

TAKE OFF: NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2022 RICAVI CONSOLIDATI PARI A 19,6 MLN DI EURO IN CRESCITA DEL +10%

Milano, 25 ottobre 2022

TAKE OFF (TKO:IM), società attiva nel *retail trade* di abbigliamento e accessori per adulto e bambino, comunica i KPI consolidati gestionali al 30 settembre 2022, non sottoposti a revisione contabile.

Il Gruppo chiude i **primi nove mesi del 2022** con Ricavi caratteristici pari a circa 19,6 milioni di euro, in crescita del 10,2% rispetto a 17,8 milioni di euro al 30 settembre 2021.

La capogruppo Take Off S.p.A., principale catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi, registra ricavi pari a 15,5 milioni di euro, +16,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (13,4 milioni di euro), mentre Over S.p.A., specializzata nella realizzazione di prodotti a brand Overkids per bambini sino ai 14 anni, registra ricavi pari a 4,1 milioni di euro, in diminuzione dell'8,0% rispetto al 30 settembre 2021 (4,5 milioni di euro).

Il prezzo medio di vendita del Gruppo è pari a 15,96 euro (13,42 euro al 30 settembre 2021). Nello specifico, per Take Off S.p.A. si attesta a 23,66 euro (20,42 euro al 30 settembre 2021), mentre per Over S.p.A. passa da 6,62 euro al 30 settembre 2021 a 7,15 euro al 30 settembre 2022.

Relativamente al **terzo trimestre 2022**, i Ricavi caratteristici si attestano a circa 6,7 milioni di euro, +7,0% rispetto a 6,3 milioni di euro nel terzo trimestre 2021 (Take Off S.p.A. circa 5,3 milioni di euro, +12,5% e Over S.p.A. circa 1,4 milioni di euro, -9,9%). Il prezzo medio di vendita del Gruppo è pari a 14,12 euro, rispetto a 10,61 euro nel terzo trimestre 2021 (Take Off S.p.A. 19,39 euro rispetto a 15,27 euro nel terzo trimestre 2021, Over S.p.A. 6,89 euro rispetto a 5,47 euro nel terzo trimestre 2021).

Aldo Piccarreta, Presidente e Amministratore Delegato di TAKE OFF: *“Siamo soddisfatti della crescita dei ricavi ottenuta nei primi nove mesi del 2022 (+10%), generata, in un contesto difficile a causa delle incertezze sugli andamenti futuri dell'economia, dai driver strategici su cui si fonda il nostro modello di business: modello di scontistica customizzato, gestione razionale del magazzino, forte attenzione verso la customer experience e scalabilità dell'e-commerce proprietario. Proseguiamo verso questa direzione, con l'obiettivo di affermare su scala nazionale il nostro modello imprenditoriale, sinonimo di originalità e accessibilità.”*

Il **Gruppo TAKE OFF** (TKO:IM – ISIN IT0005467425) è attivo nel *retail trade* di abbigliamento e accessori per adulto e bambino, presente su tutto il territorio nazionale con 175 negozi, di cui 42 gestiti direttamente e 133 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, offre esperienze di acquisto «da fashion boutique» attraverso un ampio portafoglio di brand proprietari rivolti ad un pubblico sia maschile che femminile (Andrea Maggi Milano, Henry Smith London, 121, Gaia Galli Milano, Stella Berg, Yuko Hayate, Tokyo, Massimo Moresco). Con 49 punti vendita, di cui 42 gestiti direttamente e 7 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 162k clienti affiliati. Nel 2021 ha inaugurato il canale e-commerce proprietario come strumento per massimizzare la diffusione del brand.

La controllata Over S.p.A., con 126 punti vendita esclusivamente in affiliazione e un database di 306k 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.

Comunicato disponibile su www.1info.it e su www.takeoffoutlet.com

CONTATTI

EMITTENTE - Take Off
T +39 329 3397423
Davide Piccinno, IR Manager: davide.piccinno@takeoffoutlet.com



IR ADVISOR – IR Top Consulting
T +390245473884
Maria Antonietta Pireddu, m.pireddu@irtop.com, Domenico Gentile, d.gentile@irtop.com

EURONEXT GROWTH ADVISOR - EnVent Capital Markets Ltd
Tel. +44 (0) 2035198451 / +39 06 896841
Luca Perconti, lperconti@eventcapitalmarkets.uk