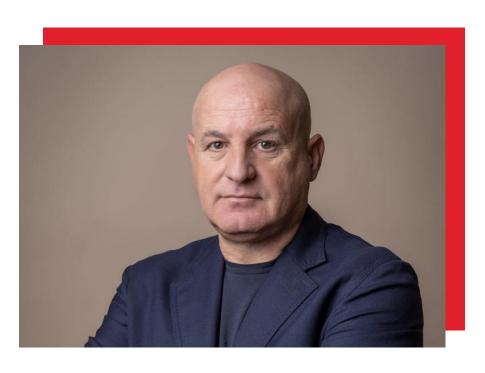
TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY



COMPANY PROFILE 2022





Non chiamateci semplicemente outlet.

Take Off vuol dire decollo e originalità: siamo una realtà nuova e dinamica, in forte crescita e non abbiamo alcuna intenzione di fermarci!

INDICE

01.	Introduzione	pag. 4
02.	Società Storia Governance Sedi Brand E-commerce	pag. 6
03.	Modello di business	pag. 13
04.	Vision	pag. 17
05.	Rassegna stampa	pag. 19
06.	Quotazione	pag. 21
07.	KPI	pag. 23
08.	Sostenibilità	pag. 24
09.	Premi	pag. 26
10.	Certificazioni	pag. 27
11.	Partner	pag. 29





Take Off è la prima catena di fashion boutique a prezzi outlet, dove la moda è accessibile a tutti.

Il gruppo opera attraverso due società. **Take Off S.p.A.** è attiva nella produzione e distribuzione di abbigliamento per adulto, a marchio proprio e di terzi, mediante un innovativo modello di business su scontistica e gestione delle rimanenze, grazie alla gestione «attiva» della logistica ed al database di circa 500 mila clienti affiliati.

Over S.p.A. è attiva nella produzione e distribuzione di abbigliamento da bambino a marchio proprio, mediante un modello di business snello con formula in affiliazione.

Il gruppo opera attraverso 156 negozi presenti su tutto il territorio nazionale, con particolare focus sul centro-sud Italia. 31 negozi sono gestiti direttamente e 125 tramite accordi di affiliazione.



Storia

2017 **Dicembre** Take Off raggiunge 26 punti vendita 2003 **Settembre** 2012 Nasce Over **Dicembre** Settembre Aprono i primi

2021

SettembreNasce il portale
e-commerce

NovembrePrimo giorno
di quotazione

DicembreOver raggiunge
112 punti vendita
in affiliazione

Nasce Take Off e aprono i primi punti vendita

TAKE OFF S.P.A.

negozi

COMPANY PROFILE

Governance



Aldo Piccarreta

Presidente e AD

Ha maturato un'esperienza ultraventennale nel settore della produzione e vendita di abbigliamento per bambino prima in Gimel S.r.I. come socio e amministratore dal 1998 al 2001 e poi in Over S.p.A. come fondatore e AD. Nel 2012 ha fondato Take Off S.p.A..



Maurizio Baldassarini Consigliere Indipendente

Dal 2005 membro Board of Director di Casiopea S.p.A.. Attualmente ricopre incarichi di Presidente del Collegio Sindacale e di sindaco effettivo in numerose società private.



Giorgia Lamberti Zanardi Consigliere Delegato

Dal 1992 al 2008 ha maturato un'esperienza nel settore bancario nel gruppo MPS. Da più di 10 anni ricopre incarichi di responsabilità nel settore dell' abbigliamento, prima in Over S.p.A. (2008-2012) e dal 2012 in Take Off S.p.A..



Paolo Mongelli Chief Financial Officer

Laurea magistrale con lode in Economia e Management presso l'Università di Bari, ha maturato una significativa esperienza in qualità di revisore prima in Deloitte & Touch e successivamente in Ernst & Young, occupandosi di primarie realtà industriali.



Costantino Natale Consigliere

Attualmente Presidente del Cda e Amministratore Delegato della Finlogic S.p.A., società quotata su EGM. Ricopre il ruolo di consigliere in diverse società tra cui una banca. Consigliere di amministrazione Assonext.



Davide Piccinno
Investor Relations Manager

Da Dicembre 2021 ricopre il ruolo di Investor Relations Manager. La sua nomina, insieme a quella del dott. Mongelli, contribuisce al rafforzamento della struttura organizzativa, aggiungendo nuove competenze manageriali, in coerenza con la strategia del Gruppo.



