



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 0742-5-2020	Data/Ora Ricezione 05 Marzo 2020 17:34:50	MTA
---	---	-----

Societa' : GEOX

Identificativo : 128336

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : GEOXN04 - -

Tipologia : REGEM; 3.1; 1.1

Data/Ora Ricezione : 05 Marzo 2020 17:34:50

Data/Ora Inizio : 05 Marzo 2020 17:34:51

Diffusione presunta

Oggetto : GEOX - COMUNICATO STAMPA -
RISULTATI 2019 E ULTERIORI
DELIBERE

Testo del comunicato

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA - RISULTATI 2019¹

RICAVI PARI A 805,9 MILIONI DI EURO (-2,6% A CAMBI CORRENTI, -3,3% A CAMBI COSTANTI) IMPATTATI DALLA RIDUZIONE DI PERIMETRO NEI CANALI MULTIMARCA E FRANCHISING VOLTA AL CONTENIMENTO DEL RISCHIO DI BUSINESS. IN MIGLIORAMENTO IL TREND NEL QUARTO TRIMESTRE (RICAVI +4,9% VS 4° TRIMESTRE 2018).

RISULTATO OPERATIVO DELLA GESTIONE ORDINARIA (EBIT RETTIFICATO²) A -3,0 MILIONI DI EURO (15,2 MILIONI NEL 2018).

RISULTATO NETTO RETTIFICATO² A -10,6 MILIONI DI EURO (+2 MILIONI NEL 2018) ANCHE PER IL MANCATO STANZIAMENTO DI CIRCA 4 MILIONI DI EURO DI IMPOSTE DIFFERITE ATTIVE.

CONFERMATA LA SOLIDITA' DEL GRUPPO: 1) POSIZIONE FINANZIARIA NETTA (ANTE IFRS 16) POSITIVA A + 6,6 MILIONI DI EURO 2) PATRIMONIO NETTO A 305 MILIONI DI EURO 3) CAPITALE CIRCOLANTE PARI AL 22,7% DEI RICAVI GRAZIE ALL'OTTIMIZZAZIONE DEI MAGAZZINI.

Biadene di Montebelluna, 5 Marzo 2020 – Geox S.p.A., società quotata alla Borsa di Milano (GEO.MI), tra i leader nel settore delle calzature classiche e casual, ha approvato in data odierna i risultati 2019.

Livio Libralesso, Amministratore Delegato del Gruppo Geox ha commentato: “Il 2019 è stato caratterizzato da un contesto particolarmente complesso. Oltre a tensioni socio-politiche in alcuni importanti mercati (Francia e Hong Kong in primis) e a rilevanti cambiamenti nei rapporti in Europa (Brexit), l'intero settore ha dovuto far fronte al profondo e continuo cambiamento delle abitudini di acquisto dei consumatori, sempre più digitali. In questo scenario i ricavi di Geox sono stati impattati principalmente da una certa riduzione del perimetro distributivo nel canale multimarca e franchising, determinata sia da un contesto sfidante che ha comportato l'uscita dal mercato di alcuni players più piccoli che da un approccio più selettivo di Geox verso alcune controparti ed alcuni mercati volto a ridurre il rischio di business e a tutelare l'immagine del brand. In tale contesto Geox si è focalizzata su azioni che hanno permesso di confermare la solidità del Gruppo e migliorato la posizione finanziaria netta che ha raggiunto i 6 milioni di euro di cassa positiva dopo investimenti per 33 milioni di euro e l'acquisto di azioni proprie per circa 5 milioni.

¹ Dal 1 Gennaio 2019 è entrato in vigore il principio contabile IFRS 16. Il nuovo principio fornisce una nuova definizione di *lease* ed introduce un criterio basato sul controllo (*right of use*) di un bene per distinguere i contratti di *lease* dai contratti per la fornitura di servizi, individuando quali discriminanti: l'identificazione del bene, il diritto di sostituzione dello stesso, il diritto ad ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici rivenienti dall'uso del bene e, da ultimo, il diritto di dirigere l'uso del bene sottostante il contratto. Il principio stabilisce un modello unico di riconoscimento e valutazione dei contratti di *lease* per il locatario (*lessee*) che prevede l'iscrizione del bene oggetto di *lease* anche operativo nell'attivo con contropartita un debito finanziario.

I numeri ed i relativi commenti del presente comunicato, ove non espressamente specificato, **escludono** gli impatti dell'applicazione del principio per una corretta comparazione con l'anno precedente.

Negli schemi allegati sono riportati i singoli impatti derivanti dall'applicazione del nuovo principio per il Gruppo Geox relativamente all'esercizio 2019.

