

TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY

COMPANY PROFILE
2022



TAKE OFF

THE OUTLET COMPANY



“

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. 16 |
| 05. | Rassegna stampa | pag. 18 |
| 06. | Quotazione | pag. 20 |
| 07. | KPI | pag. 22 |
| 08. | Sostenibilità | pag. 23 |
| 09. | Premi | pag. 25 |
| 10. | Certificazioni | pag. 26 |
| 11. | Partner | pag. 28 |

INTRODUZIONE





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.

SOCIETÀ



Storia



Governance



Aldo Piccarreta
Presidente e AD

Ha maturato un'esperienza ultraventennale nel settore della produzione e vendita di abbigliamento per bambino prima in Gimmel S.r.l. 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..



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..



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.



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.



Maurizio Baldassarini
Consigliere Indipendente

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



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.



Davide Piccinno
Investor Relations Manager

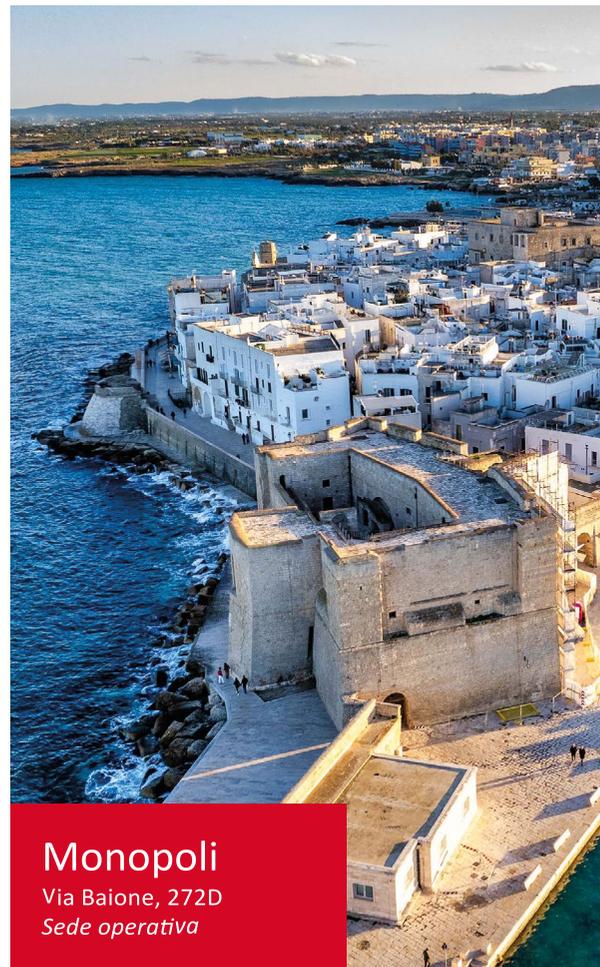
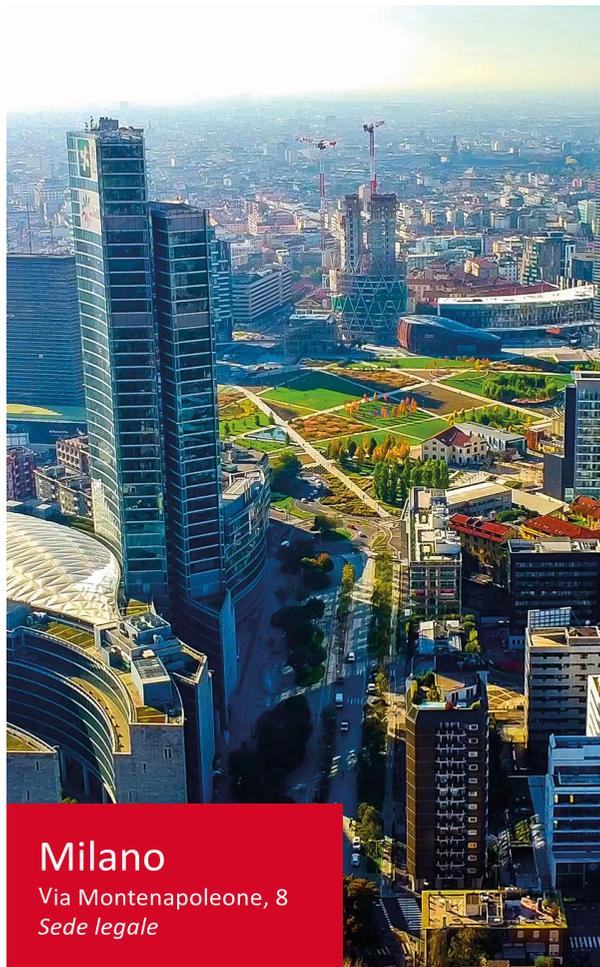
Da Dicembre 2021 ricopre il ruolo di Investor Relations Manager. La sua nomina, insieme a quella del dott. Mongelli, contribuisce al rafforzamento della struttura organizzativa, aggiungendo nuove competenze manageriali, in coerenza con la strategia del Gruppo.