Fulvio Conti Consigliere Indipendente

Ha ricoperto posizioni manageriali apicali in Enel, Telecom, Ferrovie dello Stato, Exxon Mobil Europa ed è stato membro del CdA di RCS, Barclays e Vice Presidente di Confindustria. Attualmente presidente di FIEE SGR e membro dei CdA di Aon, Unidad Editorial e Istituto Italiano di Tecnologia.

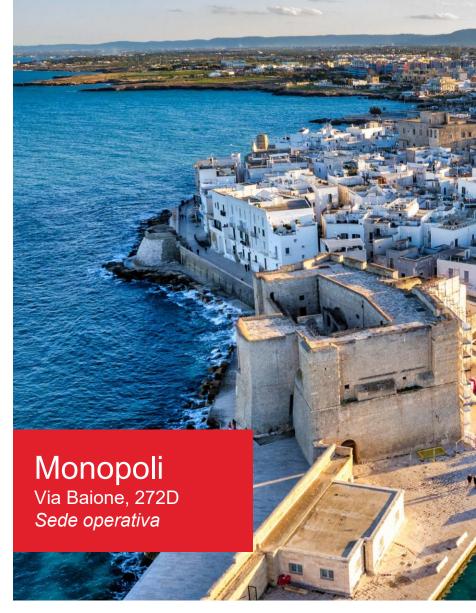


Piero Renna Retail Development Manager

Negli ultimi otto anni ha maturato una significativa esperienza come Retail Development Manager, ruolo che attualmente ricopre anche in Take Off S.p.A..
Nello specifico, si occupa della pianificazione strategica delle aperture dei nuovi store.

Sedi





Presenza geografica



38 punti vendita



118 punti vendita



Brand

Take Off distribuisce in esclusiva per l'Italia i prodotti di **sei innovativi brand.** A Gennaio 2022 ha lanciato Massimo Moresco, il brand total look uomo/donna che si rivolge a un pubblico eterogeneo, in cerca di capi che offrono un look casual e sportivo. Ad oggi i capi proposti nei punti vendita sono circa 3.000.

Andrea Maggi







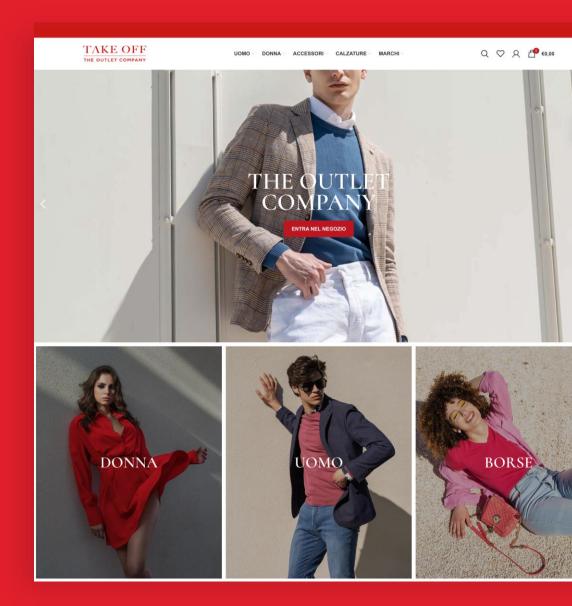






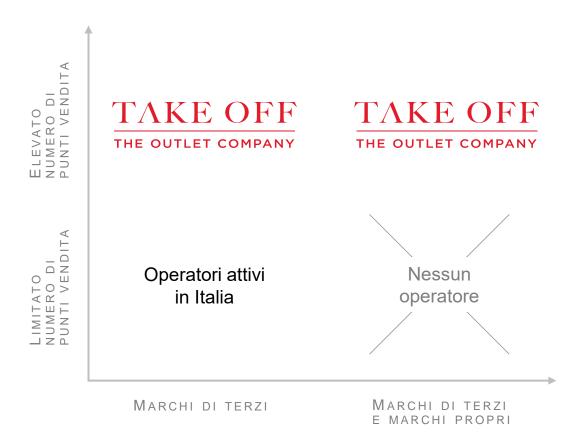
E-commerce

Attraverso il sito internet <u>takeoffoutlet.com</u> l'utente può trovare offerte in continua evoluzione e può acquistare prodotti in tutta sicurezza. Il sito rappresenta una piattaforma di crescita per la Società, sia perché permette di raggiungere ampie tipologie di consumatori che non riescono (per prossimità o comodità) a raggiungere i negozi fisici sia perché permette di creare notorietà di marchio sul brand Take Off.