² Non include costi di ristrutturazione di natura non ricorrente pari a Euro 15 milioni lordi. I dettagli relativi a tali oneri sono forniti in una sezione dedicata nel comunicato stampa. Nel 2018 erano stati contabilizzati oneri non ricorrenti per Euro 9,8 milioni dovuti alla generale revisione organizzativa delle risorse in organico e all'ottimizzazione della rete distributiva.

Il risultato dell'esercizio è stato poi penalizzato da 15 milioni di oneri non ricorrenti per la maggior parte riconducibili alla recente decisione di uscire gradualmente, a partire dal 2020, da circa 80 negozi non profittevoli. Tale manovra di razionalizzazione, pur penalizzando il bilancio 2019, ci permetterà di creare le giuste basi per il miglioramento del profilo di redditività del Gruppo, di focalizzarci sui progetti di veloce adeguamento del business model e di liberare le risorse necessarie per gli investimenti più rilevanti.

Dopo una buona partenza d'anno con vendite positive nei nostri negozi fino a inizio febbraio 2020, le recenti evoluzioni legate alla diffusione del nuovo coronavirus stanno impattando il traffico e le vendite dei negozi soprattutto in quei Paesi più interessati dalla diffusione del contagio. Geox in stretto contatto con le Autorità Competenti ha ritenuto fondamentale porre innanzitutto in essere tutte le iniziative necessarie per salvaguardare lo stato di salute dei propri dipendenti, partner, fornitori e dei consumatori. Le attuali evidenze, oltre a confermare la sostanziale resilienza del nostro canale online diretto e di alcuni importanti mercati, ci impongono di monitorare con forte attenzione l'evoluzione della situazione sia per implementare azioni mirate a contrastare i possibili impatti negativi sul business che per continuare, forti della solidità del Gruppo, le attività e gli investimenti più necessari."

ANDAMENTO ECONOMICO DEL GRUPPO

Ai fini di una corretta comparazione con l'anno precedente e di una migliore comprensione dell'andamento del business, i commenti della presente relazione (ove non espressamente specificato) escludono gli impatti derivanti dall'applicazione del principio contabile IFRS 16 e i costi di ristrutturazione.

Effetti derivanti dall'applicazione dell'IFRS 16

Dal 1 Gennaio 2019 è entrato in vigore il principio contabile IFRS 16. Il nuovo principio fornisce una nuova definizione di *lease* ed introduce un criterio basato sul controllo (*right of use*) di un bene per distinguere i contratti di *lease* dai contratti per la fornitura di servizi, individuando quali discriminanti: l'identificazione del bene, il diritto di sostituzione dello stesso, il diritto ad ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici rivenienti dall'uso del bene e, da ultimo, il diritto di dirigere l'uso del bene sottostante il contratto.

Il principio stabilisce un modello unico di riconoscimento e valutazione dei contratti di *lease* per il locatario (*lessee*) che prevede l'iscrizione del bene oggetto di *lease* anche operativo nell'attivo con contropartita un debito finanziario.

L'applicazione di tale principio ha comportato, dal punto di vista economico, un incremento del risultato operativo di euro 2,3 milioni e degli oneri finanziari di euro 5,1 milioni, mentre, dal punto di vista patrimoniale, l'iscrizione di un'attività per diritto d'uso per euro 298,7 milioni al 31 dicembre 2019 e un peggioramento della posizione finanziaria netta di euro 301,4 milioni.

Costi di ristrutturazione

Il risultato finale dell'esercizio 2019 risente in maniera significativa di alcuni interventi di natura non ordinaria e non ricorrente per complessivi euro 15 milioni relativi a:

- svalutazione di rimanenze di prodotto finito in conseguenza alla decisione di chiusura di alcuni punti vendita per euro 2,4 milioni;
- contributi "una tantum" per supportare *franchisee* e distributori nella difficile congiuntura economica e costi per l'uscita del precedente Amministratore Delegato per complessivi euro 3,2 milioni;
- svalutazione di immobilizzazioni dovuta principalmente alla decisione di chiusura anticipata di circa 80 negozi per euro 9,4 milioni.

Nel 2018 erano stati contabilizzati oneri non ricorrenti per euro 9,8 milioni dovuti principalmente alla revisione organizzativa e alla ottimizzazione della rete distributiva.

Andamento dei ricavi 2019

I ricavi consolidati del 2019 si sono attestati a 805,9 milioni, in riduzione del 2,6% rispetto all'esercizio precedente (-3,3% a cambi costanti).

