

Bit Market Services

Informazione Regolamentata n. 1513-9-2016	Data/Ora Ricezione 01 Marzo 2016 17:40:38	MTA - Star
---	---	------------

Societa' : MOLESKINE

Identificativo : 70128

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : MOLESKINEN03 - Bologna

Tipologia : IRAG 01

Data/Ora Ricezione : 01 Marzo 2016 17:40:38

Data/Ora Inizio : 01 Marzo 2016 17:55:39

Diffusione presunta

Oggetto : Moleskine SpA : Risultati per l'esercizio
2015

Testo del comunicato

Vedi allegato.

MOLESKINE ANNUNCIA I RISULTATI PER L'ESERCIZIO 2015

CRESCITA A DOPPIA CIFRA DI RICAVI ED EBITDA IN LINEA CON LE PREVISIONI CONFERMATI GLI OBIETTIVI PER IL 2016 E TARGET AL 2018 DI CONTINUA CRESCITA A DOPPIA CIFRA

Ricavi netti¹ pari a 128,1 milioni di Euro in aumento del 29,9% a tassi di cambio correnti (+18% a tassi di cambio costanti) guidati dalla continua crescita registrata anche nell'ultimo trimestre in tutte le aree geografiche, canali distributivi e categorie di prodotti per effetto della crescente efficacia dei modelli distributivi e dei positivi andamenti della domanda

EBITDA² in aumento del 25,4% a tassi di cambio correnti (+13,1% a tassi di cambio costanti) espressione di un solido, efficiente modello di *business*

L'utile netto in aumento del 43,6% a tassi di cambio correnti (+26,8% a tassi di cambio costanti) riflette i minori oneri finanziari per effetto di una posizione finanziaria netta positiva e la riduzione del *tax rate*

Posizione finanziaria netta positiva per 14 milioni di Euro (21 milioni di Euro pre dividendo³) rispetto ai 4,6 milioni di Euro di posizione finanziaria netta negativa a fine 2014, trainata da una significativa generazione di cassa (€25,6 milioni prima del dividendo)

Proposto un dividendo per azione pari a Euro 0,047 (+44% vs dividendo 2014) pari ad un pay-out ratio⁴ del 35,4% in linea con il 2014

Richiesta l'autorizzazione per l'acquisto di azioni proprie anche a supporto dell'implementazione del nuovo piano di *stock options*⁵ proposto pari ad un massimo del 2,4% del capitale

Confermata la *guidance* per il 2016 con ricavi pari a 148-153 milioni di Euro ed EBITDA pari a 46-48 milioni di Euro ai tassi di cambio correnti

Annunciati i targets al 2018 con tassi di crescita medi sul periodo 2016-2018 dei ricavi pari al 15% e dell'EBITDA pari al 17%

Milano, 1 Marzo 2016 - Il Consiglio di Amministrazione di Moleskine S.p.A. ("Moleskine" o con le sue controllate il "Gruppo" o la "Società") ha approvato in data odierna il progetto di Bilancio per l'esercizio 2015.

(Migliaia di Euro)	FY 15	FY 14	% crescita a tassi di cambio correnti	% crescita a tassi di cambio costanti ^(*)
Ricavi netti	128.137	98.672	+29,9%	+18,0%
EBITDA	42.296	33.726	+25,4%	+13,1%
Utile Netto	28.399	19.771	+43,6%	+26,8%

(*) Fonte: Management Accounts.

