



TRADING UPDATE PRIMO TRIMESTRE 2025

Ritorno alla crescita delle vendite e solida performance finanziaria in un contesto di incertezza

Safilo ha registrato un solido avvio del 2025, con un aumento delle vendite e una continua espansione dei margini e della generazione di cassa. Questi risultati sono stati raggiunti in un contesto macroeconomico ancora caratterizzato da forti incertezze.

- **Vendite nette a €285,8 M, +2,2% a cambi costanti**
- **Margine industriale lordo al 60,5%, +50 punti base rispetto al 60,0%**
- **Margine EBITDA *adjusted*¹ al 12,0%, +50 punti base rispetto all'11,5%**
- **Free Cash Flow a €14,4 M rispetto a €1,7 M**
- **Indebitamento Netto a €68,4 M a fine marzo da €82,7 M a fine dicembre 2024**

Padova, 7 maggio, 2025 - Il Consiglio di Amministrazione di Safilo Group S.p.A. ha esaminato e approvato oggi i principali indicatori di performance del primo trimestre 2025.

Angelo Trocchia, Amministratore Delegato di Safilo, ha commentato:

"Il 2025 si è aperto in maniera incoraggiante, in particolare nel mese di gennaio, quando il Nord America ha confermato i buoni segnali di ripresa osservati in chiusura del 2024. Nel corso del trimestre, si è tuttavia accentuata l'incertezza, con le crescenti tensioni geopolitiche che hanno iniziato a pesare sulla fiducia dei clienti.

In questo contesto complesso, abbiamo chiuso il primo trimestre con risultati solidi. L'Europa si è confermata il mercato in cui innovazione e attenzione al cliente si sono coniugate con maggiore efficacia, sostenendo una crescita diffusa tra marchi e mercati. In Nord America, pur in uno scenario ancora disomogeneo, abbiamo registrato un moderato miglioramento, sostenuto dai prodotti sportivi Smith e dalla resilienza del business delle montature da vista.

Dal punto di vista finanziario, abbiamo registrato una buona progressione di tutti i margini, accompagnata da un'ottima accelerazione della generazione di cassa.

In un contesto tariffario in continua evoluzione, manteniamo un approccio prudente e flessibile, trasformando le attuali sfide in un'opportunità per accelerare la diversificazione della nostra catena di approvvigionamento.

Continuiamo a puntare con determinazione sulla creazione di valore nel lungo periodo, grazie alla forza dei nostri marchi, all'agilità operativa e alla solidità finanziaria."

PERFORMANCE DELLE VENDITE

Nel primo trimestre 2025, le vendite nette di Safilo si sono attestate a 285,8 milioni di euro, in crescita del 2,2% a cambi costanti e del 3,1% a cambi correnti rispetto al primo trimestre 2024.

L'andamento delle vendite è stato positivo per la maggior parte dei marchi in portafoglio. In particolare, Smith ha ulteriormente rafforzato la propria posizione di leadership nel mercato nordamericano delle maschere e dei caschi da sci, mentre Carrera e David Beckham hanno consolidato lo slancio già emerso nel corso del 2024. Il trimestre è stato all'insegna della crescita anche per Polaroid, in scia al recupero registrato nel quarto trimestre del 2024, e per i principali marchi in licenza, da Tommy Hilfiger e Carolina Herrera, a BOSS, HUGO e Marc Jacobs.

Nel primo trimestre, la performance per area geografica è stata trainata dalla progressione dell'Europa e dell'area Asia e Pacifico, a cui si è aggiunto un recupero del mercato nordamericano.

PERFORMANCE DELLE VENDITE PER AREA GEOGRAFICA (milioni di euro)

	1° Trim. 2025	%	1° Trim. 2024	%	Var.% cambi correnti	Var.% cambi costanti
Nord America	118,8	41,6	114,5	41,3	+3,8%	+1,0%
Europa	128,9	45,1	125,3	45,2	+2,9%	+2,8%
Asia e Pacifico	14,4	5,1	11,9	4,3	+21,2%	+18,5%
Resto del mondo	23,7	8,3	25,6	9,2	-7,4%	-2,9%
Totale	285,8	100,0	277,2	100,0	+3,1%	+2,2%

In Nord America, le vendite del primo trimestre 2025 si sono attestate a 118,8 milioni di euro, in crescita dell'1,0% a cambi costanti e del 3,8% a cambi correnti. Il miglioramento è stato guidato dall'ottima performance dei prodotti sportivi invernali di Smith, che, in una stagione sciistica favorevole, hanno registrato incrementi a doppia cifra sia nei negozi sportivi sia nel canale *direct-to-consumer* (DtC). Nel segmento eyewear, il trimestre ha invece evidenziato performance eterogenee: da un lato, la contrazione di Blenders, penalizzato da un contesto di mercato particolarmente promozionale nel segmento *entry-price*, dall'altro, la crescita resiliente delle montature da vista nel canale *wholesale*. Nel periodo, Tommy Hilfiger, Carrera, David Beckham, Carolina Herrera e Marc Jacobs si sono confermati i principali motori di crescita del mercato.