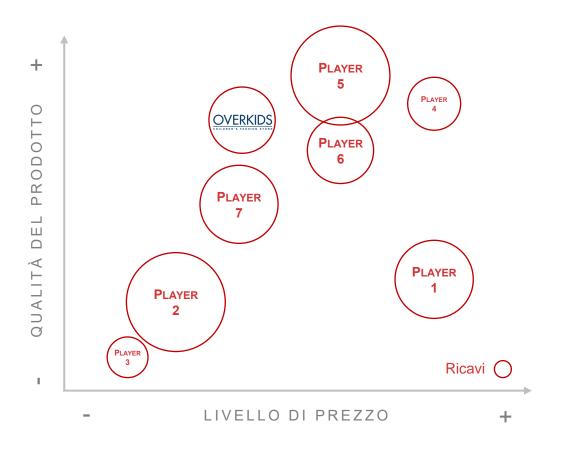




Posizionamento



Take Off è un modello unico per il mercato italiano: catena di outlet con **prodotti a marchio proprio e di terzi.**



Il brand Overkids coniuga **un'elevata qualità** del prodotto a **prezzi accessibili**.

Punti di forza



Una strategia chiara

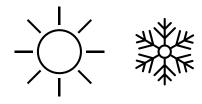
Take Off si rivolge a clienti con una buona conoscenza della moda, alla ricerca di un buon rapporto qualità/prezzo.



Aggiornamenti continui sugli sconti

tramite e-mail, SMS e pubblicità.
Lo scale-up dello sconto non segue
una specifica ricorrenza, adattandosi
alle performance finanziarie dei negozi.
Questo assicura, ancora una volta, una
maggiore quantità di articoli venduti.

Punti di forza



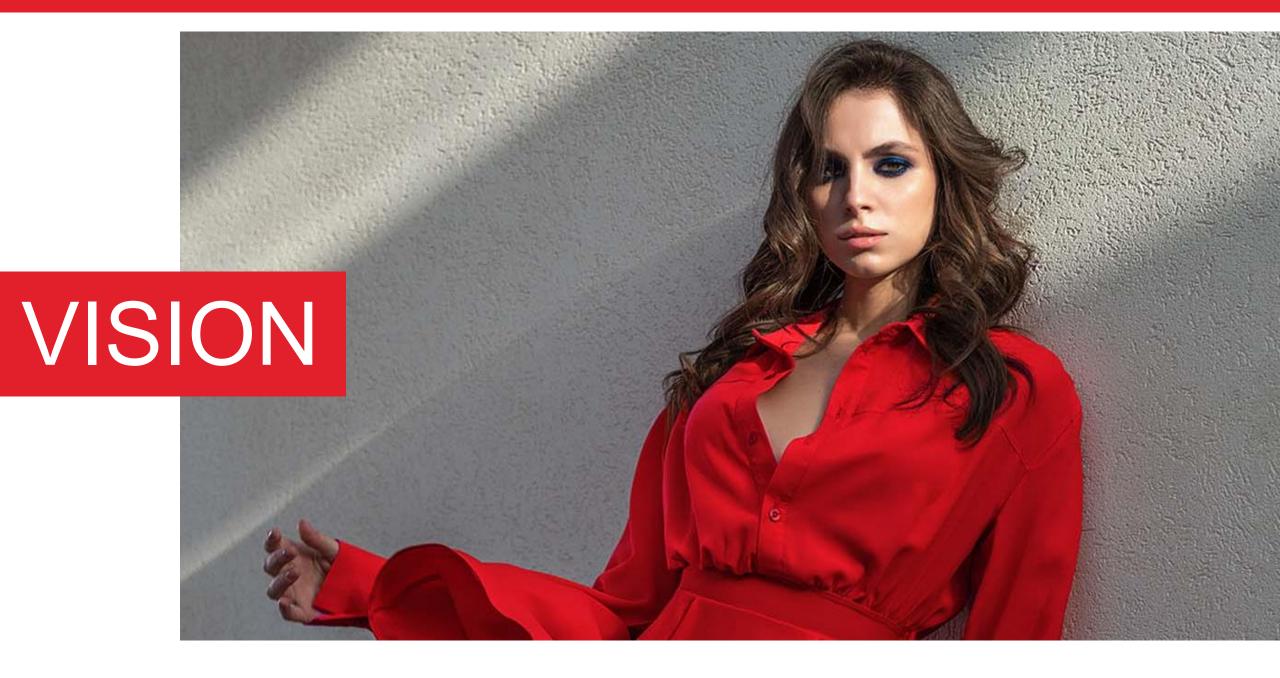
Strategia di vendita dei capi tramite un allungamento della stagione fino a 10 mesi.

I capi di abbigliamento vengono prima esposti in 'anticipazione' della stagione, e alla chiusura di questa vengono scontati, targettizzando una vasta ed eterogenea gamma di clienti.



