



---

**Safilo Group S.p.A.**

Sede legale in Padova 35129 – Zona Industriale, Settima Strada n. 15

Capitale sociale Euro 349.943.372,53 i.v.

Iscritta al Registro delle Imprese di Padova al n. 03032950242

---

**DOCUMENTO INFORMATIVO  
RELATIVO AD UN'OPERAZIONE DI MAGGIORE RILEVANZA CON PARTI CORRELATE**

*(Redatto ai sensi dell'art. 5 del Regolamento operazioni con parti correlate  
approvato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12.3.2010)*

*11 aprile 2019*

## PREMESSA

Il presente documento informativo ("**Documento Informativo**") è stato predisposto da Safilo Group S.p.A. (la "**Società**") ai sensi dell'articolo 5 del Regolamento approvato con delibera Consob n. 17221 del 12 marzo 2010, recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate (il "**Regolamento**"), nonché dell'articolo 3.2, lettera (f), della procedura in materia di operazioni con parti correlate approvata dal Consiglio di Amministrazione della Società in data 5 novembre 2010, come successivamente modificata, pubblicata sul sito web della Società ([www.safilo.com/it](http://www.safilo.com/it)) (la "**Procedura**").

Il presente Documento Informativo illustra il rinnovo del master agreement per gli anni 2019-2020 (il "**Rinnovo 2019-2020**" e/o l'"**Operazione**"). Il master agreement fa riferimento all'accordo commerciale firmato il 7 settembre 2015 (il "**Master Agreement 2015-2016**") da Safilo S.p.A. ("**Safilo**"), controllata dalla Società, da un lato, e GrandVision Supply Chain B.V. ("**GVSCBV**" e congiuntamente a Safilo le "**Parti**"), controllata da GrandVision N.V. ("**GVNV**"), a propria volta controllata da HAL Holding N.V., dall'altro lato, che stabilisce termini e condizioni generali per le vendite all'ingrosso di occhiali da sole e montature per occhiali da vista, sia con marchi di proprietà che con marchi in licenza (i "**Prodotti**"), da parte di Safilo e delle società del gruppo facente capo alla Società (il "**Gruppo Safilo**") a GNVV e alle società del gruppo facente capo a GNVV operanti attraverso numerose catene di ottica presenti a livello mondiale (il "**Gruppo GNVV**").

A tal proposito si ricorda che:

- in data 6 novembre 2014 il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato il Master Agreement 2015-2016 (approvazione successivamente confermata dal Consiglio di Amministrazione in data 4 agosto 2015), sulla base del parere favorevole del Comitato per le Operazioni con Parti Correlate emesso in data 30 ottobre 2014 (parere successivamente confermato dal Comitato delle Operazioni con Parti Correlate, nella sua nuova composizione, il 3 agosto 2015);
- in data 20 giugno 2017 le Parti hanno concordato l'estensione del Master Agreement 2015-2016 fino al 31 dicembre 2017 nonché la modifica di alcune condizioni commerciali (il "**Rinnovo del 2017**"). A tal fine, in data 9 maggio 2017 il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato il Rinnovo del 2017, sulla base del parere favorevole del Comitato per le Operazioni con Parti Correlate del 4 maggio 2017;

- in data 8 febbraio 2018 le Parti hanno firmato una ulteriore proroga del Master Agreement 2015-2016, come modificato dal Rinnovo del 2017, fino al 31 dicembre 2018 (il “**Rinnovo 2018**”). A tal fine, in data 19 ottobre 2017 il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato il Rinnovo 2018, sulla base del parere favorevole del Comitato per le Operazioni con Parti Correlate emesso in data 25 settembre 2017,

(il Master Agreement 2015-2016, insieme alle menzionate modifiche successive, il “**Master Agreement**”).

Si precisa che, sebbene l’Operazione sia un’operazione rientrante nell’ordinaria attività del Gruppo Safilo e i cui termini e condizioni sono da considerarsi standard per questo tipo di operazioni, la Società, tenuto conto delle dimensioni particolarmente significative della medesima, non si è avvalsa dell’esenzione prevista dall’art. 4.1.(iii) della Procedura (e dunque ha deciso di pubblicare il presente Documento Informativo), in un’ottica di massima trasparenza nei confronti del mercato e dei propri azionisti.