In Europa, le vendite del primo trimestre 2025 si sono attestate a 128,9 milioni di euro, in aumento del 2,8% a cambi costanti e del 2,9% a cambi correnti. La crescita ha interessato in modo trasversale sia tutti i marchi di proprietà, che le principali licenze. Tra queste, Tommy Hilfiger, Marc Jacobs and BOSS, hanno messo a segno le maggiori progressioni.

Il contesto è rimasto particolarmente dinamico in Francia e nei paesi dell'Europa orientale, dove il Gruppo ha continuato ad ampliare la base clienti e a incrementare la produttività presso gli *account* già attivi. Il canale degli ottici indipendenti ha registrato una buona progressione anche in Italia, Spagna e Germania.

In Asia e Pacifico, le vendite del primo trimestre 2025 si sono attestate a 14,4 milioni di euro, in crescita del 18,5% a cambi costanti e del 21,2% a cambi correnti. La performance dell'area ha beneficiato della buona progressione di Carrera in Australia, grazie a efficaci iniziative di co-branding e al lancio della collezione

donna. Inoltre, sul mercato asiatico ha inciso positivamente una tempistica di spedizione più favorevole relativa ad alcuni ordini di grandi clienti e distributori.

Nel Resto del Mondo, le vendite del primo trimestre 2025 si sono attestate a 23,7 milioni di euro, in calo del 2,9% a cambi costanti e del 7,4% a cambi correnti. L'area ha risentito in particolare della debolezza del mercato indiano e di quello messicano, mentre l'andamento delle vendite è stato positivo nei mercati medio-orientali e in Brasile.

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICO-FINANZIARI:

Nel primo trimestre 2025, Safilo ha registrato un ulteriore miglioramento degli utili e dei margini, sia a livello industriale lordo che operativo. Il trimestre ha beneficiato di un effetto prezzo/mix positivo, riconducibile principalmente all'assenza di vendite in fase di *phase-out*, in combinazione con una leva operativa più favorevole, che ha consentito di sostenere l'incremento degli investimenti nelle attività di marketing a supporto dei marchi.

Principali dati economici (in milioni di euro)

	1° trim. 2025	%	1° trim. 2024	%	Var. %
Vendite nette	285,8		277,2		+3,1%
Utile industriale lordo	173,0	60,5%	166,2	60,0%	+4,1%
EBITDA	33,3	11,6%	28,1	10,1%	+18,4%
EBITDA <i>adjusted</i>¹	34,3	12,0%	32,0	11,5%	+7,3%
Impatto IFRS 16 su EBITDA	3,2		3,0		

L'**utile industriale lordo** del primo trimestre 2025 è stato pari a 173,0 milioni di euro, in crescita del 4,1% rispetto al primo trimestre 2024. Il margine industriale lordo è aumentato di 50 punti base, passando dal 60,0% al 60,5%.

Nel periodo, l'**EBITDA *adjusted*¹** è salito a 34,3 milioni di euro, in crescita del 7,3% rispetto al primo trimestre 2024. Il margine EBITDA *adjusted*¹ si è attestato al 12,0%, in miglioramento di 50 punti base rispetto all'11,5% del primo trimestre 2024.

Il trimestre ha evidenziato anche un'ottima generazione di cassa. Il **Free Cash Flow** ha raggiunto 14,4 milioni di euro, in netto aumento rispetto agli 1,7 milioni di euro del primo trimestre 2024. Il miglioramento riflette sia il positivo andamento della gestione operativa, sia una gestione efficiente del capitale circolante.

Al 31 marzo 2025, l'**indebitamento netto del Gruppo** è sceso a 68,4 milioni di euro (27,1 milioni di euro pre IFRS-16), rispetto a 82,7 milioni di euro (40,3 milioni di euro pre IFRS-16) a fine dicembre 2024.

2025 TOP BUSINESS NEWS

- Il 14 gennaio, 2025 Safilo e Under Armour annunciano il rinnovo del loro accordo di licenza globale per l'eyewear.
- Il 6 febbraio, 2025 Safilo e Dsquared2 annunciano il rinnovo anticipato del loro accordo di licenza globale pluriennale per l'eyewear.
- Il 10 marzo, 2025 Safilo e Special Olympics rinnovano la loro storica partnership fino al 2027.

