

MODA

Ovs, altro fieno in cascina per ampliare la rete

Il gruppo ha terminato il terzo trimestre con un +6% delle vendite a 360 milioni

Monica D'Ascenzo

Ovs archivia il terzo trimestre con una crescita delle vendite e guarda a nuove acquisizioni. Il gruppo, guidato da Stefano Beraldo ha annunciato un aumento di capitale in opzione fino a 80 milioni di euro. L'obiettivo è quello di «cogliere le migliori opportunità di consolidamento del settore». «Ho avuto modo di parlare con alcuni nostri grandi investitori dopo aver comunicato la notizia al mercato e rispetto all'operazione che abbiamo descritto si sono dimostrati consapevoli e di supporto. Si tratta di un'operazione importante, perché l'aspetto industriale precede quello finanziario» commenta l'amministratore delegato Stefano Beraldo, che aggiunge: «In un momento del Paese particolarmente complesso, gli investitori hanno compreso che rispetto a un processo di frammentazione, il consolidamento del mercato da parte di player aggregatori risulta la strada

migliore da percorrere».

Il principale azionista TIP - Tamburi Investment Partners e lo stesso Beraldo, già azionista di **Ovs**, hanno comunicato l'intenzione di esercitare integralmente i rispettivi diritti di opzione e di sottoscrivere le porzioni di rispettiva competenza. Insieme controllano oggi il 24,9% dell'azionariato e non potrebbero fare acquisti sul mercato senza che, superando il 25%, scatti l'Opa sull'intero capitale. Con l'aumento di capitale, invece, nel caso in cui ci fossero azionisti che lasciassero i diritti inoptati, Tip e Beraldo supererebbero la quota del 25% senza obbligo di Opa e potrebbero anzi acquistare un ulteriore 5% all'anno, crescendo ulteriormente.

«Quella di **Ovs** è l'equity story di un gruppo volto a consolidare il mercato: siamo passati dal 2% all'8% di quota di mercato aggregando molte aziende italiane e salvando anche posti di lavoro» sottolinea Beraldo che ricorda operazioni come **Upim** e Mela Blu. «Ora di fronte a una nuova crisi che mette alcune aziende nella posizione di non poter continuare, noi siamo pronti a fare acquisizioni e a salvare posti di lavoro» continua l'ad.

In 15 anni, con il passaggio a 2 private equity (Pao Partner e BC Part-

ner), tra dividendi, oneri finanziari, rimborso di acquisition financing, il gruppo ha ripagato almeno 700 milioni di euro, continuando comunque a fare investimenti. «Siamo fortemente consapevoli che c'è un forte cambiamento in atto e che l'e-commerce sta assumendo un ruolo importante, tanto che noi cresciamo di oltre il 100% in novembre. Ma crediamo in un modello di multicanalità perché vogliamo essere ovunque sia il cliente. Oggi più di prima ci troviamo correttamente posizionati rispetto all'evoluzione del mercato, che guarda alla sostenibilità, alla razionalità degli acquisti e al rapporto qualità/prezzo. La seconda dimensione importante è quella geografica: dobbiamo essere dove sono i clienti. In un momento di minore mobilità ci sta premiando la prossimità al cliente».

Il gruppo ha chiuso il terzo trimestre con un fatturato di 360 milioni, con un incremento del 6% rispetto all'analogo trimestre dell'anno precedente. Fino al 20 ottobre, poi, spiega Beraldo le vendite stavano registrando un incremento del 12% anno su anno. Il nuovo stop nei centri commerciali avrà ora un impatto, ancora non quantificato, sul trend.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



RETAIL VERTICALE
Stefano Beraldo guida dal 2015 il gruppo **Ovs** attivo nel settore abbigliamento