## **1. AVVERTENZE**

Alla luce dei termini e delle condizioni contenute nel Master Agreement , come modificate dal Rinnovo 2019-2020 e come descritte nel presente Documento Informativo, si ritiene che l’Operazione sia nell’interesse della Società, di Safilo e del Gruppo Safilo e che la medesima non presenti rischi specifici in ragione della correlazione esistente con la controparte e/o dei potenziali conflitti di interesse derivanti dall’Operazione, essendo stati attivati tutti i presidi necessari a garantire la correttezza sostanziale e procedurale dell’Operazione e dei suoi termini e condizioni.

## **2. INFORMAZIONI RELATIVE ALL’OPERAZIONE**

### **2.1. Descrizione delle caratteristiche, modalità, termini e condizioni dell’Operazione.**

L’Operazione consiste nel rinnovo per due anni aggiuntivi del Master Agreement (e quindi fino al 31 dicembre 2020) mantenendo lo stesso contratto e modificandone solo alcune condizioni commerciali. Come sopra indicato, il Master Agreement può essere qualificato come un accordo quadro in quanto regola le vendite possibili e future di occhiali da sole e montature per occhiali da vista da parte delle società del Gruppo Safilo alle società del Gruppo GVVN, nonché alcune attività promozionali connesse;

pertanto, il Master Agreement nonché qualsiasi modifica successiva, incluso il Rinnovo 2019-2020, rientra nell'ordinaria attività del Gruppo Safilo.

Il Rinnovo 2019-2020 prevede il rinnovo ed estensione del Master Agreement per un periodo di due anni, dal 1 ° gennaio 2019 al 31 dicembre 2020, e modifica alcune condizioni commerciali, rimanendo invariati tutti gli altri termini e condizioni; in particolare rimangono invariati i seguenti aspetti:

- le vendite e le relative fatturazioni (salvo alcune eccezioni) avvengono tra le singole società del Gruppo GNVV e Safilo o le altre società del Gruppo Safilo;
- i termini e le condizioni commerciali previsti nel Rinnovo 2019-2020 (e in particolare sconti, contributi di *marketing*, promozioni, resi) sono applicabili a tutte le vendite dei Prodotti tra le singole società del Gruppo Safilo e le singole società del Gruppo GNVV;
- i termini e le condizioni commerciali sono equivalenti a quelle di mercato o standard (si veda il successivo punto 2.4).

Con riferimento ai termini e alle condizioni commerciali previste per le vendite dei Prodotti, si precisa che, in conformità con la politica del Gruppo Safilo relativa alle vendite di Prodotti ai propri partner commerciali, i termini e le condizioni commerciali del Rinnovo 2019-2020 possono essere riassunti come segue:

- sconti, promozioni e/o contributi di *marketing* - ovvero contributi per attività promozionali al fine di promuovere i Prodotti e incrementarne le vendite e la presenza degli stessi sul mercato - sono applicati al fatturato generato dalle vendite di Prodotti alle catene di ottica di proprietà del Gruppo GNVV, distinte a seconda di determinati parametri commerciali, ad esempio *cluster*, *door* e *banner*;
- tali sconti, promozioni e/o contributi di *marketing* vengono concessi nel limite di specifiche percentuali definite nel Rinnovo 2019-2020;
- tali percentuali possono essere sia fisse che variabili, all'interno di un minimo e un massimo, e possono anche dipendere dal fatturato del Gruppo Safilo verso la singola catena di vendita.

## **2.2. Indicazione delle parti correlate con cui l'Operazione è stata posta in essere, della natura della correlazione e della natura e della portata degli interessi di tali parti nell'Operazione.**

Alla data del presente Documento Informativo, GNVV è una parte correlata della Società, in quanto sottoposta al controllo di HAL Holding N.V. che, attraverso la propria controllata Multibrands Italy B.V., è la controllante indiretta della Società.

L'interesse delle Parti nell'Operazione è di natura commerciale, rappresentando il Rinnovo 2019-2020 (insieme al Master Agreement) un significativo contratto quadro, teso a disciplinare tutti i futuri rapporti contrattuali commerciali che verranno instaurati tra i due gruppi.

La Società non è a conoscenza di altri interessi di GVSCBV nell'Operazione.

