'offerta di prodotti in grado di raggiungere fasce di consumatori più ampie, si è mantenuto stabile, mentre la performance registrata nel semestre sul mercato europeo e quello asiatico è stata debole. Il canale retail ha evidenziato un lieve miglioramento, mentre il business wholesale ha registrato una contrazione in linea con quella verificatosi nel corso del primo trimestre.

I risultati del secondo trimestre e del primo semestre 2009 hanno subito l'impatto di poste non ricorrenti per complessivi 128,1 milioni di euro, relativi alla riorganizzazione industriale del Gruppo e alla svalutazione dell'avviamento allocato a singole unità generatrici di flussi finanziari (Cash Generating Units).

*“In linea con le nostre aspettative, anche il secondo trimestre 2009 ha confermato l'orientamento di acquisto del consumatore finale verso prodotti più ‘accessibili’”* ha affermato Roberto Vedovotto, Amministratore Delegato di Safilo. *“In questo contesto, il lieve miglioramento della*

*performance operativa e la limitata perdita di fatturato rispetto al primo semestre dello scorso anno, devono essere di stimolo al raggiungimento degli obiettivi che ci siamo posti, anche attraverso la continua implementazione di tutti i progetti individuati nell'ambito dei processi produttivi, dell'organizzazione commerciale, dei rapporti con i nostri clienti e del posizionamento competitivo di prodotto” ha concluso Roberto Vedovotto.*

## **Principali dati economici**

**Le vendite nette** del Gruppo Safilo si sono attestate, nel primo semestre 2009, a 562,1 milioni di euro, in contrazione dell'11,7% rispetto ai 637,0 milioni di euro registrati nel primo semestre 2008. A cambi costanti, le vendite sono diminuite dell'15,4%. Nel secondo trimestre, Safilo ha realizzato ricavi per 274,2 milioni di euro, in contrazione dell'11,8% rispetto allo stesso periodo del 2008. A cambi costanti, il rallentamento nel secondo trimestre è stato pari al 15,7%.

**Nell'analisi della performance per area geografica**, l'America continua ad evidenziarsi come l'area con la minore contrazione rispetto all'anno precedente. Il mercato ha segnato, nel primo semestre, una leggera contrazione a cambi correnti pari all'1,5% (-11,2% a cambi costanti), mentre nel secondo trimestre 2009, le vendite dell'area sono risultate in linea con quanto registrato nello stesso periodo dell'anno precedente (-0,2% a cambi correnti, -10,0% a cambi costanti). Questo è dovuto ad una minor penetrazione, in quest'area, degli occhiali da sole a cui va aggiunto una offerta orientata su fasce di prezzo più accessibili. Come nel precedente trimestre, sono risultate deboli le vendite nei department store e presso le grandi catene retail, mentre rimane soddisfacente la performance delle vendite agli ottici indipendenti, normalmente utilizzati dai consumatori americani per l'acquisto di occhiali da vista.

Il mercato europeo ha chiuso il primo semestre in calo del 19,5%, registrando una contrazione del 17,8% nel corso del secondo trimestre. Il rallentamento delle vendite nell'area, dovuto soprattutto alla maggiore penetrazione degli occhiali da sole dei brand posizionati nella fascia prezzo più alta, si è stabilizzato pur manifestando diverse oscillazioni a livello di singolo paese.

Da segnalare che nel corso del secondo trimestre 2009, la crescita del marchio di proprietà Carrera ha registrato un'ulteriore accelerazione, confermandolo come brand di riferimento del pubblico giovanile.

La performance dell'Asia, in calo nel primo semestre del 10,3% a cambi correnti (-18,8% a cambi costanti), è risultata in particolare rallentamento nel corso del secondo trimestre 2009 (-16,8% a cambi correnti; -24,8% a cambi costanti) a causa della debolezza del mercato giapponese e del comparto duty free. Si è aggiunto nel periodo, anche un ulteriore rallentamento di alcuni importanti paesi dell'area, e fra questi in particolare la Cina.

**Performance per canale distributivo.** Il fatturato wholesale, nel primo semestre 2009, si è attestato a 507,7 milioni di euro, rispetto ai 584,0 milioni di euro del primo semestre 2008, evidenziando una contrazione del canale del 13,1% a cambi correnti (-16,8% a cambi costanti). Nel secondo trimestre 2009, il fatturato wholesale si è attestato a 245,2 milioni di euro rispetto ai 282,6 milioni di euro del secondo trimestre 2008. Il calo del canale nel trimestre è stato del 13,2% a cambi correnti (-17,1% a cambi costanti), confermando le dinamiche di mercato e di prodotto già descritte.