¹ I ricavi sono calcolati su base adjusted e rappresentano i ricavi di conto economico al netto dei ricavi derivanti dalla cessione dei sistemi espositivi (display) e degli altri proventi diversi;

² L'EBITDA e il Risultato netto si intendono adjusted e si riferiscono a grandezze al netto dell'effetto degli oneri non ricorrenti i.e. special items

³ Pre dividendo pagato nel 2015 pari a 7 milioni di Euro

⁴ Calcolato come rapporto tra il dividendo totale e l'utile netto consolidato adjusted. 37,1% sulla base dell'utile netto consolidato reported

⁵ Piano di stock options 2016-2020 la cui approvazione sarà sottoposta alla convocanda Assemblea del 14 Aprile 2016

Arrigo Berni, Amministratore Delegato di Moleskine, ha commentato:

"I risultati odierni mostrano una performance estremamente positiva su tutti i principali indicatori economico-finanziari, confermando la forza del nostro modello di business in grado di coniugare crescita dei ricavi ad elevati livelli di redditività oltre che di generazione di cassa. Continuiamo a raggiungere gli obiettivi previsti nel nostro piano attraverso un modello di business diversificato, solido, a supporto di un percorso di crescita sostenibile. Ciò è stato possibile grazie alla decisione presa ormai due anni fa di rafforzare l'organizzazione e le nostre piattaforme operative al fine di essere sempre più vicini al consumatore. Il ritorno ad una crescita a doppia cifra degli utili registrato oggi rappresenta un'ulteriore conferma della rilevanza delle scelte fatte. Sulla base di fondamentali di business ancora più solidi oggi rispetto al passato, riconfermiamo quindi i targets per il 2016 e continuiamo a vedere un percorso di crescita a doppia cifra per ricavi ed utili fino al 2018 attraverso la continua implementazione di una chiara e comprovata strategia di crescita."

Ricavi per canale di vendita

Moleskine distribuisce i propri prodotti (i) direttamente e indirettamente, attraverso una rete di 76 distributori (c.d. canale "Wholesale") che copre librerie, department stores, specialty stores, cartolerie e musei (c.d. "retailer"); (ii) attraverso un modello misto diretto e indiretto per le edizioni personalizzate rivolte a clienti business (c.d. "B2B"), (iii) tramite il sito internet ("eCommerce") e (iv) attraverso una rete in espansione di negozi monomarca a gestione diretta ("Retail" o "DOS").

<i>(in migliaia di Euro)</i>	2015	2014	% Crescita a tasso di cambio correnti	% Crescita a tasso di cambio costanti (*)
Wholesale	79.430	68.159	+16,5%	+6,3%
B2B	28.909	18.421	+56,9%	+41,3%
E - commerce	5.830	4.142	+40,8%	+29,4%
Retail	13.968	7.950	+75,7%	+59,2%
Ricavi Netti	128.137	98.672	+29,9%	+18,0%

(*) Fonte: Management Accounts

Nel corso del 2015 è stata registrata una crescita dei ricavi in tutti i canali distributivi in linea con il piano strategico della Società.

I ricavi netti del canale **Wholesale** hanno raggiunto i 79,4 milioni di Euro, con un aumento del +16,5% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+6,3% a tassi di cambio costanti rispetto all'esercizio 2014). I tassi di crescita nelle diverse aree geografiche riflettono i diversi stadi di implementazione del processo di crescente controllo sulla distribuzione. In particolare:

- L'area EMEA (+4% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014) ha mostrato una buona crescita guidata dai mercati principali a seguito dei cambiamenti distributivi implementati nel 2014, in parte controbilanciata dagli andamenti della Russia legati alla congiuntura economica negativa.
- La crescita sostenuta dell'area americana (+35% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014) riflette una strategia di focalizzazione sui clienti principali tramite il controllo del processo di vendita e delle attività di *marketing*, ormai in essere da due anni.
- La performance dell'area APAC (+6% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014) riflette la diversa calendarizzazione delle vendite dei distributori rispetto al 2014, e subisce l'impatto legato allo start-up delle attività da parte del nuovo distributore in Giappone nella

seconda metà del 2014. A livello *consumer* si registra un *trend* positivo, confermato dalla crescita continua delle vendite dei *retailers* nei mercati chiave.