### **2.3. Indicazione delle motivazioni economiche e della convenienza dell'Operazione per Safilo e per la Società.**

La logica sottostante l'evoluzione delle nuove condizioni commerciali incluse nel Rinnovo 2019-2020 è quella d'incrementare il fatturato in linea con il *business plan* del Gruppo Safilo, investendo nell'espansione dei *partners* con presenza globale, con l'obiettivo di rafforzare i principi comuni (semplificazione, investimenti a fronte di prestazioni e creazione di valori condivisi) e i *business driver* (focus su: alcuni *brands* chiave, modelli più venduti ("SKU"), *Category Management* e *Smile* - il sistema di riassortimento automatico del Gruppo Safilo).

Con l'Operazione, il Gruppo Safilo intende consolidare ed incrementare il fatturato e la penetrazione dei propri Prodotti nei mercati nei quali il Gruppo GNVN opera.

### **2.4. Modalità di determinazione del corrispettivo dell'Operazione e valutazioni circa la sua congruità rispetto ai valori di mercato di operazioni similari.**

Come sopra specificato, il Master Agreement è un contratto quadro, che regola i futuri rapporti commerciali tra il Gruppo Safilo e il Gruppo GNVN; di conseguenza, l'importo totale dell'Operazione è stato definito *ex ante* tenendo conto dell'importo massimo previsto tra le vendite nette generate dall'Operazione (ossia gli importi totali che saranno pagati dal Gruppo GNVN sulla base del volume lordo annuale di fatturato) e l'investimento complessivo del Gruppo Safilo (ossia gli importi totali a carico del Gruppo Safilo per sconti, costi di *marketing* e di *selling*, resi) (il "**Corrispettivo dell'Operazione**").

Al fine di verificare che i termini e le condizioni commerciali dell'Operazione possano ritenersi equivalenti a quelle di mercato o *standard* sulla base di oggettivi elementi di riscontro, si è ritenuto opportuno effettuare delle analisi comparative sulla base dei rapporti commerciali del Gruppo Safilo con società o gruppi che svolgono attività di vendita al dettaglio (c.d. *retail*) dei Prodotti, come meglio di seguito specificato.

In particolare, tali analisi hanno riguardato:

- il rapporto commerciale con il Gruppo GNVN e le *policy* commerciali adottate dal Gruppo Safilo con riferimento ad altri clienti con modelli di business comparabili al Gruppo GNVN e operanti su scala multinazionale (c.d. "**Clienti Comparabili**"), con alcune limitazioni legate al fatto che

i clienti selezionati non possono essere totalmente paragonabili al Gruppo GNVN per numero di marchi, volume di business e e/o territorialità;

- la verifica delle condizioni economiche pattuite con i Clienti Comparabili e l'analisi della profittabilità realizzata dal Gruppo Safilo su vendite effettuate e comparabili a quelle previste in esecuzione del Master Agreement (il "*benchmark*");
- la *performance* della profittabilità realizzata sulle operazioni selezionate e il confronto tra la profittabilità realizzata con il Gruppo GNVN e quella del *benchmark*;
- la comparabilità dei termini e delle condizioni del Master Agreement con quelli offerti ai Clienti Comparabili.

Sulla base di quanto sopra, i termini e le condizioni del Rinnovo 2019-2020 (e del Master Agreement) ed il Corrispettivo dell'Operazione sono risultati congrui ed in linea con la *policy* applicata dalla Società nei confronti di Clienti Comparabili parti non correlate, per contratti commerciali comparabili e operazioni di corrispondente natura, entità e rischio.

#### Dal punto di vista della policy commerciale

Il Gruppo Safilo, sulla base della propria policy commerciale, applica al Gruppo GNVN un sistema di sconti, promozioni e/o contributi di *marketing*, così come agli altri clienti (inclusi i Clienti Comparabili). I termini e le condizioni di pagamento applicati al Gruppo GNVN sono in linea con quelli applicati ai Clienti Comparabili.

#### Dal punto di vista delle condizioni economiche - analisi della marginalità commerciale

Le condizioni economiche, anche in considerazione dei sistemi premiali utilizzati e dei livelli massimi dei resi e delle complessità dei requisiti logistici, sono sostanzialmente congrue con quelle applicate ai Clienti Comparabili.