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



TAKE OFF S.p.A.

Presenza Geografica

TAKE OFF
THE OUTLET COMPANY

38 punti vendita

OVERKIDS
CHILDREN'S FASHION STORE

118 punti vendita

COMPANY PROFILE



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
MILANO

Henry Smith
LONDON

121
ONE TWO ONE

GAIA GALLI
MILANO

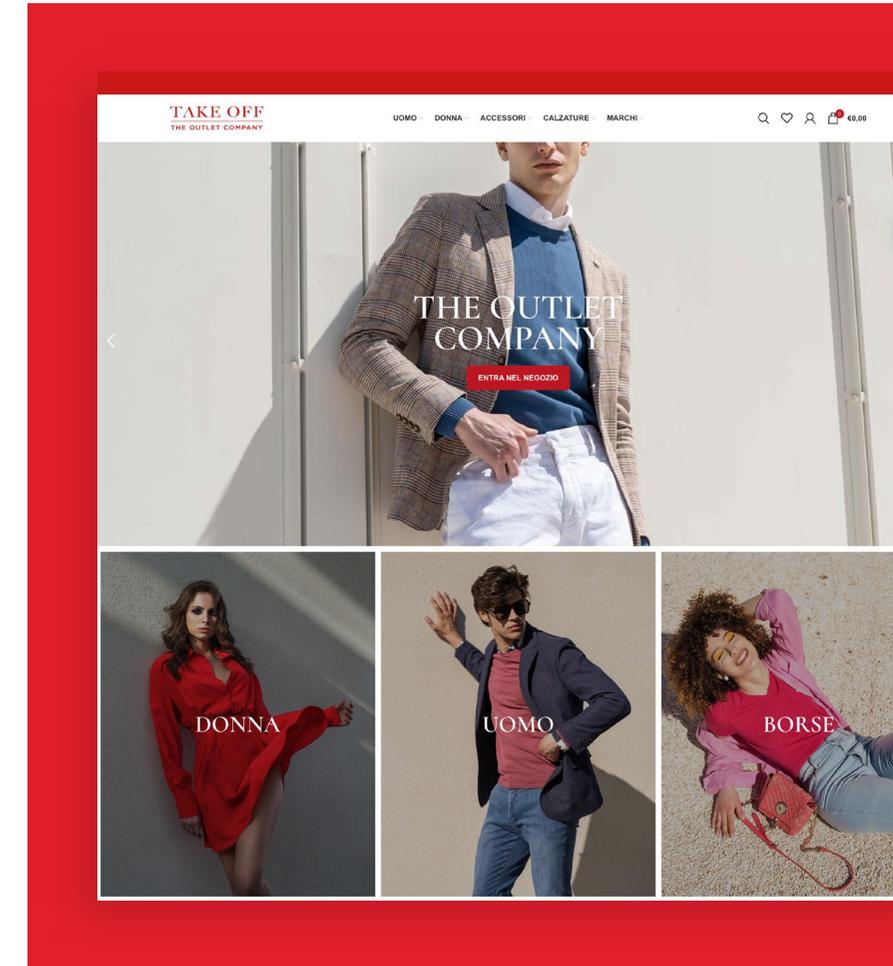
StellaBerg
apparel

YUKO HAYATE
TOKIO



E-commerce

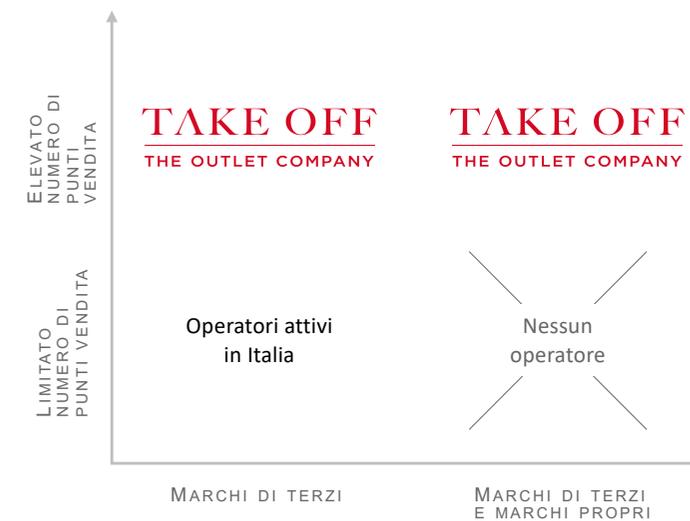
Attraverso il sito internet takeoffoutlet.com l'utente può trovare offerte in continua evoluzione e può acquistare prodotti in tutta sicurezza. Il sito rappresenta una piattaforma di crescita per la Società, sia perché permette di raggiungere ampie tipologie di consumatori che non riescono (per prossimità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



MODELLO DI BUSINESS



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



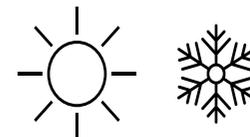
Una strategia chiara

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.



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.

VISION



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

TAKE OFF
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

RASSEGNA

STAMPA



TAKE OFF S.p.A.

Il Sole **24 ORE**

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 rotdate 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 Hayate 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).

© RIPRODUZIONE RISERVATA

MF

Take Off in borsa dal 25 novembre

di **Achille Milanese**

Il 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 261mila clienti, realizza prodotti a marchio proprio per bambini sino ai 14 anni con il brand Overkids. L'ipo è curata da EnVent Capital Markets, global coordinator ed Euronext growth advisor, dallo studio legale Chiomenti, dalla società di revisione EY, dall'ipo research KT&Partners, dall'advisor fiscale De Falco Notarnicola&Associati. (riproduzione riservata)

Italia Oggi

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 Off è attivo 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 di terzi. Oltre a distribuire i brand di fama internazionale, Take Off spa offre esperienze di acquisto da fashion boutique attraverso un portafoglio di brand proprietari.