Il business retail, che contava a giugno 2009 327 negozi a gestione diretta (283 negozi a giugno 2008), ha registrato, nel primo semestre 2009, una crescita del 2,6% a cambi correnti (+0,6% a cambi costanti). Nel secondo trimestre 2009 il canale retail è cresciuto del 2,1% a cambi correnti (-1,8% a cambi costanti). Il risultato del canale a gestione diretta è stato penalizzato dalla

performance negativa dei negozi aperti da almeno un anno e dalla situazione di mercato, particolarmente difficile, in Messico.

Il miglioramento del **Margine industriale lordo** che, nel semestre 2009, si è attestato al 58,9% delle vendite, a 331,2 milioni di euro, rispetto al 58,6% registrato nel primo semestre 2008 (373,0 milioni di euro), è il risultato dei nuovi processi di sviluppo ed industrializzazione delle collezioni e dei minori costi relativi a prodotti obsoleti, ottenuti grazie alla politica intrapresa dal gruppo sulle collezioni a minor rotazione di magazzino. Nel secondo trimestre 2009, il margine è risultato in leggera contrazione rispetto al corrispondente periodo del 2008, attestandosi al 57,1% delle vendite (57,9% nel secondo trimestre 2008). Ha influenzato il risultato la minore efficienza produttiva registrata negli stabilimenti durante il processo di transizione, verso la riduzione della capacità produttiva programmata.

Nell'area delle spese generali, amministrative e di vendita, la maggiore incidenza dei costi nel primo semestre 2009 è dovuta alle nuove aperture di negozi nel canale retail e alle performance negative registrate dai negozi a gestione diretta, aperti da più di un anno.

La maggiore incidenza sulle vendite dei costi promozionali e di pubblicità è da attribuire agli impegni di marketing e pubblicitari garantiti ai marchi in licenza sulla base delle vendite dell'anno precedente e alle numerose iniziative sul marchio Carrera.

Il raggiunto accordo con le parti sindacali per la ridefinizione della capacità produttiva in Italia e in Slovenia, che coinvolge circa 750 persone, ha portato alla definizione di un piano di indennità ed incentivi ai lavoratori per 7,4 milioni di euro, importo totalmente accantonato nel primo semestre 2009.

**L'EBITDA** della gestione ordinaria (al lordo dell'accantonamento per oneri non ricorrenti), nel primo semestre 2009 è stato pari a 51,5 milioni di euro rispetto agli 85,2 milioni di euro registrati nel primo semestre 2008. La redditività operativa lorda si è attestata al 9,2% delle vendite contro il 13,4% dello stesso periodo dell'anno precedente.

Nel secondo trimestre 2009, l'EBITDA della gestione ordinaria è stato pari a 21,3 milioni di euro (7,8% delle vendite) rispetto ai 38,5 milioni di euro registrati nel secondo trimestre 2008 (12,4% delle vendite).

In considerazione delle mutate condizioni di mercato, il Gruppo ha ritenuto opportuno sottoporre ad impairment test il proprio avviamento anche in occasione dei risultati semestrali. Tale verifica tiene in considerazione sia l'evoluzione del mercato in cui l'azienda opera, anche alla luce dei risultati appena esposti, sia l'aumento dei tassi di rischio e l'andamento dei tassi di crescita "g", coerentemente con il perdurare della crisi mondiale. L'insieme di questi fattori, applicati alle singole Cash Generating Units, suggeriscono di operare una svalutazione del valore dell'avviamento per 120,7 milioni di Euro (pari al 14,9% del valore totale dell'avviamento), di cui circa un terzo è diretta conseguenza dell'andamento dei suddetti tassi.

**L'utile operativo (EBIT)** della gestione ordinaria (al lordo dell'accantonamento per oneri non ricorrenti), nel primo semestre 2009 è stato pari a 29,3 milioni di euro rispetto ai 65,1 milioni di euro del primo semestre 2008. La redditività operativa si è attestata al 5,2% delle vendite contro il 10,2% dello stesso periodo dell'anno precedente.

Nel secondo trimestre 2009, l'utile operativo (EBIT) della gestione ordinaria è stato pari a 10,2 milioni di euro (3,7% delle vendite) rispetto ai 28,2 milioni di euro registrati nel secondo trimestre 2008 (9,1% delle vendite).

**Il risultato netto di Gruppo** della gestione ordinaria (al lordo dell'accantonamento per oneri non ricorrenti e della svalutazione dell'avviamento), nel primo semestre 2009 è stato negativo di 7,9 milioni di euro rispetto all'utile netto di 21,1 milioni di euro del primo semestre 2008. Nel secondo trimestre 2009, la perdita netta della gestione ordinaria è stata pari a 9,6 milioni di euro rispetto all'utile netto di 7,9 milioni di euro registrati nel secondo trimestre 2008. Sul risultato netto del periodo ha inciso il minor peso degli oneri finanziari netti, conseguenza della maggior incidenza delle differenze attive sui cambi, mentre le imposte sul reddito, pari nel semestre a 13,4 milioni di euro, hanno gravato in maniera negativa a causa del mancato stanziamento di imposte differite attive.

