



OVS S.p.A.

Sede legale in Venezia - Mestre, Via Terraglio, n. 17 - capitale sociale euro 227.000.000,00 i.v.
Registro delle Imprese di Venezia, codice fiscale e partita IVA 04240010274 - REA n° VE - 378007
Sito internet istituzionale: www.ovscorporate.it

**Nota contenente elementi informativi
in ottemperanza alla richiesta di Consob ai sensi dell'articolo 114 comma 5 del D.
Lgs. N. 58/98**

Su richiesta di Consob, ai sensi dell'art. 114, comma 5 del D. Lgs. n. 58/98, in vista dell'assemblea ordinaria dei soci convocata per il giorno 28 maggio 2021 (in unica convocazione), OVS S.p.A. (di seguito, anche “**OVS**”, o la “**Società**”) fornisce le informazioni di seguito riportate.

(i) indicazioni sulle principali assunzioni utilizzate (i.e., livelli di crescita di fatturato e EBITDA, investimenti annui) nella stima dei flussi di cassa attesi nel Piano 2021-2023, fornendo un confronto delle ipotesi di crescita di detti flussi di cassa con il trend dei risultati del Gruppo OVS nell'ultimo triennio, indicando le evidenze esterne utilizzate a supporto delle principali assunzioni ipotizzate ed evidenziando il trend stimato dei consumi sottostante dette ipotesi;

Il Piano triennale approvato dal Consiglio di Amministrazione l'11 febbraio 2021 è stato predisposto sulla base ed applicando le seguenti assunzioni:

a. Vendite

- 1) In generale, la crescita delle vendite nette negli anni di piano, che evidenzia un CAGR 2019-2023 pari al 2,4%, prevede che nel 2023 le vendite a parità di perimetro siano ancora leggermente inferiori a quelle del 2019, non incorporando prudenzialmente l'evoluzione del tasso di inflazione. Al contempo, l'aumento di vendite atteso nel suo complesso negli anni di piano è determinato dallo sviluppo della rete di vendita prevista in linea con i trend storici del Gruppo e da una modesta crescita delle vendite realizzate attraverso il canale digitale. Le assunzioni di crescita del fatturato vengono sostanziate da: (i) una crescita del PIL in Italia attesa, rispetto al 2020 del 3,4% nel 2021 e del 3,5% nel 2022 (fonte European Economic Forecast), (ii) una crescita del mercato dell'abbigliamento in Italia prevista da Sita Ricerche del 22% nel 2021 e del 9% nel 2022 (+33% nei due anni), (iii) un'attuale contesto di mercato in Italia che vede molti operatori del settore in forte ridimensionamento per effetto delle difficoltà finanziarie che hanno dovuto affrontare in seguito all'evoluzione della pandemia che ha caratterizzato il 2020 e che si prevede comporterà da un lato numerose chiusure di quei negozi di abbigliamento a gestione individuale o facenti capo ad aziende poco

OVS SpA

Sede legale: via Terraglio, 17
30174 Venezia Mestre, Italy
T +39 041 2397500 F +39 041 2397630

N. Iscrizione Reg. Imprese Venezia
C.F. e P.I. 04240010274

ovscorporate.it

Capitale sociale euro 227.000.000,00 i.v.

OVS

OVS
KIDS

upim

BULKIDS

1

CROFF

strutturate ed organizzate, tendenza già in corso, con una conseguente diminuzione di competizione nei prossimi anni tra gli operatori nel mercato dell'abbigliamento, dall'altro un'ampia disponibilità di spazi commerciali già dotati di un avviamento nel settore dell'abbigliamento a sostegno del previsto piano di aperture. Nell'elaborare le previsioni, si è voluto tener conto della crescita ulteriore del canale e-commerce, che si ritiene continuerà a sottrarre quota di mercato ai negozi fisici, anche se ad un ritmo inferiore rispetto al recente passato. Nel complesso l'evoluzione delle vendite del piano è quindi connessa ad elementi macroeconomici e allo sviluppo della rete di vendita, dove quest'ultimo fattore rappresenta un'attività ricorrente e consolidata del Gruppo.