I ricavi netti nel **canale B2B** si sono attestati a 28,9 milioni di Euro, in aumento del 56,9% a tassi di cambio costanti rispetto all'esercizio 2014 (+41,3% a tassi di cambio costanti), risultato di una strategia di distribuzione più efficace e strutturata implementata da una forza vendita sempre più focalizzata.

I risultati positivi del canale diretto, il continuo sviluppo della rete dei distributori per aumentare il presidio di mercato ed un elevato numero di grandi progetti, soprattutto nell'area asiatica, hanno portato a crescite significative in tutte le geografie: l'EMEA in aumento del 22% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014, l'area americana del 53% e l'area APAC del 147%.

I ricavi netti del canale **E-commerce** hanno raggiunto i 5,8 milioni di Euro, in aumento del 40,8% a tassi di cambio correnti (+29,4% a tassi di cambio costanti rispetto all'esercizio 2014), guidati da una *performance* positiva in EMEA (+54% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014) e nell'area APAC (+71% a tassi di cambio costanti rispetto all'esercizio 2014) dove i miglioramenti operativi implementati a partire dalla seconda metà del 2014 hanno generato una crescita positiva degli indicatori sia di traffico e che di *conversion rate*. La sostanziale stabilità dell'area americana (+21% a tassi di cambio correnti rispetto all'esercizio 2014, a seguito di una flessione dell'1% alla fine del terzo trimestre) mostra un'inversione del *trend* per effetto dei primi risultati positivi legati ai cambiamenti operativi attuati a partire da metà 2015. La valorizzazione della *community online*, la continua focalizzazione sui contenuti e una strategia di differenziazione dell'offerta continueranno ad essere le leve strategiche a sostegno della continua crescita del canale.

Il canale **Retail** ha continuato a crescere in tutte le aree geografiche, raggiungendo ricavi netti pari a 14 milioni di Euro, con un aumento del + 75,7% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+59,2% a tassi di cambio costanti rispetto all'esercizio 2014) guidato da un'ulteriore espansione del network che ha raggiunto i 58 DOS (rispetto ai 41 della fine del 2014) e da una crescita *like - for - like "high single digit"* per i negozi aperti per più di 24 mesi. La *performance* del canale è in linea con i piani della Società incentrati sulla continua espansione del *network* e sull'aumento della produttività dei punti vendita sostenuta da una crescita *like-for-like high single digit*, con l'obiettivo di generare un margine di contribuzione del canale positivo nel 2016.

Nel mese di dicembre, la Società ha aperto un **Moleskine Cafè** presso l'aeroporto di Ginevra in *partnership* con *Caviar House Airport Premium ("CHAP")*, filiale di *Caviar House & Prunier*.

Questa *location* rappresenta il primo di una serie di *test* che la Società ha intenzione di portare avanti al fine di validare un piano di *roll-out* a livello globale.

I risultati iniziali sono in linea con le attese, confermando una reazione positiva da parte del consumatore come indicato nelle ricerche di mercato effettuate nel tempo che supportavano l'estendibilità del *brand* nei settori dell'ospitalità / *entertainment*. Inoltre, le prime evidenze confermano la visione che un'offerta *food and beverage* coniugata ad un *format* in grado di veicolare il DNA del *brand*, possa condurre allo sviluppo di un nuovo *format retail*.

Nei prossimi mesi quindi, la Società lavorerà insieme al *partner* per lo sviluppo di un piano di *roll-out* in altri aeroporti. Inoltre è intenzione della Società testare il *concept* in un contesto cittadino, sempre in ottica di un'espansione globale.

L'incidenza sui ricavi netti del canale Retail e dell'e-commerce è risultata pari al 15%, in aumento rispetto al 12% dell'esercizio 2014.

MOLESKINE

Ricavi per area geografica

Moleskine è business globale, presente in 114 paesi nel mondo e anche nel 2015 tutte le geografie hanno contribuito alla crescita.

