

## **IL GRUPPO TAKE OFF, ATTIVO NEL *RETAIL TRADE* DI ABBIGLIAMENTO E ACCESSORI PER ADULTO E BAMBINO, PRESENTA LA COMUNICAZIONE DI PRE-AMMISSIONE SU EURONEXT GROWTH MILAN**

### **AVVIATO IL BOOKBUILDING**

- **Highlights aggregati 2020:** Ricavi 21 €M, EBITDA pari a 6,5 €M (Ebitda margin 31%), PFN *cash positive* per 1,7 €M
- **Highlights aggregati 1H 2021:** Ricavi 11,5 €M, EBITDA pari a 4 €M (Ebitda margin 34,2%), PFN *cash positive* per 0,4 €M
- **Presente su tutto il territorio nazionale con 143 negozi (26 gestiti direttamente e 117 in affiliazione)**
- **Take Off S.p.A., la principale catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi, offre esperienze di acquisto «da fashion boutique»**
- **Over S.p.A. realizza prodotti per bambini sino ai 14 anni con il brand proprietario Overkids**
- **IPO in aumento di capitale a sostegno di un percorso di crescita organica e per M&A**

Monopoli (BA), 10 novembre 2021

**TAKE OFF S.p.A.** comunica di aver presentato in data odierna a Borsa Italiana S.p.A. la *comunicazione di pre-ammissione* funzionale all'ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni ordinarie su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato e gestito da Borsa Italiana.

L'operazione di IPO avverrà interamente attraverso un aumento di capitale a pagamento, per massimi Euro 312.500, oltre sovrapprezzo, mediante emissione di massime numero azioni ordinarie 3.125.000, rivolto a investitori istituzionali italiani ed esteri e ad investitori professionali; le risorse consentiranno alla Società di diversificare la presenza geografica su tutto il territorio nazionale accelerando il percorso di apertura di nuovi negozi, oltre che cogliere occasioni di crescita per M&A nel proprio settore di riferimento.

Il range di prezzo è stato fissato tra un minimo di Euro 3,92 e un massimo di Euro 4,08 per azione, per una valutazione pre-money della Società compresa tra Euro 49-51 milioni.

L'ammissione alle negoziazioni è attesa per il 23 novembre p.v.

Alle azioni ordinarie è stato attribuito l'ISIN IT0005467425. Il lotto minimo di negoziazione è pari a 400 azioni.

**Aldo Piccarreta**, Presidente e Amministratore Delegato di TAKE OFF: *“L'accesso al mercato azionario ci consentirà di accelerare il trend di crescita in uno scenario competitivo caratterizzato da un crescente interesse dei consumatori verso il modello degli off-price retailers. Un settore in cui siamo protagonisti con un modello di business unico in Italia in grado di offrire un'esperienza di acquisto da fashion boutique ad una clientela di qualsiasi fascia di età. L'operazione di quotazione permetterà a un'ampia platea di investitori italiani ed esteri di sostenere e condividere l'ambizioso progetto di crescita organica e per M&A a livello nazionale.”*

La Società ha inoltre deliberato che massimi n. 15.625.000 warrant denominati “Warrant Take Off 2022-2024”, codice ISIN IT0005467474, saranno emessi e assegnati gratuitamente agli azionisti, nel rapporto di n. 1 Warrant ogni n.1 Azione detenuta, ad una data stacco compatibile con il calendario di Borsa Italiana S.p.A., che verrà stabilita dal Consiglio di Amministrazione e che cadrà non oltre il 45° giorno successivo alla Data di Approvazione del Bilancio 2021 e, comunque, successivamente all'eventuale distribuzione dei dividendi. Verrà presentata domanda di ammissione alle negoziazioni dei Warrant in tempo utile per consentire l'inizio negoziazione degli stessi alla medesima data.