Quanto sopra è anche avallato da un'analisi sulla marginalità complessiva e da un'analisi di *benchmark* sulla marginalità commerciale di un campione specifico di SKU. La marginalità commerciale delle SKU selezionate vendute al Gruppo GNVN è stata analizzata rispetto alle SKU vendute e vendibili ai Clienti Comparabili, che hanno rappresentato il *benchmark* di riferimento e confronto. Le SKU sono state selezionate sulla base di alcuni criteri:

- SKU maggiormente vendute al Gruppo GNVN;
- SKU maggiormente vendute ai Clienti Comparabili.

La *performance* della marginalità commerciale rispetto alle SKU selezionate è stata effettuata sulla base dei listini prezzo applicati al Gruppo GNVV e degli accordi commerciali in essere con i Clienti Comparabili.

Da tali analisi è emerso che la marginalità commerciale è sostanzialmente compresa tra la minima e la massima marginalità commerciale dei Clienti Comparabili.

Con riferimento all'analisi della marginalità commerciale complessiva, dalla stessa è emerso che il margine commerciale percentuale è sostanzialmente allineato ai margini dei Clienti Comparabili.

## **2.5. Illustrazione degli effetti economici, patrimoniali e finanziari dell'Operazione.**

Per quanto concerne gli effetti economici dell'Operazione per il Gruppo Safilo, si segnala che essa è idonea a garantire un adeguato livello di marginalità commerciale e profittabilità.

In considerazione dell'estensione della rete *retail* a livello globale del Gruppo GNVV, l'Operazione appare adeguata a consentire al Gruppo Safilo di mantenere, implementare ed espandere il proprio *business*, rinforzando la presenza dei propri Prodotti sul mercato e il livello di fatturato.

Al fine di valutare il Corrispettivo dell'Operazione, è stato applicato l'indice di rilevanza del controvalore (ovvero il rapporto tra il Corrispettivo dell'Operazione e il patrimonio netto tratto dal più recente stato patrimoniale consolidato pubblicato da Safilo ovvero, se maggiore, la capitalizzazione di Safilo rilevata alla chiusura dell'ultimo giorno di mercato aperto compreso nel periodo di riferimento del più recente documento contabile periodico pubblicato) che, risultando superiore al 5%, ha comportato la qualifica dell'Operazione come "un'operazione con parti correlate di maggiore rilevanza" ai sensi del Regolamento e della Procedura.

## **2.6. Incidenza dell'Operazione sui compensi dei componenti dell'organo di amministrazione della Società e/o di società da questo controllate.**

L'ammontare dei compensi dei componenti il Consiglio di Amministrazione della Società o dei membri dell'organo amministrativo delle società controllate dalla Società non è destinato a variare in conseguenza dell'Operazione.

Si precisa che, in linea con la Politica di Remunerazione della Società, la remunerazione dell'Amministratore Delegato è caratterizzata anche da una componente variabile annuale, conseguibile a fronte del raggiungimento di predefiniti obiettivi del Gruppo Safilo, i quali potrebbero essere influenzati non dalla sottoscrizione del Rinnovo 2019-2020, ma indirettamente dal volume d'affari che potrebbe venire realizzato a mezzo dello stesso, che nell'esercizio 2018 si è attestato al 5,4% circa del fatturato totale del Gruppo Safilo, nonché dai risultati complessivi che potrebbero essere influenzati negativamente dagli sconti applicati dal Gruppo Safilo nei rapporti commerciali.

## **2.7. Conduzione e partecipazione alle trattative. Procedure di approvazione dell'Operazione.**

### Premessa

La sottoscrizione del Rinnovo 2019-2020 rientra nell'ordinaria attività del Gruppo Safilo, essendo funzionale allo svolgimento dell'attività di vendita dei Prodotti, una delle principali e tipiche attività generatrici di ricavi del Gruppo Safilo. Peraltro, l'ordinarietà dell'Operazione risulta confermata in considerazione della natura della controparte, ossia un primario gruppo mondiale operativo nella vendita dei Prodotti, della ricorrenza di rapporti commerciali tra il Gruppo Safilo e il Gruppo GNVV (il Rinnovo 2019-2020 è infatti un accordo che fa seguito a precedenti rinnovi del Master Agreement), nonché dai termini e dalle condizioni contrattuali previsti nel Rinnovo 2019-2020 (e nel Master Agreement).

Nonostante le suddette caratteristiche dell'Operazione e il fatto che i termini e le condizioni economiche siano *standard* ed equivalenti a quelle di mercato, in considerazione della dimensione dell'Operazione connessa all'estensione territoriale del business del Gruppo GNVV, la Società ha scelto di applicare la Procedura (non avvalendosi dell'esenzione prevista dalla Procedura in proposito), ivi inclusa la predisposizione del presente Documento Informativo ai sensi dell'art. 5 del Regolamento.