(in migliaia di Euro)	2015	2014	% Crescita a tasso di cambio correnti	% Crescita a tasso di cambio costanti (*)
EMEA	55.400	49.172	+12,7%	+12,3%
AMERICAS	49.677	35.440	+40,2%	+18,1%
APAC	23.060	14.060	+64,0%	+37,8%
Ricavi netti	128.137	98.672	+29,9%	+18,0%

(*) Fonte: Management Accounts

In EMEA i ricavi netti sono aumentati del 12,7% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+12,3% a tassi costanti) trainati da risultati positivi in tutti i canali distributivi.

L'area americana ha continuato il percorso di crescita a doppia cifra, con ricavi netti in aumento del 40,2% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+18,1% a cambi costanti) con crescita su tutti i canali ad eccezione dell'e-commerce che tuttavia ha mostrato nell'ultimo trimestre andamenti coerenti con una ripresa della crescita nel 2016.

I ricavi netti dell' APAC sono cresciuti del 64% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+37,8% a tassi costanti) trainati principalmente da una *performance* particolarmente significativa del B2B, anche per effetto di un elevato numero di grandi progetti, e dal continuo sviluppo del *Retail*.

Ricavi netti per categoria di prodotto

Il continuo sviluppo di un modello di business multicanale nei diversi mercati e la conseguente sempre maggiore visibilità del *brand* ha comportato un incremento dei ricavi sia della collezione Paper che della collezione WTR in crescita rispettivamente del 18% e del 16% a tassi di cambio costanti rispetto al 2014.

(in migliaia di Euro)	2015	2014	% Crescita a tasso di cambio correnti	% Crescita a tasso di cambio costanti (*)
Paper	117.663	90.408	+30,1%	18,2%
WTR	10.474	8.264	+26,7%	16,2%
Ricavi netti	128.137	98.672	+29,9%	+18,0%

(*) Fonte: Management Accounts

Nel corso del 2015, il Gruppo ha introdotto nuove collezioni in linea col proprio posizionamento distintivo.

La collezione Paper ha visto il lancio di svariate Edizioni limitate, orientate ad un pubblico più giovane: Alice nel paese delle meraviglie, *Batman*, *Coca-Cola*, *Blue Note* e *Star Wars VII*, in occasione del lancio del nuovo film. Alcune edizioni limitate hanno riguardato l'area asiatica, ispirandosi alla cultura pop locale: *Line Friends*, *Doraemon* e *Shanghai Tang*.

La collezione **Moleskine+**, che include tutti i prodotti e servizi in grado di facilitare la migrazione dal mondo analogico al digitale, è stata ampliata grazie al continuo sviluppo della

MOLESKINE

collezione *Evernote* attraverso nuovi colori e formati, il lancio della *calendar app Timepage* per iOS e il lancio di *Livescribe 3 Smartpen Moleskine Edition*.

Con riferimento alla collezione **WTR** nel 2015 il focus è stato sull'ampliamento della collezione borse. La collezione classica è stata rilanciata con un miglioramento delle funzionalità e nell'ambito della collezione *myCloud*, sono state lanciate le *Digital Device Bags* per soddisfare il crescente bisogno da parte del nostro pubblico di trasportare i più comuni strumenti digitali.

EBITDA E UTILE NETTO

L'EBITDA adjusted del Gruppo si è attestato a € 42,3 milioni nell'esercizio 2015, in aumento del 25,4% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+13,1% a tassi di cambio costanti) con una marginalità pari al 33% dei ricavi netti. Tale crescita sostenuta è espressione della solidità del modello di *business* ulteriormente rafforzata dagli andamenti favorevoli dei tassi di cambio.

Il risultato netto *adjusted* del Gruppo si è attestato a 28,4 milioni di Euro in aumento del 43,6% a tassi di cambio correnti rispetto al 2014 (+26,8% a tassi di cambio costanti) guidato dalla continua riduzione della posizione finanziaria netta che diventa positiva nel 2015 e da un minore *tax rate* rispetto al 2014. Tale riduzione riflette la riduzione dell'aliquota IRES, a decorrere dal periodo d'imposta 2017, dal 27,5% al 24% prevista dalla Legge di Stabilità 2016 e al conseguente adeguamento delle imposte differite che ha portato ad un *tax rate* del 21,5% nel 2015 rispetto al 31,5% nel 2014.