Modello di scontistica customizzato

e innovativo rispetto alle tradizionali catene di outlet. Tutto questo coadiuvato dall'offerta combinata di brand propri e brand di fama internazionale, al fine di azzerare il rischio di rotture di stock nei negozi.



Uno store a misura di cliente

tale da offrire contemporaneamente la convenienza di un outlet e l'elegante organizzazione caratteristica di una boutique Brand e collezioni sempre nuove ogni settimana per essere sempre al passo con la moda e le tendenze del momento

Una gestione razionale e una produzione in linea con i principi di snellezza ed efficienza

 $\frac{T\Lambda KE\ OFF}{\text{the outlet company}}$

Una comunicazione snella ed efficace anche su sui social network così da restare vicino al cliente

Un team altamente qualificato

competente e cortese, completamente al servizio della clientela Prezzi vantaggiosi 365 giorni all'anno



Take Off scalda i motori per l'Aim: obiettivo 8-10 milioni per altri negozi

Matricole

L'azienda pugliese pronta a quotare il 15% del capitale sull'Euronext Grwth

Lucilla Incorvati

Nelle prossime settimane su Euronext Growth Milano sarà la volta del
debutto del Gruppo Take Off, azienda pugliese, attiva 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.
L'obiettivo della quotazione è quello
di far proseguire la società in un
progetto di sviluppo strategico basato sull'espansione dei punti ven-

dita facendo leva su cinque vantaggi: conoscenza delle preferenze di un'ampia categoria di clienti, attenzione verso la customer experience, competenza operativa, relazioni con i fornitori e rodate politiche di acquisto. Caratteristica peculiare di Take Off spa, che ha alle spalle una storia di oltre 25 anni fa, è il fatto di essere l'unica catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi. Oltre a distribuire i brand di fama internazionale, Take Off spa ha un ampio portafoglio di brand proprietari rivolti ad un pubblico sia maschile (Andrea Maggi Milano, Henry Smith London, 121) sia femminile (Gaia Galli Milano, Stella Berg, Yuko Havate Tokyo). Take off vanta un modello di business basato su scontistica e gestione delle rimanenze, grazie alla gestione «attiva» della logistica e al database di circa 147mila clienti affiliati. Nel 2021 la Società ha inaugurato il canale e-

commerce per massimizzare la diffusione del brand. La controllata Over Spa (112 punti vendita in affiliazione e un database di 261mila clienti), realizza prodotti a marchio proprio per bambini sino ai 14 anni. Il modello di business ruota intorno a una struttura di costi flessibile e una forte generazione di cassa che contribuisce ad una solida posizione finanziaria. Il 2020 è stato chiuso con ricavi per 22 milioni, un Ebitda di 6,5 milioni (Ebitda margin pari al 29,1%) e un utile netto di 3,8 milioni di euro. L'operazione di quotazione prevede un aumento di capitale per una raccolta tra 8 e 10 milioni con un flottante di circa il 15%.

Nell'operazione Take Off è assistita da EnVent Capital Markets Ltd (Advisor e Global Coordinator), Chiomenti (Advisor Legale), Ernst & Young (Società di revisione), IR Top Consulting (IR Advisor).

ERPRODUDOM/REDIVICE



Take Off in borsa dal 25 novembre

di Achille Milanesi

I retail fashion è pronto per Piazza Affari. Giovedì 25 novembre debutterà su Egm (ex Aim) Take Off, società attiva nel retail trade di abbigliamento e accessori per adulti e bambini. Una accelerazione legata al fatto che l'offerta si è chiusa in anticipo lunedì 15 rispetto al termine inizialmente fissato, ossia domani. L'azienda guidata dal presidente e ad Aldo Piccarreta, conta su una rete nazionale di 143 negozi, di cui 26 gestiti direttamente e 117 tramite accordi di affiliazione. I brand proprietari sono Andrea Maggi Milano, Henry Smith London, 121, Gaia Galli Milano, Stella Berg, Yuko Hayate Tokyo. La controllata Over, con 112 punti vendita in affiliazione e un database di 261 mila clienti, realizza prodotti a marchio proprio per bambini sino ai 14 anni con il brand Overkids. L'ipo è curata da En Vent Capital Markets, global coordinator ed Euronext growth advisor, dallo studio legale Chiomenti, dalla società di revisione EY, dall'ipo research KT&Partners, dallo specialist Mit sim e dall'advisor fiscale De Falco Notarnicola& Associati. (riproduzione riservata)

taliaOggi

QUOTAZIONE

Take Off chiude collocamento

Take Off ha chiuso in anticipo il bookbuilding per la quotazione su Euronext Growth Milan e l'avvio negoziazioni è atteso il 25 novembre. La società ha ricevuto ordini per un controvalore superiore a quello massimo complessivo dell'offerta. «Siamo estremamente soddisfatti della risposta degli investitori, che hanno mostrato grande fiducia nel nostro progetto di sviluppo che ci permetterà di cogliere nuove opportunità», ha affermato il presidente e a.d. Aldo Piccarreta. «Utilizzeremo le risorse raccolte per diversificare la nostra presenza geografica su tutto il territorio nazionale accelerando il percorso di apertura di nuovi negozi, oltre che per cogliere occasioni di crescita per m&a».