Note al comunicato stampa:

¹ Nel primo trimestre 2025, l'EBITDA *adjusted* esclude oneri non ricorrenti pari a 1,1 milioni di euro, dovuti a costi di ristrutturazione.

Nel primo trimestre 2024, l'EBITDA *adjusted* esclude oneri non ricorrenti pari a 3,9 milioni di euro, principalmente dovuti ai potenziali costi legati a un contratto di licenza terminato.

Dichiarazione del Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e societari Dott. Michele Melotti 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 potrebbe 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;
- L'indebitamento finanziario netto è per Safilo la somma dei debiti verso banche e dei finanziamenti a breve e medio lungo termine, al netto della cassa attiva. Tale grandezza non include la valutazione dei contratti derivati e la passività relativa all'opzione sulle quote di minoranze;
- 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 e del flusso relativo al rimborso della quota capitale del debito per leasing IFRS 16.

Conference Call

Si terrà oggi, alle ore 18.15 locali, la conference call con analisti e investitori, nel corso della quale verranno illustrati i principali indicatori di performance del primo trimestre 2025

Sarà possibile seguire l'evento registrandosi al seguente link per ricevere i dettagli della conference call/audio webcast (numeri telefonici, passcode e PIN personali e webcast link): **SAFILO Q1 2025 TRADING UPDATE REGISTRATION**.

La presentazione sarà disponibile e scaricabile dal sito internet della società, <https://www.safilogroup.com/it/investors>.

La registrazione della conference call sarà disponibile dal 7 al 9 maggio 2025 al seguente numero: +39 02 802 0987 – passcode: 700732# - pin: 732#.

Safilo Group

Safilo è un player globale dell'occhialeria che crea, produce e distribuisce da oltre 90 anni occhiali da sole, montature da vista, caschi, maschere e occhiali per l'outdoor. Grazie a un approccio data driven, Safilo supera i tradizionali confini del settore dell'eyewear: in un'unica company si fondono il design, l'innovazione stilistica, tecnica e industriale italiani e le piattaforme digitali di ultima generazione, nate nei «digital hub» di Padova e Portland e messe a disposizione di ottici e clienti per una customer experience senza precedenti. Guidata dal suo purpose, See the world at its best, Safilo porta nel futuro un'eredità di Gruppo fondata su innovazione e responsabilità.

Con una presenza globale capillare, il business model di Safilo consente di presidiare l'intera filiera produttivo-distributiva: dalla ricerca e sviluppo, con prestigiosi design studio a Padova, Milano, New York, Hong Kong e Portland, alla produzione, con stabilimenti di proprietà e qualificati partner produttivi grazie ai quali il Gruppo è in grado di assicurare, per ogni prodotto, una perfetta vestibilità e alti standard qualitativi, fino alla distribuzione che, con filiali dirette in 40 Paesi e un network di oltre 40 partner in altri 70 Paesi, raggiunge circa 100.000 punti vendita selezionati in tutto il mondo tra ottici, optometristi, oftalmologi, catene di distribuzione, grandi magazzini, rivenditori specializzati, boutique, duty free e negozi sportivi.

Il tradizionale e consolidato modello wholesale è inoltre integrato da piattaforme di vendita Direct-to-consumer e Internet Pure Player, in linea con le strategie di sviluppo del Gruppo.

Il portafoglio marchi del Gruppo è composto da brand di proprietà – Carrera, Polaroid, Smith, Blenders, Privé Revaux e Seventh Street – dalla licenza perpetua Eyewear by David Beckham e da marchi in licenza – BOSS, Carolina Herrera, Dsquared2, Etro, Fossil, HUGO, Isabel Marant, Juicy Couture, Kate Spade New York, Kurt Geiger, Levi's, Liz Claiborne, Love Moschino, Marc Jacobs, Missoni, Moschino, Pierre Cardin, PORTS, Stuart Weitzman, Tommy Hilfiger, Tommy Jeans e Under Armour.

La capogruppo Safilo Group S.p.A. è quotata sull'Euronext Milan organizzato e gestito da Borsa Italiana (ISIN code IT0004604762, Bloomberg SFL.IM, Reuters SFLG.MI). Il Gruppo Safilo nel 2024 ha realizzato un fatturato netto di 993,2 milioni di Euro.

Contatti:**Safilo Group Investor Relations**

Barbara Ferrante

barbara.ferrante@safilo.com

Tel. +39 049 6985766

<https://www.safilogroup.com/it/investors>

Safilo Group Press Office

Elena Todisco

elena.todisco@safilo.com

Tel. +39 339 1919562

Barabino&Partners S.p.A.

Pietro Cavallera

p.cavallera@barabino.it

Tel. +39 02 72023535

Cell. +39 338 9350534