Ricavi per Canale distributivo

(Migliaia di euro)	2019	%	2018	%	Var. %
Multimarca	360.448	44,7%	369.914	44,7%	(2,6%)
Franchising	84.302	10,5%	98.342	11,9%	(14,3%)
DOS*	361.108	44,8%	358.964	43,4%	0,6%
Totale Geox Shop	445.410	55,3%	457.306	55,3%	(2,6%)
Totale ricavi	805.858	100,0%	827.220	100,0%	(2,6%)

* Directly Operated Store, negozi a gestione diretta

I ricavi dei negozi multimarca, che rappresentano il 44,7% dei ricavi del Gruppo (44,7% nel 2018), si attestano a euro 360,4 milioni (-2,6% a cambi correnti, -3,4% a cambi costanti). Tale trend risente principalmente dell'effetto combinato dei seguenti fattori: (i) la riduzione del numero di piccoli clienti indipendenti che subiscono maggiormente gli effetti dell'aumento del canale digitale; (ii) il perdurare di una situazione di rilevante difficoltà finanziaria, in Italia e nei vari mercati europei, sperimentata da alcune catene che, spesso, porta alla loro concentrazione con rilevanti effetti di razionalizzazione nel numero complessivo di punti vendita; (iii) il riemergere di tensioni geopolitiche o sociali che, di fatto, hanno portato a consistenti riduzioni di ordinativi in mercati come Hong Kong, Libano, Cile, Tunisia e Medio Oriente; (iv) la concordata e fisiologica riduzione degli ordinativi da parte del distributore cinese in vista della scadenza del contratto prevista per la fine del 2020. In questo contesto i fattori positivi come l'andamento dei riassortimenti in stagione, una maggiore vendita di merce di stagioni precedenti (legata all'incremento delle rimanenze di magazzino a fine 2018), il buon andamento delle vendite in Russia, in UK, nell'Europa dell'Est e la forte crescita delle vendite ai player web hanno permesso comunque di conseguire una performance significativamente migliore di quanto espresso dalla raccolta ordini iniziale anche se non tale da compensare il gap con l'esercizio precedente.

I ricavi del canale franchising, pari al 10,5% dei ricavi del Gruppo, si attestano ad euro 84,3 milioni, riportando una diminuzione del 14,3% (-14,3% a cambi costanti). L'andamento del canale franchising risente di vendite comparabili leggermente più negative di quelle dei negozi diretti e della riduzione di perimetro sperimentata in Italia, in Francia ed in Spagna (complessivamente circa -10%). Le cause di questa razionalizzazione spontanea, indotta da difficoltà finanziarie, derivano dal trend di riduzione del traffico sperimentato dal settore in generale e, soprattutto, dalle posizioni in città minori o in centri commerciali non primari che più risentono dell'impatto delle vendite on line e delle mutate abitudini d'acquisto dei consumatori. In questo contesto, Geox ha ritenuto opportuno ridurre il rischio di business e di fare solo alcune specifiche e selettive conversioni in negozi a gestione diretta per quei punti vendita che possedessero condizioni di redditività soddisfacenti a margine complessivo.

I ricavi dei negozi a gestione diretta (DOS) che rappresentano il 44,8% dei ricavi del Gruppo mostrano un leggero incremento a euro 361,1 milioni (+0,6% a cambi correnti, -0,2% a cambi costanti), come conseguenza di vendite comparabili leggermente negative (-2,4%) che sono state più che compensate da un effetto perimetro positivo conseguente a nuove aperture e selettive conversioni dal franchising. Il trend delle vendite comparabili è stato impattato principalmente dall'andamento dei mesi di Aprile e Maggio, caratterizzati da condizioni meteorologiche particolarmente anomale nei mercati di riferimento, e da una debole performance dei saldi estivi. Le vendite dell'

ultimo trimestre, relative alla collezione-Autunno Inverno 2019, risultano invece in linea rispetto all'esercizio precedente. Continua, infine, la crescita sostenuta del canale online diretto (+29% rispetto al 2018).

Ad oggi (settimana I - settimana IX) le vendite comparabili (LFL, *like-for-like*) dopo essere state positive fino a fine gennaio 2020 (*low to mid single digit*) hanno subito gli impatti derivanti dalla diffusione del contagio del nuovo coronavirus³ prima in Cina e nell'area Asia Pacifico da fine gennaio e poi dalla seconda metà di Febbraio in Italia ed in maniera meno impattante nel resto d' Europa. Ad oggi le vendite comparabili sono in calo quasi del 5% considerando anche i negozi temporaneamente chiusi.

In linea con il 2019, si conferma in buona crescita il mercato russo, con vendite comparabili in crescita del 10%.

