

## TAKE OFF : ACOME A SGR PASSE À 9,30% DU CAPITAL SOCIAL

Communication conforme à l'article 17 du règlement relatif aux émetteurs EGM : changement significatif d'actionnaire

Milan, le 7 février 2023

**TAKE OFF** (TKO:IM), société active dans le *retail trade* de vêtements et d'accessoires pour adultes et enfants, annonce, conformément aux « Règles de transparence » et à l'art.17 du Règlement des Émetteurs Euronext Growth Milan, qu'elle a reçu aujourd'hui, de la part de l'actionnaire **AcomeA SGR**, une communication de dépassement, le 3 février 2023, du seuil de signification de 5% de participation dans le capital social de TAKE OFF.

AcomeA SGR déclare détenir une participation dans la société de 1 453 191 actions, soit **9,30% du capital social**.

La composition du capital social actualisé est présentée ci-dessous :

Actionnaire	Nb actions	%
Summit S.p.A.*	8 357 962	53,49%.
Aldo Piccarreta	864 250	5,53%.
Giorgia Lamberti Zanardi	288 000	1,84%.
Flottant	6 114 588	39,13%.
	<i>dont AcomeA SGR</i>	<i>1 453 191</i>
		<i>9,30%.</i>
	<i>dont Algebris Investments (Ireland) Limited</i>	<i>813 254</i>
		<i>5,20%.</i>
<b>TOTAL</b>	<b>15 624 800</b>	<b>100,00%.</b>

\* Société liée à Aldo Piccarreta

Le Groupe TAKE OFF (TKO:IM – ISIN IT0005467425) est spécialisé dans le retail trade d'habillement et d'accessoires pour adultes et enfants. Il est présent dans toute l'Italie avec 163 magasins, dont 42 exploités directement et 121 par le biais de contrats de franchise. Il poursuit un projet de développement stratégique basé sur l'expansion des points de vente en s'appuyant sur cinq avantages concurrentiels : la connaissance des préférences d'une large catégorie de clients, une attention particulière concentrée sur la *customer experience*, une compétence opérationnelle élevée, de solides relations avec les fournisseurs et des politiques d'achat efficaces.

La société-mère Take Off S.p.A. est la première chaîne italienne de magasins outlet avec des produits de marque propre et de marque de tiers. En plus de distribuer des marques de renommée internationale, elle propose des expériences de shopping de type « fashion boutique » grâce à un large portefeuille de marques propres destinées à une clientèle masculine et féminine (Andrea Maggi Milano, Henry Smith London, 121, Gaia Galli Milano, Stella Berg, Yuko Hayate, Tokyo, Massimo Moresco). Avec 49 points de vente, dont 42 gérés directement et 7 en affiliation, il dispose d'un modèle d'affaires innovant basé sur la réduction et la gestion des stocks, grâce à la gestion « active » de la logistique et à la base de données d'environ 147 000 clients affiliés. En 2021, il a inauguré le canal de commerce électronique propriétaire comme un outil pour maximiser la diffusion de la marque.

La filiale Over S.p.A., avec 114 magasins affiliés en exclusivité et une base de données de 261 000 clients, fabrique des produits de marque propre pour les enfants jusqu'à 14 ans : la marque Overkids combine une qualité élevée avec des prix abordables, ce qui permet au groupe de servir des clients de toutes les tranches d'âge et d'augmenter leur taux de fidélité.

Communiqué disponible sur [www.1info.it](http://www.1info.it) et sur [www.takeoffoutlet.com](http://www.takeoffoutlet.com)

### CONTACTS

ÉMETTEUR - Take Off  
T +39 329 3397423  
Davide Piccinno, IR Manager: [davide.piccinno@takeoffoutlet.com](mailto:davide.piccinno@takeoffoutlet.com)

IR ADVISOR – IR Top Consulting  
T +390245473884  
Maria Antonietta Pireddu, [m.pireddu@irtop.com](mailto:m.pireddu@irtop.com), Domenico Gentile, [d.gentile@irtop.com](mailto:d.gentile@irtop.com)

EURONEXT GROWTH ADVISOR - EnVent Capital Markets Ltd



Tél. +44 (0) 2035198451 / +39 06 896841  
Luca Perconti, lperconti@eventcapitalmarkets.uk