### **Principali dati patrimoniali e finanziari**

**Il Free Cash Flow** relativo al primo semestre 2009 è risultato pari ad un assorbimento di cassa di 18,6 milioni di euro, rispetto ad un assorbimento di 2,4 milioni di euro nel primo semestre 2008. Tale risultato è stato determinato dal maggior assorbimento di risorse operative, dovuto sia al minor risultato netto che ad una gestione del capitale circolante che ha visto un forte impiego di risorse verso i fornitori durante il primo trimestre dell'anno.

Il flusso monetario derivante dall'attività di investimento del primo semestre 2009, di 19,5 milioni di euro, è risultato in calo rispetto ai 57,4 milioni di euro del primo semestre 2008. Il flusso del periodo ha riguardato principalmente gli investimenti destinati al rinnovo e miglioramento degli stabilimenti produttivi e al completamento del nuovo stabilimento produttivo in Cina.

**La Posizione Finanziaria Netta** si è attestata alla fine di giugno 2009 a 592,1 milioni di euro, in miglioramento rispetto ai 617,7 milioni di euro registrati a fine marzo 2009. L'incremento rispetto ai 570,0 milioni di euro del 31 dicembre 2008, è invece da imputare alla normale ciclicità del business.

### **Evoluzione prevedibile della gestione**

La volatilità dell'attuale domanda di mercato suggerisce al management di fornire indicazioni solo su base trimestrale.

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

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Francesco Tagliapietra 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 può 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;
- La Posizione finanziaria netta è per Safilo la somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva;
- Il Capitale investito netto è definito per Safilo quale somma dell'Attivo corrente e dell'Attivo non corrente al netto del Passivo corrente e del Passivo non corrente ad eccezione delle voci precedentemente considerate nella Posizione finanziaria netta;
- 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

Si terrà oggi alle 18.30 (ora locale) la conference call con gli analisti ed investitori, nel corso della quale verranno illustrati i principali dati del primo semestre e del secondo trimestre 2009.

Sarà possibile seguire la conference call componendo il numero +39 02 36269665 o +44 203 0379162 (per i giornalisti +39 02 36009085) e riascoltarla subito dopo componendo il numero +39 02 36008100 o +44 208 1961998 (codice di accesso: 6670820#). La conference call potrà essere seguita anche attraverso webcast, nel sito [www.safilo.com/it/investors.html](http://www.safilo.com/it/investors.html).

La presentazione è disponibile e scaricabile nel sito, nella sezione Presentazioni.

### Relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2009

Si rende noto che, entro la giornata di oggi, la relazione finanziaria semestrale - comprendente il bilancio semestrale abbreviato al 30.06.2009, la relazione intermedia sulla gestione e l'attestazione prevista dall'articolo 154 bis comma 5 del T.U.F. - verrà messa a disposizione del pubblico presso la sede sociale nonché presso Borsa Italiana S.p.A.; essa sarà, altresì, consultabile nel sito internet della Società all'indirizzo [www.safilo.com/it/investors.html](http://www.safilo.com/it/investors.html). Inoltre, la relazione della Società di Revisione e le eventuali osservazioni del Collegio sindacale saranno messe a disposizione del pubblico, con le medesime modalità, non appena disponibili e nei termini di legge.

Il Gruppo Safilo è leader mondiale nell'eyewear di alta gamma per il sole, la vista e lo sport. Presente a livello internazionale attraverso 30 filiali di proprietà nei principali Paesi - in America, Europa e Asia - e distributori in esclusiva, Safilo produce e commercializza le proprie collezioni - Safilo, Carrera, Polaroid, Smith Optics, Oxydo, Blue Bay - e le collezioni in licenza Alexander McQueen, A/X Armani Exchange, Balenciaga, Banana Republic, Bottega Veneta, BOSS Black, BOSS Orange, Céline, Dior, Emporio Armani, Fossil, Giorgio Armani, Gucci, HUGO, J.Lo by Jennifer Lopez, Jimmy Choo, Juicy Couture, Kate Spade, Liz Claiborne, Marc Jacobs, Marc by Marc Jacobs, Max Mara, Max&Co., Pierre Cardin, Saks Fifth Avenue, Tommy Hilfinger, Yves Saint Laurent. Per maggiori informazioni [www.safilo.com](http://www.safilo.com)

*Contatti:*

#### **Safilo Group Investor Relations**

Barbara Ferrante

tel. +39 049 6985766

[www.safilo.com/it/investors.html](http://www.safilo.com/it/investors.html)