Continua a rimanere positiva, anche nelle ultime settimane, la performance del canale online diretto (+25% da inizio anno) con trend sostenuto in tutti i mercati core, tranne la Cina.

Ricavi per Area geografica

(Migliaia di euro)	2019		2018		Var. %
Italia	228.453	28,3%	239.824	29,0%	(4,7%)
Europa (*)	344.258	42,7%	354.707	42,9%	(2,9%)
Nord America	46.189	5,7%	50.508	6,1%	(8,6%)
Altri Paesi	186.958	23,2%	182.181	22,0%	2,6%
Totale ricavi	805.858	100,0%	827.220	100,0%	(2,6%)

(*) Europa include: Austria, Benelux, Francia, Germania, Gran Bretagna, Penisola Iberica, Scandinavia, Svizzera.

I ricavi realizzati in Italia, che rappresenta il 28,3% dei ricavi del Gruppo (29,0% nel 2018), si attestano a euro 228,5 milioni, rispetto a euro 239,8 milioni del 2018 (-4,7%). Tale trend è dovuto principalmente al canale multimarca e al canale franchising oggetto di razionalizzazione e ottimizzazione distributiva come precedentemente descritto. Le vendite comparabili dei negozi a gestione diretta sono risultate in leggero calo, ma sostanzialmente in linea con il dato di Gruppo. Per quanto riguarda la rete, nel 2019 ci sono state 14 chiusure nette.

I ricavi generati in Europa, pari al 42,7% dei ricavi del Gruppo (42,9% nel 2018), ammontano a euro 344,3 milioni, rispetto a euro 354,7 milioni del 2018, registrando un decremento del -2,9% principalmente dovuto, come in Italia, agli effetti della razionalizzazione sul canale wholesale e franchising. Il trend delle vendite comparabili dei negozi a gestione diretta è risultato sostanzialmente stabile sostenuto dalle positive performance del canale online (+35%). La rete distributiva totale si è ridotta nell'anno di 15 unità.

Il Nord America registra un fatturato pari a euro 46,2 milioni, riportando un decremento dell' 8,6% (-11,9% a cambi costanti) dovuto principalmente all'andamento negativo del canale wholesale interessato dal proseguimento di una attenta rivisitazione e selezione delle controparti con una focalizzazione su quelle più in linea con la strategia di miglioramento della percezione del brand pianificata dal Gruppo. La performance delle vendite comparabili dei negozi gestiti direttamente ha evidenziato una diminuzione superiore all' andamento medio di Gruppo. Il perimetro dei negozi è risultato stabile rispetto a fine 2018.

A giugno 2019 è stata completata con successo l'internalizzazione del canale online diretto. Il canale online evidenzia anche in Nord America una crescita molto sostenuta (+34% rispetto al 2018).

³ Si veda per maggiori dettagli il capitolo dedicato al coronavirus nei fatti di rilievo successivi alla chiusura dell'esercizio nel presente comunicato.

Gli Altri Paesi riportano un fatturato in crescita del 2,6% rispetto al 2018 (+0,6% a cambi costanti) con una positiva evoluzione (*double digit*) delle vendite dei negozi gestiti direttamente e del canale multimarca nell'Europa dell'Est. Per quanto riguarda l'area Asia Pacifico la riduzione del canale wholesale è legata principalmente alla diminuzione degli ordinativi di alcuni distributori che devono smaltire un temporaneo eccesso di magazzino e al concordato rallentamento degli acquisti da parte del distributore in Cina in vista della scadenza del contratto che avverrà verso la fine dell'esercizio 2020. Negativa la performance dei negozi a gestione diretta impattata anche dalle manifestazioni di protesta ad Hong Kong e dalla riorganizzazione del canale on-line diretto in Cina.

Ricavi per Categoria Merceologica

(Migliaia di euro)	2019	%	2018	%	Var. %
Calzature	720.804	89,4%	744.044	89,9%	(3,1%)
Abbigliamento	85.054	10,6%	83.176	10,1%	2,3%
Totale ricavi	805.858	100,0%	827.220	100,0%	(2,6%)

Le calzature hanno rappresentato l'89,4% dei ricavi consolidati, attestandosi a euro 720,8 milioni, con un decremento del 3,1% (-3,8% a cambi costanti) rispetto al 2018. L'abbigliamento è stato pari al 10,6% dei ricavi consolidati attestandosi euro 85,1 milioni, rispetto ad euro 83,2 milioni del 2018 (+2,3% a cambi correnti, +1,8% a cambi costanti). La performance dell'abbigliamento nei negozi a gestione diretta è risultata particolarmente positiva (+11%).