- 2) Le vendite del 2021 sono attese in crescita rispetto al 2020 per effetto di (i) un progressivo ritorno alla normale operatività dei punti vendita, soggetti a minori restrizioni dovute all'emergenza sanitaria rispetto a quelle che hanno caratterizzato il 2020; (ii) un atteso marcato recupero in termini assoluti del mercato dell'abbigliamento in Italia (dove il Gruppo genera circa il 95% del totale delle vendite) come previsto da Sita Ricerche, che prevede per il 2021 una crescita, rispetto al 2020 del 22%; (iii) un piano di aperture dei punti vendita che vede l'aumento di 33 punti vendita a gestione diretta rispetto al 2020 e 182 nuovi negozi in franchising dedicati ai piccoli formati, in Italia ed all'estero. Ciò premesso, il livello delle vendite del 2021 previsto nel piano, nonostante le nuove aperture, è atteso inferiore rispetto a quello del 2019 (anno normalizzato di riferimento), seppur in un contesto inflattivo, anche al fine di considerare le misure restrittive all'operatività dei punti vendita introdotte dal Governo italiano durante i primi mesi del 2021.
- 3) Le vendite per i successivi anni di piano (2022, 2023) riflettono (i) le attese relative all'ulteriore recupero del mercato dell'abbigliamento in Italia previsto da Sita Ricerche, che prevede un aumento nel 2022 del 9% rispetto al 2021 e del 33% rispetto al 2020, (ii) le ulteriori nuove aperture dei punti vendita stimate in 187 nuovi negozi in franchising nel 2022 e 177 nel 2023 e 25 nuovi punti vendita a gestione diretta nel 2022 e 30 nel 2023; lo sviluppo del canale franchising beneficerà di una tendenza in corso che vede gli operatori commerciali di piccole dimensioni associarsi a catene e marchi in grado di fornire loro un assortimento caratterizzato da adeguati rapporti di qualità e prezzo. Come anticipato, tale sviluppo previsto è in linea con i trend storici del Gruppo.

b. L'EBITDA riflette:

- 1) L'evoluzione delle vendite esposte al punto precedente.
- 2) Un primo margine (inteso come differenza tra le vendite nette ed il costo del venduto) in percentuale sulle vendite nette ipotizzato in crescita nel 2021 rispetto al 2020 grazie a migliori condizioni sottostanti i contratti di copertura Euro/Dollaro, nonché alla riduzione prevista delle attività promozionali e quindi delle scontistiche concesse ai clienti. Per quanto concerne invece tale

parametro negli anni 2022 e 2023, questo è previsto in lieve calo per effetto di un maggior sviluppo del canale distributivo in franchising che comporta un impatto diluitivo a livello di primo margine.

- 3) Un'evoluzione dei costi di Gruppo che riflettono (i) un tasso inflattivo ipotizzato sui tre anni di piano sostanzialmente allineato alle attese della BCE che vedono, da ultime stime, un incremento inflattivo dell'1,5% nel 2021 e dell'1,2% nel 2022, e sul costo del personale, un aumento ipotizzato pari al 2,9% nel 2021, principalmente a causa del rinnovo atteso del CCNL, e stabile al 2% nei due anni successivi di piano; (ii) un incremento dei costi di negozio legate alle attese evoluzioni di aperture, basato sull'analisi dei costi storici di negozi paragonabili; (iii) un incremento dei costi di sede, logistici e di marketing che riflettono rispettivamente, oltre ai tassi inflattivi già descritti, l'evoluzione della struttura attesa a livello di *headquarter*, le attese in termini di merce movimentata sottostante le proiezioni di vendite degli anni di piano, e le iniziative di marketing attese, sulla base dei piani commerciali di Gruppo (ed in linea con i trend storici del Gruppo).

c. Gli Investimenti riflettono principalmente:

- 1) i piani di apertura di punti vendita stimati sulla base degli investimenti necessari per metro quadro su base storica;
- 2) il progressivo processo di digitalizzazione del Gruppo;
- 3) l'ulteriore automazione della logistica;
- 4) gli interventi di miglioramento sulla rete di vendita.

Complessivamente gli investimenti nei tre anni di piano (2021-2023) sono in lieve aumento rispetto agli ultimi tre anni di consuntivo (2018-2020) principalmente per effetto del recupero dei minori investimenti effettuati nel 2020.