Nell'operazione TAKE OFF è assistita da: EnVent Capital Markets Ltd (Euronext Growth Advisor e Global Coordinator), Chiomenti (Advisor Legale), Ernst & Young (Società di revisione), IR Top Consulting (Financial Communication), KT & Partners (IPO Research), MIT SIM (Specialist), Reply (Circling), De Falco Notarnicola & Associati (Advisor Fiscale).

Il Gruppo TAKE OFF è attivo nel *retail trade* di abbigliamento e accessori per adulto e bambino, presente su tutto il territorio nazionale con 143 negozi, di cui 26 gestiti direttamente e 117 tramite accordi di affiliazione. Persegue un progetto di sviluppo strategico basato sull'espansione dei punti vendita facendo leva su 5 vantaggi competitivi: conoscenza delle preferenze di un'ampia categoria di clienti, forte attenzione verso la *customer experience*, elevata competenza operativa, forti relazioni con i fornitori ed efficaci politiche di acquisto.

La capogruppo Take Off S.p.A. è la principale catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi. Oltre a distribuire i brand di fama internazionale, Take Off S.p.A. offre esperienze di acquisto «da fashion boutique» attraverso un ampio portafoglio di brand proprietari rivolti ad un pubblico sia maschile (Andrea Maggi Milano, Henry Smith London, 121) che femminile (Gaia Galli Milano, Stella Berg, Yuko Hayate Tokyo). Con 31 punti vendita, di cui 26 gestiti direttamente e 5 in affiliazione, vanta un innovativo modello di business basato su scontistica e gestione delle rimanenze, grazie alla gestione «attiva» della logistica e al database di circa 147k clienti affiliati. Nel 2021 la Società ha inaugurato il canale e-commerce proprietario come strumento per massimizzare la diffusione del brand.

La controllata Over S.p.A., con 112 punti vendita esclusivamente in affiliazione e un database di 261k clienti, realizza prodotti a marchio proprio per bambini sino ai 14 anni: il brand Overkids coniuga elevata qualità a prezzi accessibili, permettendo al Gruppo di servire una clientela di qualsiasi fascia di età incrementandone il tasso di fidelizzazione.

Il Gruppo opera in un segmento di mercato flessibile e difensivo. Da un lato, in Italia il settore Childrenswear è cresciuto nel 2013-2019 a un CAGR del +3,1% (rispetto al +2,6% dell'abbigliamento per adulto), registrando nel 2020 un minor calo delle vendite (-19% rispetto al -27% dell'abbigliamento per adulto). Dall'altro, negli ultimi anni, le preferenze di acquisto dei consumatori sono sempre più orientate verso un modello di acquisto incentrato sulla ricerca di prodotti di qualità a prezzi convenienti.

Il modello di business del Gruppo si caratterizza per una struttura di costi flessibile e una forte generazione di cassa che contribuisce ad una solida posizione finanziaria. Il Gruppo TAKE OFF ha chiuso il 2020 con Ricavi pari a 21 milioni di euro, un EBITDA pari a 6,5 milioni di euro (EBITDA *margin* pari al 31%), un Utile Netto di 3,8 milioni di euro e una Posizione Finanziaria Netta *cash positive* per 1,7 milioni di euro. Il primo semestre 2021 ha registrato Ricavi pari a 11,5 milioni di euro (+32% rispetto al primo semestre 2020), un EBITDA pari a 4,0 milioni di euro (EBITDA *margin* pari al 34,2%), un Utile Netto di 2,1 milioni di euro e una Posizione Finanziaria Netta *cash positive* per 0,4 milioni di euro.

Comunicato disponibile su [www.takeoffoutlet.com](http://www.takeoffoutlet.com)

## CONTATTI

### INVESTOR RELATIONS

**IR Top Consulting** | Maria Antonietta Pireddu, m.pireddu@irtop.com | T +390245473884

### MEDIA RELATIONS

**IR Top Consulting** | Domenico Gentile, d.gentile@irtop.com | Antonio Buoizzi, a.buoizzi@irtop.com | T +390245473884