(Thousands Euro)	2015	2014	% Crescita a tasso di cambio correnti	% Crescita a tasso di cambio costanti (*)
EBITDA Reported	40.488	29.052	+39,4%	
Special items ^(*)	1.808	4.674		
EBITDA Adjusted	42.296	33.726	+25,4%	+13,1%
Utile Netto Adjusted	28.399	19.771	+43,6%	+26,8%

(*) Nell'esercizio 2015 rappresentati principalmente da costi legati a cambi di modello distributivo, costi di severance e piani di incentivazione

(**) Management Accounts

Posizione finanziaria netta

Nel corso del 2015 il Gruppo è passato ad una posizione finanziaria netta positiva per 14 milioni di Euro rispetto ai 4,6 milioni di Euro di posizione finanziaria netta negativa a fine 2014 guidata da una sostenuta generazione di cassa, rafforzando ulteriormente il profilo finanziario della Società e garantendo un'elevata flessibilità finanziaria a sostegno dei piani di crescita e degli obiettivi di remunerazione degli azionisti.

Outlook

Il Gruppo ha registrato per l'esercizio 2015 risultati in linea rispetto alle previsioni. In considerazione di tali risultati e degli andamenti osservabili ad oggi, la Società conferma la previsione per il 2016 di raggiungere ricavi netti pari a 148-153 milioni di Euro e un EBITDA pari a 46-48 milioni di Euro ai tassi di cambio correnti.

La Società, inoltre, comunica i nuovi *targets* fino al 2018 che prevedono ricavi per 198-203 milioni di Euro (+15% CAGR 16-18) ed un EBITDA di 63-65 milioni di Euro (+17% CAGR 16-

18). La crescita dei ricavi continuerà a riguardare tutti i mercati e i canali distributivi in linea con le recenti performance e sulla base della continua implementazione di una comprovata strategia. Il costante focus sull'innovazione continuerà a guidare lo sviluppo del portafoglio di prodotti e servizi.

La dinamica di crescita dell'EBITDA seguirà l'andamento dei ricavi per effetto di un *business model* sempre più consolidato e della crescente leva operativa generata.

La Società continuerà a perseguire l'obiettivo di efficiente allocazione del capitale prevedendo di conseguire un ritorno sul capitale investito superiore al 40% nel 2018, oltre ad una importante generazione di cassa a supporto dei piani di crescita e della remunerazione degli azionisti.

Proposta di Dividendo

Alla luce degli andamenti registrati nell'esercizio 2015 e della conferma degli obiettivi 2016, il Consiglio di Amministrazione proporrà alla prossima Assemblea degli Azionisti il pagamento di un dividendo pari a € 0,047 per azione, in aumento del 44% rispetto al 2014 e corrispondente ad un *pay-out* del 35,4% e a un *dividend yield* del 3,4%.

Il dividendo verrà messo in pagamento il 20 Aprile 2016 con stacco della cedola il 18 Aprile e record date il 19 Aprile.

Autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie

Nella seduta odierna, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre alla convocanda Assemblea l'ottenimento dell'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie, previa revoca dell'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni ordinarie proprie, deliberata dall'Assemblea ordinaria della Società del 15 Aprile 2015. La proposta è finalizzata a dotare la Società di una utile opportunità strategica di investimento per ogni finalità consentita dalla normativa in materia, incluse le finalità contemplate nelle prassi di mercato ammesse dalla Consob ai sensi dell'art. 180, comma 1, lett c) del TUF con delibera n. 16839 del 19 marzo 2009 e nel Regolamento CE n. 22/2003 del 22 dicembre 2003, e quindi anche al servizio dell'attività di sostegno della liquidità e di piani di incentivazione su base azionaria.