Il Piano non incorpora i benefici derivanti dall'Aumento di Capitale approvato dall'Assemblea Straordinaria del 15 dicembre 2020.

In considerazione delle assunzioni appena descritte, il piano prevede una generazione di flussi di cassa per ciascuno degli esercizi 2021, 2022 e 2023, di importo non superiore rispetto a quanto generato dal Gruppo nel 2019 e nel 2017, anni recenti e non caratterizzati da eventi straordinari e non ricorrenti.

(ii) le modalità di inclusione nell'impairment test dell'execution risk relativo ai flussi attesi utilizzati, tenuto conto degli scostamenti registrati dal gruppo nell'ultimo triennio rispetto alle previsioni pro-tempore e del contesto di mercato in cui il gruppo opera;

L'*execution risk* relativo ai flussi attesi utilizzati nell'impairment test al 31 gennaio 2021 è stato considerato dal management mediante l'inclusione di più elementi all'interno del modello: (i)

un ritorno ai livelli di performance pre-Covid del Gruppo solo al termine del triennio del Piano; (ii) l'inclusione dell'effetto incrementativo nel capitale investito del Gruppo della decisione di riallineare alcuni intangibili di bilancio in ossequio alle disposizioni contenute nel D.L. n. 104/2020, senza tuttavia riflettere il conseguente beneficio di cassa atteso a livello di imposte correnti per gli anni 2021-2037; (iii) un livello di Capex per il Terminal Value prudenzialmente allineato al valore degli Ammortamenti dell'ultimo anno di Piano (ancorché questi ultimi comprendano ammortamenti riconducibili ad intangibili da passate *purchase price allocation*).

Recentemente, con la sola esclusione del 2018 fortemente impattato da eventi straordinari e non ricorrenti, i risultati consuntivi sono sempre stati all'interno di un intervallo di tolleranza ritenuto congruo con le analisi sottostanti gli impairment test.

(iii) i valori del WACC e del tasso di crescita g per i quali il valore recuperabile coincide con il valore contabile delle due CGU individuate ai fini dell'impairment test, raffrontati con quelli utilizzati nell'impairment test al 31.1.2021 pari rispettivamente a 5,4% e 1,3%;

In merito alla CGU OVS, a parità di tasso di crescita g (pari all'1,3%) utilizzato nell'impairment test al 31 gennaio 2021, il WACC di pareggio del valore recuperabile con il valore contabile della CGU è pari a 5,77% (rispetto a 5,4% utilizzato nel test), mentre a parità di WACC (pari al 5,4%) il tasso di crescita di pareggio è pari a 0,96% (rispetto a 1,3% utilizzato nel test).

In merito alla CGU UPIM, a parità di tasso di crescita g (pari all'1,3%) utilizzato nell'impairment test al 31 gennaio 2021, il WACC di pareggio del valore recuperabile con il valore contabile della CGU è pari a 6,54% (rispetto a 5,4% utilizzato nel test), mentre a parità di WACC (pari al 5,4%) il tasso di crescita di pareggio è pari a 0,22% (rispetto a 1,3% utilizzato nel test).

(iv) indicazione di eventuali scostamenti, anche di natura gestionale, registrati nei primi mesi del 2021 rispetto al budget 2021 nonché, ove disponibili, degli eventuali scostamenti stimati per l'intero esercizio rispetto alle previsioni utilizzate nell'impairment test al 31.01.2021;

L'evoluzione della pandemia da Covid-19 nei primi mesi dell'esercizio in corso (1 febbraio 2021- 31 gennaio 2022) ha determinato un prolungamento della vigenza delle restrizioni oltre quanto previsto nelle assunzioni del Budget del 2021 in particolare nei mesi di marzo e aprile 2021 che, unitamente alla chiusura dei centri commerciali nei week-end, perdurata fino al 17 maggio 2021, hanno determinato una flessione delle vendite rispetto alle previsioni. Il Gruppo OVS ha reagito a tale evento avviando varie attività di riduzione dei costi limitando così in maniera sostanziale l'impatto sulla redditività.