### Conduzione e partecipazione alle trattative.

Le negoziazioni con GNVV sono state condotte dal *management* del Gruppo Safilo e supervisionate da Angelo Trocchia, Amministratore Delegato della Società e Amministratore Unico di Safilo che, in conformità con il Regolamento e la Procedura, ha tenuto aggiornati i membri del Comitato per le Operazioni con Parti Correlate sull'evoluzione delle trattative (che sono state comunque relativamente brevi considerando che le medesime hanno riguardato solamente alcune condizioni commerciali, rimanendo invece inalterata la struttura del Master Agreement), inviando loro preventivamente le opportune informazioni sui termini essenziali dell'Operazione, così come delineati nell'evolversi delle trattative e con facoltà per gli stessi di richiedere informazioni e di formulare osservazioni.

### Procedure di approvazione dell'Operazione.

In considerazione del fatto che l'Operazione è stata effettuata dalla controllata Safilo, il Consiglio di Amministrazione della Società ha esaminato e approvato l'Operazione in data 30 gennaio 2019, previo parere favorevole del Comitato per le Operazioni con Parti Correlate del 18 gennaio 2019, relativo all'interesse del Gruppo Safilo alla sottoscrizione del Rinnovo 2019-2020, nonché alla convenienza e



alla correttezza sostanziale dei relativi termini e condizioni, ai sensi dell'articolo 3.3 della Procedura (allegata al presente Documento Informativo).

Il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato l'Operazione all'unanimità e in assenza dei consiglieri Melchert Frans Groot e Jeffrey A. Cole (che hanno abbandonato la riunione con riferimento a questo punto dell'agenda), i quali hanno dichiarato, alla luce del loro ruolo di membri del Consiglio di Sorveglianza di GrandVision N.V. e ai sensi dell'articolo 2391 del codice civile, di essere potenzialmente portatori di un interesse in relazione al completamento dell'Operazione.

L'Operazione è stata infine approvata dall'amministratore unico di Safilo il 30 gennaio 2019.

In esecuzione del processo approvativo sopra descritto, il Rinnovo 2019-2020 è stato sottoscritto il 5 aprile 2019.

Ai membri del Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A.

Egregi Signori,

In ottemperanza alla normativa vigente in materia di operazioni con parti correlate e alla relativa procedura interna adottata dalla Società (la "**Procedura Interna**"), il Comitato per le Operazioni con Parti Correlate (il "**Comitato OPC**") di Safilo Group S.p.A. (la "**Società**") è stato chiamato ad esprimere il proprio parere in merito al rinnovo del Master Agreement tra Safilo S.p.A., da un lato, e GrandVision Supply Chain BV ("**GVBV**"), dall'altro (il "**Nuovo Master Agreement**"), prima dell'approvazione definitiva da parte di questo Consiglio di Amministrazione.

\* \* \*

Il Comitato OPC ha ricevuto tutta la documentazione e le informazioni necessarie al fine di poter esprimere il presente parere.

Il Comitato OPC ha preso atto che le trattative hanno riguardato il rinnovo del Master Agreement, scaduto il 31 dicembre 2018 (il "**Master Agreement 2018**"), per 2 ulteriori anni (e quindi fino al 31 dicembre 2020), mantenendo inalterata la struttura del contratto stesso e modificandone soltanto alcune condizioni commerciali.

In particolare, il Nuovo Master Agreement regola le nuove condizioni commerciali delle possibili vendite future di occhiali da sole e montature per occhiali da vista da parte delle società controllate dalla Società (il "**Gruppo Safilo**") e società facenti parte del gruppo GrandVision che operano tramite diverse insegne (il "**Gruppo GVVV**") ai fini della loro ulteriore rivendita e promozione, ed alcune attività promozionali correlate, nell'ambito dell'ordinaria attività del Gruppo Safilo.