Rete Distributiva Monomarca – Geox shops

Al 31 dicembre 2019 il numero totale dei "Geox Shops" era pari a 974 di cui 454 DOS. Nel corso del 2019 sono stati aperti 68 nuovi Geox Shops e ne sono stati chiusi 109, in linea con la programmata ottimizzazione dei negozi nei mercati più maturi e una espansione nei paesi dove la presenza del Gruppo è ancora limitata ma in positiva evoluzione.

	31-12-2019		31-12-2018		2019		
	Geox Shops	di cui DOS	Geox Shops	di cui DOS	Aperture Nette	Aperture	Chiusure
Italia	272	148	286	143	(14)	2	(16)
Europa (*)	270	159	285	154	(15)	12	(27)
Nord America	37	37	37	37	-	1	(1)
Altri Paesi (**)	395	110	407	110	(12)	53	(65)
Totale	974	454	1.015	444	(41)	68	(109)

(*) Europa include: Austria, Benelux, Francia, Germania, Gran Bretagna, Penisola Iberica, Scandinavia, Svizzera.

(**) Include i negozi esistenti in paesi con contratto di licenza (pari a 134 negozi al 31 dicembre 2019 e 138 al 31 dicembre 2018). I ricavi del canale franchising non comprendono i negozi in tali paesi.

ANDAMENTO DELLE ALTRE VOCI DI CONTO ECONOMICO 2019

Costo del venduto e margine lordo

Il costo del venduto, escludendo la svalutazione non ricorrente del magazzino per 2,4 milioni di euro, è stato pari al 50,2% dei ricavi rispetto al 50,0% del 2018, determinando un margine lordo del 49,8% (50,0% nel 2018).

La sostanziale stabilità del margine lordo è legata alle maggiori vendite promozionali effettuate nell'anno che hanno assorbito gli effetti positivi derivanti dalle specifiche azioni intraprese sull'efficienza della Supply Chain e dal maggior peso dei ricavi dei DOS.

Costi operativi e risultato operativo (EBIT)

I costi di vendita e distribuzione riportano un'incidenza percentuale sulle vendite pari al 5,7%, sostanzialmente in linea rispetto all'esercizio precedente (5,6% nel 2018).

I costi generali e amministrativi si attestano ad euro 332,2 milioni, registrando un incremento di 6,7 milioni rispetto all'esercizio precedente. L'aumento di tale voce è dovuto principalmente al maggior numero dei negozi DOS, rispetto al corrispondente periodo dell'esercizio precedente, e all'incremento dei costi logistici.

I costi di pubblicità e promozione si attestano ad euro 26,4 milioni, pari al 3,3% dei ricavi, rispetto ad euro 26,7 milioni del 2018.

Il risultato operativo della gestione ordinaria (Ebit rettificato) si attesta a euro -3 milioni, contro i 15,2 milioni del 2018.

Il risultato operativo (EBIT), comprensivo degli oneri di ristrutturazione e degli impatti IFRS 16, si attesta ad euro -15,7 milioni.

Risultato operativo lordo (EBITDA)

Il Risultato operativo lordo (EBITDA) si attesta ad euro 30,9 milioni, pari al 3,8% dei ricavi, rispetto a euro 48,2 milioni del 2018 (pari al 5,8% dei ricavi).

Includendo gli impatti del principio IFRS 16 e gli oneri di ristrutturazione, l'EBITDA si attesta a euro 96,3 milioni.

Imposte

Le imposte sul reddito dell'esercizio 2019 risultano essere pari a euro 4,2 milioni, rispetto ad euro 5,9 milioni del 2018.

Si segnala come il valore delle imposte sia penalizzato da circa euro 4,1 milioni di mancato stanziamento di imposte differite attive, afferenti ad alcune controllate estere in perdita che allo stato attuale non presentano prospettive di veloce recupero.

Risultato netto

Il risultato netto dell'esercizio si attesta ad euro -24,8 milioni, rispetto a euro -5,3 milioni del 2018.

Escludendo l'impatto dell'IFRS 16 e i costi di ristrutturazione il risultato netto si attesta ad euro -10,6 milioni.

SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA DEL GRUPPO

La situazione patrimoniale e finanziaria del Gruppo evidenzia una posizione finanziaria netta positiva pari a euro 6,6 milioni, in miglioramento rispetto ai 2,3 milioni del 31 dicembre 2018, al netto della valutazione al fair value dei contratti derivati che incide positivamente per euro 1,2 milioni (+9,1 milioni al 31 dicembre 2018).

Il rapporto del capitale circolante netto operativo sui ricavi si è attestato al 22,7% rispetto al 25,3% del 2018.