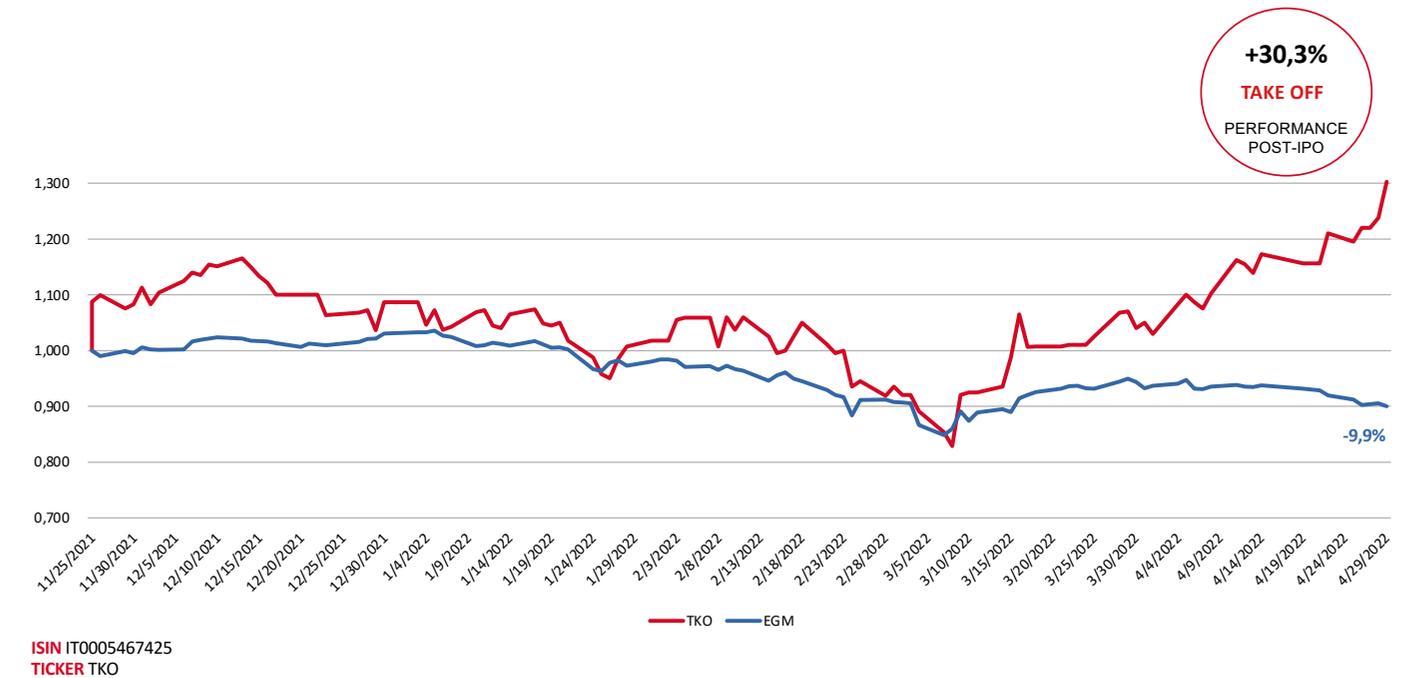
QUOTAZIONE

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.



TAKE OFF S.p.A.

Performance di mercato



COMPANY PROFILE

KPI

PERFORMANCE 2021

26,4 mln €
Ricavi

9,5 mln €
EBITDA

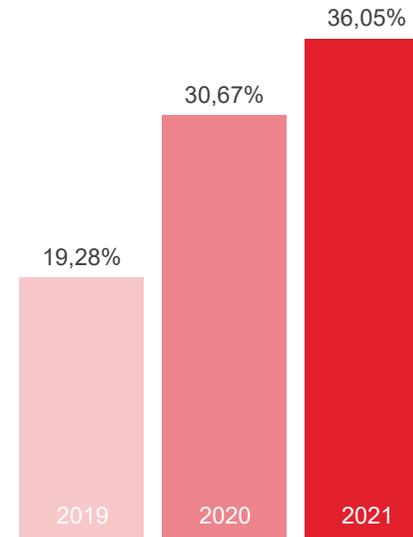
5,6 mln €
Utile Netto

12,1 mln €
PFN

+1,27x
PFN/EBITDA

23,7 mln €
Patrimonio Netto

EBITDA MARGIN TREND



Premi



SOSTENIBILITÀ



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.



DIPENDENTI

- Rispettare i diritti umani
- Garantire sicurezza sul lavoro
- Garantire salute sul lavoro
- Supportare lo sviluppo di skill
- Promuovere la diversità



AMBIENTE

- Ridurre l'impatto delle attività aziendali sull'ambiente
- Implementare l'economia circolare



SOCIETÀ

- Agire eticamente
- Garantire prodotti sostenibili ed etici
- Supportare l'accesso all'energia e all'acqua per tutti



CLIENTI

- Fornire soluzioni sostenibili
- Essere tra S.p.A. renti nelle politiche aziendali

CERTIFICAZIONI



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



PARTNER

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

www.takeoffoutlet.com