

COMMERCIO



Ovs fa shopping all'estero e "scala" colosso svizzero

Rosa a pagina 21

LA STRATEGIA

L'ad Beraldo: «Dobbiamo saper competere e crescere anche all'estero»

Ovs, operazione Svizzera

Il gruppo lancia Opa da 51 milioni sul gruppo elvetico Charles Vogele

IL NUMERO UNO



«Vogliamo arrivare a 150 negozi fuori dall'Italia»

Raffaele Rosa

MESTRE

Prima la Svizzera, poi l'Austria e quindi il mercato dell'Est con Slovenia e Ungheria. Ovs, gruppo leader in Italia nel mercato dell'abbigliamento nato da una costola del gruppo Coin e partner con il 35% del consorzio Sempione Retail, ha lanciato un'offerta pubblica d'acquisto su tutte le azioni al portatore quotate del gruppo svizzero Charles Vogele, a un prezzo di 6,38 franchi per azione per un'offerta complessiva di 56,144 milioni di franchi pari a 51,3 milioni di euro. Il Cda di Vogele ha già appoggiato l'offerta che è finalizzata al delisting, ovvero la revoca della società dalle negoziazioni di Borsa, del gruppo elvetico. Il periodo dell'offerta, soggetta al raggiungimento di una soglia minima di proprietà pari al 70% di tutte le azioni quotate al portatore di Charles Vogele, avrà inizio il 26 ottobre e terminerà il 23 novembre.

«La decisione è stata presa

partendo dalla consapevolezza che l'Italia è un paese fantastico ma un player come Ovs se vuole consolidare crescita sana deve poter competere anche fuori dai confini nazionali, consolidando il mercato e affrontando nuove sfide - spiega Stefano Beraldo, amministratore delegato di Ovs - Apriremo un negozio alla volta, fino ad arrivare a 150 fuori dall'Italia. Sarà un passaggio lungo ma abbiamo dimostrato che la combinazione sviluppo diretto e reti da convertire è modello che ci premia. E abbiamo deciso di sperimentare questa expertise anche in mercati ricchi come la Svizzera e l'Austria» Ovs prima di compiere l'importante passo ha analizzato attentamente la rete e il merchandising di Charles Vogele valutando la qualità delle location e la dimensione dei negozi interessanti e allineate agli standard del marchio. «L'attuale posizionamento di Charles Vögele, un family brand, è simile a quello di Ovs in termini di clientela - aggiunge Beraldo -. Crediamo, dunque, che i clienti saranno felici di

vedere che nei negozi appena convertiti vi sarà una grande offerta per il mondo bambino e in generale un assortimento più completo e a prezzi più competitivi». Ovs ha investito 14,1 milioni di franchi (13 milioni di euro) per acquistare una partecipazione di minoranza del 35%, e relativo prestito soci, in Sempione Retail il cui restante 20,5% è in quota ad Aspen Service Limite in veste di trustee di Elarof Trust attuale azionista di Voegele con il 15,2%. Al gruppo Ovs sarà concessa un'opzione di acquisto su un'ulteriore quota del 44,5% in Sempione Retail da Retails Investment a partire dal terzo anno successivo all'acquisizione delle azioni. Conclusa positivamente l'offerta, Charles Vogele entrerà in un accordo di cooperazione con Ovs che prevede la conversione della rete di Charles Vogele in formati Ovs. Il piano di conversione verrà implementato con il management locale nell'arco di un periodo di 18 mesi successivamente all'acquisizione.

© riproduzione riservata

CRESCITA ALL'ESTERO

Ovs punta su Svizzera, Austria, Est Europa. A lato Stefano Beraldo, amministratore delegato di Ovs e gruppo Coin



Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.