L'autorizzazione all'acquisto delle azioni proprie verrà richiesta per un periodo di diciotto mesi, a far data dalla delibera dell'Assemblea ordinaria; l'autorizzazione alla disposizione delle azioni proprie verrà richiesta senza limiti temporali.

Si precisa che alla data odierna, la Società detiene 244.725 azioni proprie (0,12% del capitale). Tutte le informazioni riguardanti i termini e modalità dell'autorizzazione saranno rese disponibili nella Relazione Illustrativa sull'acquisto e disposizione di azioni proprie che verrà messa a disposizione degli Azionisti nei termini previsti dalla normativa vigente.

Piano di Stock Option

Il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'Assemblea un piano di incentivazione e fidelizzazione per il periodo 2016-2020 riservato agli amministratori con incarichi esecutivi e ai dipendenti di Moleskine S.p.A. e della società da essa, direttamente e indirettamente controllate.

La Società, in coerenza con le prassi diffuse anche in ambito internazionale, nonché in coerenza con le prassi seguite dalla stessa Società nei precedenti esercizi, ritiene che il Piano di *Stock*

Option 2016-2020 costituisca uno strumento capace di focalizzare l'attenzione dei beneficiari verso fattori di interesse strategico favorendo la fidelizzazione ed incentivando la permanenza in seno alla Società. Il Piano di *Stock Option* 2016-2020 rappresenta, altresì, per i soggetti che ricoprono ruoli strategici e determinanti per il successo della Società e del gruppo ad essa facente capo (il "Gruppo") un continuo incentivo a mantenere adeguati *standard* gestionali e a migliorare le *performance* del Gruppo incrementando la competitività e creando valore per gli azionisti.

Si propone che il numero complessivo massimo di azioni ordinarie Moleskine a servizio del Piano di *Stock Option* 2016-2020 sia pari a 5.160.000 azioni ordinarie.

Il Consiglio di Amministrazione propone che il piano venga eseguito attraverso l'acquisto di azioni proprie della Società, con l'obiettivo di eliminare l'effetto di diluizione legato all'esecuzione del piano e al contempo investendo in maniera efficiente l'*excess cash* generato dalla Società.

ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI

Il Progetto di Bilancio per l'esercizio 2015 approvato dal Consiglio di Amministrazione sarà sottoposto alla prossima Assemblea degli Azionisti della Società che sarà convocata con apposito avviso per il giorno 14 aprile 2016 in unica convocazione.

La documentazione richiesta dalla normativa vigente in relazione al Bilancio di esercizio 2015 unitamente al Bilancio Consolidato 2015 ed alla Relazione sul Governo Societario ed assetti proprietari approvati in data odierna dal Consiglio di Amministrazione sarà disponibile, nei termini di legge e di regolamento, sul sito internet www.moleskine.com nella sezione Investor Relations.

Conference Call con Analisti e Investitori

La conference call per la presentazione dei risultati relativi all'esercizio 2015 si terrà oggi via audio webcast:

martedì 1 marzo p.v. alle 17:45 CET

L'audio webcast sarà disponibile all'indirizzo:

<http://edge.media-server.com/m/p/s833tjkk>

Per partecipare alla conference call, gli interessati devono comporre i seguenti numeri e codice di accesso 5-10 minuti prima dell'inizio dell'evento. Verranno richiesti il proprio nome e quello dell'azienda di appartenenza.

Analisti & Investitori

+3902 3600 9867

+44(0)20 3427 1903

Media

+39026 963 3533

Codice di accesso

2211984

La Società è lieta di annunciare che il 21 Aprile ospiterà un **Investor day** a Milano. Seguiranno maggiori dettagli in merito all'evento.