Tale miglioramento è dovuto principalmente a:

- al riassorbimento dell'eccesso di magazzino generato lo scorso esercizio, dovuto al calo delle vendite nei negozi monomarca Geox rispetto alla crescita attesa;
- alla riduzione dei crediti verso clienti principalmente legato all'andamento delle vendite;
- ad una riduzione dei debiti commerciali, in linea con il timing degli acquisti di prodotto finito.

Nel corso dell'esercizio sono stati effettuati investimenti per circa euro 33 milioni, pagati dividendi per 6,5 milioni ed acquistato azioni proprie per 5 milioni di euro.

BILANCIO D'ESERCIZIO DELLA CAPOGRUPPO GEOX S.P.A.

Il Consiglio di Amministrazione ha altresì approvato i risultati del bilancio d'esercizio 2019 della capogruppo Geox S.p.A. e la relazione sul governo societario, sugli assetti proprietari e la dichiarazione contenente le informazioni non finanziarie.

I ricavi sono stati pari a euro 548,5 milioni contro euro 582,7 milioni del 2018. Nel 2019 si è registrata una perdita pari ad euro 33,6 milioni, dovuta per euro 25 milioni alla svalutazione delle partecipazioni di alcune controllate estere. Nel 2018 la Società aveva registrato una perdita pari ad euro 6,9 milioni.

Il patrimonio netto al 31 dicembre 2019 si è attestato a euro 308,5 milioni rispetto a euro 355,5 milioni di fine 2018 con una posizione finanziaria netta positiva pari a euro 17,9 milioni, escludendo l'impatto IFRS 16 (31,1 milioni al 31 dicembre 2018).

Il bilancio al 31 dicembre 2019 verrà sottoposto all'approvazione dell'Assemblea degli Azionisti prevista per il giorno 22 aprile 2020.

FATTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO LA CHIUSURA DELL'ESERCIZIO

- **Risoluzione consensuale del rapporto con l'Amministratore Delegato Matteo Mascazzini**

Nella seduta del 16 Gennaio 2020, il Consiglio di Amministrazione di Geox S.p.A ha approvato l'accordo per la risoluzione consensuale dei rapporti di lavoro e amministrazione con Matteo Carlo Maria Mascazzini.

Nella medesima seduta il Consiglio ha quindi nominato il Consigliere Dott. Livio Libralesso Amministratore Delegato del Gruppo Geox per il biennio 2020-2021.

- **Piano di razionalizzazione distributiva**

Nella medesima seduta del 16 Gennaio 2020 il Consiglio di Amministrazione ha esaminato ed approvato un piano di razionalizzazione distributiva del network dei negozi (DOS) del Gruppo.

Il Gruppo ritiene che la rete di negozi abbia un ruolo assolutamente strategico per l'immagine del Brand, per la rilevanza per il consumatore finale e per poter sviluppare un business profittevole guidato dalle esigenze del cliente e dalla sua esperienza. Però il consumatore ha profondamente mutato le sue abitudini d'acquisto. Il digitale, l'e-commerce ed i *marketplace* stanno comportando una sensibile riduzione di traffico nei negozi fisici, soprattutto in quelli situati in posizioni minori e non strategiche che però non stanno ancora riflettendo una coerente diminuzione del costo degli affitti.

In questo contesto si è pertanto reso necessario esaminare le performance dei negozi diretti (DOS) con criteri ancor più stringenti di rilevanza per l'immagine del brand, di redditività e di flussi di cassa anche per liberare risorse che andranno a finanziare gli investimenti. Il CDA⁴ ha pertanto individuato circa 80 punti vendita (tra negozi diretti e corners) non più rispondenti alla strategia del Gruppo in termini di rilevanza e redditività. Questi verranno chiusi nell'arco dei prossimi tre esercizi con una intensità decrescente. Infatti per circa 50 negozi verrà inviata disdetta anticipata o alla prima data possibile (cosiddetta *way-out*) mentre altri 30 arriveranno alla naturale scadenza del contratto di locazione. Questa uscita graduale è dettata dal fatto che, ad oggi, non ci sono situazioni di perdita tale da ipotizzare azioni più incisive che comportino anche il pagamento di penali.

