

IL GRUPPO TAKE OFF CHIUDE IL 2021 CON RICAVI PARI A 26,7 MILIONI DI EURO, +26% RISPETTO AL 2020, IN CRESCITA IL PREZZO MEDIO DI VENDITA NEL TRIENNIO 2019-2021 EBITDA MARGIN 2021 ATTESO TRA IL 33% E IL 36%

Milano, 11 gennaio 2022

TAKE OFF (TKO:IM), società attiva nel *retail trade* di abbigliamento e accessori per adulto e bambino, comunica i KPI consolidati gestionali al 31 dicembre 2021, non sottoposti a revisione contabile.

Il Gruppo chiude l'esercizio 2021 con Ricavi caratteristici pari a circa 26,7 milioni di euro, in crescita del 26% rispetto a 21,2 milioni di euro al 31 dicembre 2020. La riparametrazione dei ricavi sulla base dell'utilizzo degli stessi giorni di apertura del 2019 (362 giorni nel 2019 vs i 316 giorni del 2021) evidenzia inoltre come, a parità di giorni di apertura, i ricavi del 2021 di Take Off S.p.A. risulterebbero in linea con quelli relativi all'anno 2019 (22,8 milioni di euro).

La capogruppo **Take Off S.p.A.**, principale catena italiana di outlet con prodotti a marchio proprio e di terzi, registra ricavi pari a 19,9 milioni di euro, +38% rispetto al 2020, mentre **Over S.p.A.**, specializzata nella realizzazione di prodotti a brand Overkids per bambini sino ai 14 anni, registra ricavi pari a 6,8 milioni di euro, in crescita del +2% rispetto al 2020 nonostante la chiusura di alcuni punti vendita. Si evidenzia che il 2021 è stato caratterizzato da un numero di giorni di apertura pari a 316 per Take Off (279 nel 2020) e 306 per Over (276 nel 2020).

Di rilievo il trend del prezzo medio di vendita, che risulta in crescita nel triennio 2019-2021 sia per la Capogruppo che per Over. Nello specifico, per Take Off si attesta a 28,65 euro, in crescita sia rispetto al 2020 (23,68 euro) che al 2019 (25,42 euro); per Over passa da 8,87 euro nel 2019 a 10,07 euro nel 2020, attestandosi a 10,50 euro nel 2021.

La crescita del prezzo medio di vendita del 13% per Take OFF e del 18% per Over rispetto all'ultimo anno pre pandemico del 2019 non solo conferma la forte resilienza del modello di Business rispetto all'attuale pandemia ma permetterà al gruppo di raggiungere un *Ebitda Margin* 2021 tra il 33% e il 36%.

Aldo Piccarreta, Presidente e Amministratore Delegato di TAKE OFF: *“Siamo soddisfatti del dato di chiusura dei ricavi nel 2021 che in considerazione del contesto in cui si è realizzato, ancora parzialmente influenzato dalla pandemia, mostra segnali di riallineamento all'esercizio 2019. Il trend in crescita del prezzo medio di vendita, con effetti positivi sulla marginalità, è il segnale della positiva risposta del mercato e del sempre maggiore apprezzamento della qualità delle nostre linee di prodotto sia per adulto che bambino.”*

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 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, 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 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.



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@enventcapitalmarkets.uk