Dichiarazione del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Dott. Alessandro Poletto, dichiara, ai sensi del comma 2 dell'articolo 154-bis del "Testo Unico della Finanza", che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Dichiarazioni previsionali

Il presente comunicato stampa potrebbe contenere informazioni previsionali, compresi riferimenti che non sono relativi esclusivamente a dati storici o eventi attuali e pertanto, in quanto tali, incerti. Le informazioni previsionali si basano su diverse assunzioni, aspettative, proiezioni e dati previsionali relativi ad eventi futuri e sono soggette a molteplici incertezze e ad altri fattori al di fuori del controllo della Società e/o del Gruppo. Esistono numerosi fattori che possono generare risultati ed andamenti notevolmente diversi rispetto ai contenuti, impliciti o espliciti, delle informazioni previsionali e pertanto tali informazioni non sono una indicazione attendibile circa la performance futura. Moleskine non si assume alcun obbligo di aggiornare pubblicamente o rivedere le informazioni previsionali sia a seguito di nuove informazioni, sia a seguito di eventi futuri o per altre ragioni, salvo che ciò sia richiesto dalla normativa applicabile. Le informazioni e le opinioni contenute in questo comunicato stampa sono quelle disponibili alla data del presente documento e sono soggette a modifiche senza preavviso. Inoltre, il riferimento a performance passate della Società o del Gruppo non deve essere presa come un'indicazione della performance futura.

§

Indicatori alternativi di performance

Nel presente comunicato stampa vengono presentati alcuni indicatori alternativi di performance utilizzati dal management al fine di consentire una migliore valutazione dell'andamento della gestione economica e della situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo. Tali indicatori non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS e, pertanto, non devono essere considerati una misura alternativa per la valutazione dell'andamento economico del Gruppo e della relativa posizione patrimoniale e finanziaria. Poiché la determinazione di queste misure non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, le modalità di calcolo applicate dalla Società potrebbero non essere omogenee con quelle adottate da altri e, pertanto, questi indicatori potrebbero non essere comparabili. Pertanto, gli investitori non devono fare indebito affidamento su tali dati e informazioni. Inoltre, il presente comunicato stampa contiene alcuni indicatori finanziari, gestionali e altre misure "rettificati" (o "*adjusted*") che sono stati rettificati per riflettere eventi straordinari e operazioni non ricorrenti c.d. *special items*. Tali informazioni "rettificate" sono state incluse per permettere una miglior comparazione delle informazioni finanziarie di tutti i periodi; tuttavia, va notato che tali informazioni non sono riconosciute come dati economici e finanziari nell'ambito degli IFRS e / o non costituiscono un'indicazione della performance storica della Società o del Gruppo. Pertanto, gli investitori non devono fare indebito affidamento su tali dati e informazioni.

Per maggiori informazioni potete visitare il sito :

<http://corporate.moleskine.com/it/home>

Contatti

Investor Relations and Corporate Development

Olga Bologna

+39 0200680599

olga.bologna@moleskine.com

Media Relations

Elisa Piacentino

+39 02 4678754

elisa.piacentino@icorporate.it

Moleskine nasce come marca nella metà degli anni novanta dall'esperienza di un piccolo editore milanese (Modo&Modo) che riportò in vita il leggendario taccuino degli artisti e intellettuali degli ultimi due secoli riavviando la produzione nel 1995 e registrando il marchio Moleskine nel 1997.

Sin dall'inizio Modo&Modo concepì il taccuino Moleskine in maniera innovativa – non come un semplice taccuino ma come uno strumento a supporto della creatività personale, creando così una marca dal forte contenuto aspirazionale e un nuovo segmento di mercato. Moleskine, un *brand* con una storia unica e fortemente evocativa di valori culturali, andava ad incontrare i bisogni della classe creativa emergente e così la sua conoscenza si diffuse rapidamente.

Oggi, il nome Moleskine identifica una famiglia di oggetti nomadi: taccuini, agende, quaderni, borse, strumenti per la scrittura e la lettura dedicati alla personalità mobile. Compagni indispensabili delle professioni creative e dell'immaginario del nostro tempo, in stretta connessione con il mondo digitale.