Nello specifico queste le principali azioni individuate:

- Sostanziale uscita dal retail fisico negli Stati Uniti mantenendo solo due negozi e un'ottimizzazione della rete in Canada.
- Ottimizzazione della presenza fisica nel mercato giapponese, con chiusura di alcuni negozi situati in zone ritenute di scarsa rilevanza al fine di focalizzare la propria presenza nell'area di Tokyo.
- Adozione di un approccio più prudente nell'area di HK e Macao.
- Adozione di un approccio più selettivo in Cina, con chiusura di alcuni negozi situati in locations poco rilevanti.
- Accelerazione del processo di ottimizzazione, con chiusura di circa 50 negozi della rete dei negozi fisici nei mercati più maturi in Europa e 5 nel resto del mondo anche in considerazione sia della elevata riconoscibilità del brand che della rilevanza del canale digitale gestito direttamente da luglio 2018.

Queste iniziative permetteranno quindi anche una razionalizzazione delle strutture direzionali di supporto presenti in alcuni Paesi.

Per completezza di informazione si evidenzia che gli effetti economici attesi, a regime, sul conto economico consolidato del Gruppo alla fine del triennio 2020-2022 e, quindi nel 2022, se ci si basasse sulla performance del 2019, potrebbero essere stimati nel modo seguente: circa 80 chiusure, una riduzione di ricavi di circa 35-40 milioni ed un miglioramento del risultato operativo di circa 5 milioni. Si stima che l'effetto nel 2020 sia pari a circa il 60% delle chiusure, al 40% dei ricavi e del risultato operativo.

Tale decisione ha comportato la contabilizzazione di circa 9,4 milioni di euro di svalutazioni (*asset impairment*). Per maggiori dettagli in relazione al processo di impairment effettuato si rimanda alle note esplicative del progetto di bilancio 2019 del Gruppo.

• **Diffusione di un nuovo coronavirus**

Da Gennaio 2020 la comparsa di un nuovo coronavirus in Cina, conosciuto come COVID-19, sta avendo rilevanti ripercussioni di tipo economico e sociale. Il Gruppo è molto preoccupato per questa emergenza sanitaria e si sta attenendo in maniera scrupolosa ad ogni disposizione emanata dalle Autorità Competenti e sta adottando ogni altra precauzione ritenuta opportuna per salvaguardare la salute dei dipendenti, dei partner, dei fornitori e dei consumatori anche al fine di contenere la diffusione del virus nelle regioni interessate dal contagio. La diffusione del virus, fuori dalla Cina, ha assunto dimensioni rilevanti e sta interessando circa 70 paesi tra cui anche altri mercati rilevanti per il nostro brand come Giappone, Corea del Sud e, nelle ultime due settimane, anche Italia, Europa e Nord America.

Le misure di contenimento adottate dalle Autorità dei vari paesi prevedono, con gradazione di intensità, la chiusura di scuole, uffici governativi, siti produttivi, esercizi commerciali e l'abolizione di eventi sportivi e di intrattenimento sia pubblici che privati. Tutto ciò sta comportando una drastica riduzione della mobilità delle persone, del turismo domestico ed internazionale e della propensione all'acquisto dei consumatori. Gli impatti sono molto importanti in termini di riduzione di traffico e di vendite sia nei centri commerciali che nelle vie dello shopping internazionale.

Alla data odierna non è possibile prevedere la durata di tale situazione e quindi di valutarne gli effetti sui risultati del corrente esercizio ma, al fine di dare una informazione esaustiva, è opportuno fornire alcuni dettagli sull'andamento corrente del business.

⁴ Il C.d.A. ha individuato circa 130 punti vendita (CGU) che presentavano performance economiche negative o altri sintomi per essere sottoposti al test. Di tali punti vendita, circa 100 sono stati sottoposti a svalutazione totale o parziale e circa 80 (tra negozi diretti e corners) sono stati identificati come non più rispondenti alla strategia del Gruppo in termini di rilevanza e redditività.

Approvvigionamento di materie prime e prodotto finito

Il Gruppo Geox acquista in Cina circa il 4% dei propri prodotti finiti (principalmente abbigliamento) e si rifornisce da fornitori cinesi per una parte delle materie prime utilizzate per la produzione in altre aree dell'Estremo Oriente. Le Autorità hanno imposto la chiusura delle attività produttive per due settimane dopo il capodanno lunare e quindi fino al 24 febbraio. Dopo tale data la produzione è ripresa gradualmente e, ad oggi, la totalità dei fornitori di Geox è operativa, seppur non a pieno regime a causa delle perduranti limitazioni alla mobilità del personale. Pur con un costante monitoraggio della situazione, non si stimano pertanto, ad oggi, impatti significativi sulla produzione e sulla catena di approvvigionamento del Gruppo. In base alle informazioni disponibili ad oggi tali impatti potrebbero concretizzarsi, eventualmente, in limitati e specifici ritardi relativamente alle prime consegne di maggio, inizio giugno per la collezione Autunno-Inverno 2020. La situazione è comunque in costante evoluzione e, al momento, non sono possibili stime e assunzioni più precise.