Nei primi 26 giorni del corrente mese di maggio la situazione si è completamente capovolta a favore di OVS: le vendite del Gruppo sono risultate in forte crescita rispetto al budget ed in modo particolare si segnala che dal primo week-end di riapertura dei centri commerciali

L'andamento di tutti i parametri commerciali e reddituali del Gruppo è molto positivo e in miglioramento rispetto alle previsioni.

I risultati economici e finanziari progressivi alla data di pubblicazione del presente documento sono migliori rispetto al Budget dell'anno in corso.

In assenza di ulteriori *lockdown*/restrizioni connessi al Covid-19, è ragionevole ipotizzare che OVS possa superare gli obiettivi di budget approvati dal Consiglio di Amministrazione.

(v) indicazione del valore delle eventuali autorizzazioni amministrative (licenze commerciali) per le quali al 31 gennaio 2021 erano previste azioni di chiusura definitiva del punto vendita, e conseguente abbandono dei locali senza possibilità di cessione della licenza a terzi, e delle valutazioni effettuate riguardo la recuperabilità di detti valori;

Non si evidenziano valori di rilievo (sia singolarmente, sia cumulativamente) afferenti a licenze commerciali relative a punti vendita in chiusura nel corso del 2021, che non fossero già state oggetto di impairment nel corso degli esercizi precedenti, alla luce delle insufficienti redditività di tali punti vendita rispetto alla redditività media del Gruppo. Si ricorda comunque che resta nelle possibilità della Società di individuare un potenziale acquirente della licenza commerciale nell'arco dei 12 mesi successivi alla data di chiusura del punto vendita, periodo al termine del quale la licenza decade automaticamente perdendo definitivamente qualsiasi valore economico.

(vi) le attese, di natura qualitativa o quantitativa, circa il rispetto del covenant al 31 gennaio 2022, (rapporto tra indebitamento finanziario netto al 31 gennaio 2022 ed EBITDA relativo all'esercizio 2021) il cui valore massimo, come riportato nel bilancio, deve essere minore o uguale a 4,0x, tenuto conto che l'aumento di capitale in corso di realizzazione è scindibile con un minimo garantito pari a 19 milioni di euro;

In relazione al Covenant rappresentato dal rapporto tra indebitamento finanziario netto al 31 gennaio 2022 ed EBITDA relativo all'esercizio 2021, come stabilito dal c.d. Waiver 2021 nel limite massimo di 4,0x, la Società precisa che tale limite è stato fissato, in linea con la prassi di mercato, in accordo con le banche applicando un elemento di prudenza del 17,6% (*headroom*) sul medesimo rapporto risultante dal primo anno del Piano Triennale approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 11 febbraio 2021. Tale Piano non incorpora alcun beneficio dell'Aumento di Capitale approvato dall'Assemblea del 15 dicembre 2020 e pertanto l'eventuale apporto di liquidità derivante dagli azionisti può essere considerato come ulteriore elemento di riduzione del rischio di mancato rispetto del Covenant stabilito dal c.d. Waiver 2021.

(vii) indicazioni aggiornate sul rispetto del livello di liquidità mensile previsto dal c.d. Waiver 2021.

Come riportato nella "Relazione Finanziaria annuale al 31 gennaio 2021" il c.d. Waiver 2021 ottenuto da OVS S.p.A. in data 30 marzo 2021, stabilisce, tra le altre cose, il rispetto di un Liquidity Covenant mensile che prevede che OVS disponga, a partire dal 31 marzo 2021, di

liquidità, alla chiusura di ogni mensilità, non inferiore a 15 milioni di Euro. L'ultimo test è previsto per il 31 gennaio 2022.

Con riferimento a tale disposizione, la liquidità del Gruppo OVS per i mesi di febbraio 2021 e marzo 2021 è stata pari a 58 milioni di Euro e 39 milioni di Euro rispettivamente, sempre ampiamente superiore al limite dei 15 milioni di Euro previsto dal c.d. Waiver 2021; l'ultimo Liquidity Information inviato alle banche in data 30 aprile 2021 conferma ampiamente il rispetto di detto covenant sia per il mese di aprile sia, prospetticamente, per i mesi di maggio e giugno 2021.

La presente Nota viene pubblicata con le stesse modalità previste per la pubblicazione del Progetto di Bilancio e della ulteriore documentazione assembleare.

Venezia-Mestre, 27 maggio 2021