Nell'ottobre 2006, Modo&Modo è stata acquistata da SGCapital Europe, ora Syntegra Capital e dal 1° gennaio 2007, Moleskine è diventato anche il nome dell'azienda. Il management team attualmente guidato dall'Amministratore Delegato Arrigo Berni ha perseguito negli anni una strategia di crescita incentrata sull'estensione e rafforzamento dell'assetto distributivo, sull'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi e sull'incremento della visibilità e *awareness* della marca.

Moleskine è un'azienda creativa in continua crescita. Conta oltre 250 dipendenti e una vasta rete di partner e collaboratori. La sua sede principale è in Italia a Milano. Dall'aprile 2013 Moleskine è quotata alla Borsa di Milano.

MOLESKINE

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

<i>(Migliaia di Euro)</i>	2015	2014
Ricavi	128.196	98.792
Altri proventi operativi	4.328	3.280
Costo per prodotti finiti, mat prime	(28.003)	(23.575)
Costi per servizi	(41.839)	(30.601)
Costo del personale	(18.956)	(16.493)
Altri oneri operativi	(3.238)	(2.351)
Ammortamenti e svalutazioni	(5.675)	(3.796)
Risultato operativo	34.813	25.256
Totale oneri finanziari	(921)	(1.507)
Totale proventi finanziari	674	361
Risultato netto ante imposte	34.566	24.110
Imposte	(7.442)	(7.585)
Risultato Netto	27.124	16.525
Risultato netto per azione (euro)	0,128	0,078

MOLESKINE

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA CONSOLIDATA

<i>(Migliaia di Euro)</i>	2015	2014
Immobili, impianti e macchinari	6.831	6.306
Avviamento e marchio	76.801	76.859
Altre attività immateriali	3.961	4.236
Crediti non correnti	2.363	2.127
Attività per imposte anticipate	6.211	3.487
Attività finanziarie non correnti	5.004	
Totale attività non correnti	101.171	93.015
Rimanenze	20.622	15.785
Crediti commerciali	24.714	22.798
Crediti per imposte dell'esercizio	-	2.081
Altri crediti correnti	2.266	1.798
Cassa e disponibilità liquide	48.297	23.353
Totale attività correnti	95.899	65.815
		-
TOTALE ATTIVITA'	197.070	158.830
Capitale sociale	2.122	2.122
Altre riserve	80.286	70.413
Risultato dell'esercizio	27.124	16.525
TOTALE PATRIMONIO NETTO	109.532	89.060
Passività finanziarie non correnti	31.602	22.947
Imposte differite	748	17.102
Fondi relativi al personale	14.415	1.802
Fondi per rischi e oneri non correnti	1.721	-
Altri debiti non correnti	62	170
Totale passività non correnti	48.548	42.021
Debiti commerciali	18.862	17.754
Debiti per imposte dell'esercizio	5.829	-
Passività finanziarie correnti	7.735	5.025
Fondi per rischi e oneri correnti	1.387	450
Altri debiti correnti	5.177	4.520
Totale passività correnti	38.990	27.749
TOTALE PASSIVITA'	87.538	69.770
TOTALE PASSIVITA' E PATRIMONIO NETTO	197.070	158.830

MOLESKINE

RENDICONTO FINANZIARIO SINTETICO CONSOLIDATO

<i>(Migliaia di Euro)</i>	2015	2014
Flusso di cassa derivante dall'attività operativa	30.822	17.231
Flusso di cassa relativo all'attività di investimento	(5.470)	(5.530)
Flusso di cassa relativo all'attività di finanziamento	(1.341)	4.907
Flusso di cassa netto del periodo	24.011	16.808
Disponibilità liquide di inizio periodo	23.353	5.750
Differenze di cambio sulle disponibilità liquide	933	795
Disponibilità liquide di fine periodo	48.297	23.353

Fine Comunicato n.1513-9

Numero di Pagine: 14