Dal momento che l'Indice di Rilevanza del Controvalore (e cioè il rapporto tra il controvalore del Nuovo Master Agreement ed il patrimonio netto - tratto dal più recente stato patrimoniale consolidato pubblicato dalla Società - ovvero, se maggiore, la capitalizzazione della Società rilevata alla chiusura dell'ultimo giorno di mercato aperto compreso nel periodo di riferimento del più recente documento contabile periodico pubblicato), calcolato ai sensi della Procedura Interna è superiore al 5%, l'accordo si qualifica come Operazione con Parti Correlate di Maggiore Rilevanza e, in quanto tale, soggetto al preventivo parere del Comitato OPC al Consiglio di Amministrazione chiamato a deliberare ai sensi dell'articolo 3.3 della Procedura Interna.

Preso atto preliminarmente (i) di una sintesi sull'evoluzione della relazione commerciale con GVBV a partire dalla sottoscrizione dell'originario Master Agreement fino ai successivi rinnovi e (ii) di una panoramica in termini di vendite nette e evoluzione della profittabilità, il Comitato OPC ha effettuato:

- 1) un'analisi delle nuove condizioni commerciali rispetto al Master Agreement del 2018; e
- 2) un'analisi degli investimenti e della profittabilità del Nuovo Master Agreement sulla base di tre diversi scenari di *business* in relazione all'anno 2019, che assumono diverse ipotesi di crescita in termini di vendite nette e, rispettivamente, Nessuna Crescita, Crescita Media e Crescita Elevata.

Il *management* ha fornito al Comitato OPC a) un aggiornamento in merito allo status della relativa negoziazione rispetto a quanto condiviso nell'ultimo Comitato OPC e b) un approfondimento in merito alla logica sottostante l'evoluzione delle nuove condizioni commerciali, tale da consentire una crescita in linea con il *business plan* del Gruppo Safilo, investendo nell'espansione dei Clienti con presenza globale. La logica sottostante ha l'obiettivo di rafforzare i principi comuni (semplificazione, investimenti a fronte di prestazioni e creazione di valore congiunto) e i *business driver* (focus su: alcuni *brands* chiave, le più vendute unità di *stock keeping* ("**SKU**"), *Category Management* e *Smile* - il sistema di riassortimento automatico del Gruppo Safilo).

Al fine di verificare se i termini e le condizioni economiche e commerciali del Nuovo Master Agreement possano essere considerati in linea con il mercato o *standard* sulla base di oggettivi elementi comparabili, il Comitato OPC ha anche proceduto ad alcune analisi di tipo comparatistico basate sull'analisi della relazione commerciale con aziende o gruppi il cui *business* è rappresentato dall'attività di vendita al dettaglio dei prodotti e con i quali sono in essere

accordi simili al Nuovo Master Agreement. A tale scopo il confronto ha considerato le condizioni commerciali applicate ai seguenti tre Clienti con presenza globale: Fielmann, Specsavers e Luxottica.

L'analisi comparativa ha anche comportato lo svolgimento di diversi test su un campione rappresentativo di SKU, in linea con la metodologia applicata in occasione dei precedenti rinnovi del Master Agreement.

Sulla base dell'analisi sopra citata, i termini e le condizioni del Nuovo Master Agreement sono risultati congrui ed in linea con la *policy* applicata dalla Società nei confronti di clienti parti non correlate, per contratti commerciali comparabili e operazioni di corrispondente natura, entità e rischio.

Con riferimento all'interesse del Gruppo Safilo alla sottoscrizione del Nuovo Master Agreement, tale sottoscrizione è coerente con gli obiettivi e la strategia del *business plan* del Gruppo Safilo, mirando ad una maggiore crescita dei Clienti con presenza globale. Tramite il Nuovo Master Agreement, il Gruppo Safilo intende consolidare ed incrementare il fatturato e la penetrazione dei propri prodotti nei mercati nei quali il Gruppo GVVN opera.

Al termine della valutazione della documentazione e delle informazioni ricevute, il Comitato OPC, alla data del presente parere, ha valutato l'interesse del Gruppo Safilo alla sottoscrizione del Nuovo Master Agreement, nonché la convenienza e la sostanziale correttezza dei relativi termini e condizioni. Pertanto, il Comitato OPC, alla data odierna, esprime il proprio parere favorevole.

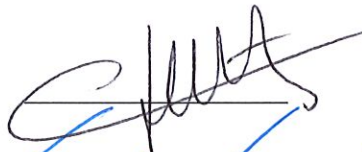
\* \* \*

Padova, 18 gennaio 2019

Ines Mazzilli



Catherine Gérardin-Vautrin



Guido Guzzetti