Il gruppo Take Offèattivo nel retail trade di abbigliamento e accessori per adulto e bambino ed è presente in tutta Italia con 143 negozi, di cui 26 gestiti direttamente e 117 tramite accordi di affiliazione, La capogruppo è la principale catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi. Oltre a distribuire i brand di fama internazionale, Take Offspa offre esperienze di acquisto da fashion boutique attraverso un portafoglio di brand proprietari.

- O Riprodusione riserrate-

Quotazione

In data 25 Novembre 2021, la società ha effettuato il debutto sul mercato Euronext Growth Milan.

Il collocamento ha riguardato 3.124.800 azioni ordinarie di nuova emissione rivenienti dall'aumento di capitale riservato al mercato, a un prezzo unitario fissato a 4 euro.

Il controvalore complessivo delle risorse raccolte attraverso il collocamento privato ammonta a 12,5 milioni di euro.









ISIN IT0005467425 TICKER TKO



PERFORMANCE 2021

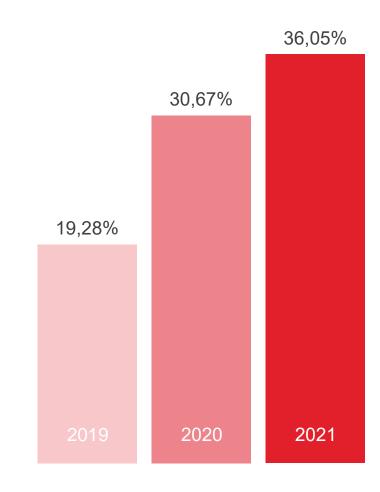
EBITDA MARGIN TREND

26,4 mln € Ricavi 9,5 mln €

5,6 mln € Utile Netto

12,1 mln €

+1,27x PFN/EBITDA 23,7 mln €
Patrimonio Netto





Take Off fonda il suo piano di sostenibilità sulla creazione di valore a lungo termine e sul miglioramento del *wellbeing* aziendale. Queste sono le aree di intervento principali.









Garantire sicurezza sul lavoro

Rispettare i diritti umani

Garantire salute sul lavoro

Supportare lo sviluppo di skill

Promuovere la diversità

Ridurre l'impatto delle attività aziendali sull'ambiente

Implementare l'economia circolare

Agire eticamente

Garantire prodotti sostenibili ed etici

Supportare l'accesso all'energia e all'acqua per tutti

Fornire soluzioni sostenibili

Essere traS.P.A.renti nelle politiche aziendali

Premi











Nel 2022 Take Off ha conseguito le seguenti certificazioni:

- ISO 9001 Sistema di gestione della qualità
- ISO 37001 Sistemi di gestione per la prevenzione della corruzione
- ISO 45001 Sistemi di gestione salute e sicurezza dei lavoratori









La crescita di Take Off è sostenuta dalle relazioni di fiducia con i partner strategici, che supportano la società nella certificazione dei sistemi di gestione della qualità, nella revisione legale dei conti, nella redazione del report di sostenibilità, nelle attività di equity research, nelle attività legali e tributarie e nelle attività connesse alla quotazione sul mercato Euronext Growth Milan.



Ernst & Young si occupa della revisione legale dei conti della società.

Semestralmente e annualmente provvede a certificare il bilancio.



PricewaterhouseCoopers (PwC) si occupa della redazione del report di sostenibilità aziendale.



Dasa-Rägister

Dasa Ragister si occupa della certificazione dei sistemi di gestione della qualità, prevenzione alla corruzione e sicurezza sul lavoro.



















TAKE OFF THE OUTLET COMPANY





Take Off S.P.A.

Via Montenapoleone 8, 20121 Milano (MI) P.IVA: 04509190759 R.E.A. MI 2645965 T. 0282951862

Sede Operativa

Via Baione 272/D, 70043 Monopoli (BA) +39 080 417 66 45 info@takeoffoutlet.com

TAKE OFF THE OUTLET COMPANY