Andamento delle vendite retail in Cina, Hong Kong e Macao

Il Gruppo Geox nel 2019 ha realizzato in questa area circa 26 milioni di euro di ricavi retail (3,2% del fatturato complessivo, 2,1% la sola Cina) tramite una rete di 65 negozi diretti (48 DOS nella sola Cina). Le prime settimane di gennaio erano positive, successivamente, nel mese di febbraio circa 20 negozi (18 in Cina e 2 a Macao) sono rimasti chiusi mediamente per 2 settimane, su istruzione dei centri commerciali. Dall'inizio di questa settimana solo un punto vendita outlet è ancora chiuso ma il mese di febbraio è stato fortemente impattato dalle suddette chiusure e dal generalizzato crollo del traffico (-87%) indotto dalle misure restrittive e conseguentemente del *like for like* (-85%). Il *like for like* cumulato alla settimana 09 risulta pertanto negativo vicino al -50%.

Andamento delle vendite retail in Italia ed Europa

Dal 21 febbraio è emersa una emergenza coronavirus anche nel Nord Italia principalmente in Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. Dal 24 febbraio le Autorità hanno imposto misure precauzionali che hanno portato, tra l'altro, alla chiusura nell'ultimo fine settimana di 35 negozi diretti in Lombardia su 47 totali. Successivamente sono emersi casi rilevanti di infezione anche in Francia, Germania, UK e Spagna alzando, in generale, il livello di attenzione in Europa. Le Autorità in questi paesi hanno emesso provvedimenti atti a contenere la diffusione che, nei fatti, suggerivano la riduzione della mobilità, il consiglio di non frequentare luoghi pubblici affollati e un sostanziale disincentivo ai viaggi sia interni che internazionali. Queste ulteriori limitazioni ai flussi interni unite alla mancanza di quelli turistici provenienti dall'Oriente hanno comportato un calo rilevante nel traffico nei negozi nelle città e nei centri commerciali.

Le vendite comparabili in Italia, la settimana scorsa, sono state negative con un picco in Lombardia conseguente alle chiusure. Anche le altre regioni hanno comunque risentito sia del calo del traffico che del contesto di generale preoccupazione con una conseguente riduzione della propensione all'acquisto.

Complessivamente l'Italia ha registrato, nella settimana 09, vendite comparabili negative a -44% portando in territorio leggermente negativo anche *like for like* cumulato da inizio anno.

In Europa le dinamiche sono state simili, anche se con un grado inferiore di preoccupazione. Il Gruppo non ha avuto chiusure ma il traffico nei negozi, la settimana scorsa, ha evidenziato una diminuzione del 20% con una pari diminuzione delle vendite comparabili. La performance di *like for like* cumulata da inizio anno risulta essere in linea con l'esercizio precedente.

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Considerata la gravità dell'attuale situazione legata agli effetti della diffusione del contagio del nuovo coronavirus e l'incertezza relativa sia alla durata che alla diffusione geografica di tale epidemia, risulta estremamente complesso ad oggi fare previsioni sull'esercizio 2020.

Le tendenze per canale si sarebbero potute così riassumere:

- **Wholesale:** Le evidenze sulla raccolta ordini iniziale della collezione Primavera/Estate 2020 (completata) e Autunno/Inverno 2020 (in corso), oltre a confermare l'ottimo andamento e la sempre maggiore rilevanza del canale online, tendevano ad evidenziare una sostanziale stabilità degli ordinativi iniziali. La performance del 2020 sarebbe stata pertanto determinata dall'andamento degli ordinativi *in season* che stanno assumendo sempre maggiore rilevanza nella definizione del contributo complessivo del canale.

- **Franchising:** Si prevedeva che il canale presentasse ancora una qualche tendenza alla razionalizzazione di perimetro con una intensità inferiore rispetto all'anno precedente (-5% includendo un numero limitato di conversioni a DOS). A tale risultato si sarebbe dovuto aggiungere la performance delle vendite comparabili.
- **DOS:** l'effetto combinato del piano di razionalizzazione annunciato (55 chiusure circa nell'anno) e di alcune selettive aperture in Russia - dove le performance sono positive ed a doppia cifra in tutti i canali - ed in Europa, a completamento della rete degli outlet, doveva portare ad un effetto perimetro negativo (-5%) a fine esercizio mentre le vendite complessive erano attese in crescita anche grazie ad un *like for like* positivo. Proseguirà inoltre il piano di restyling dei negozi, volto al miglioramento delle performance, con l'introduzione di nuove vetrine, di nuove strategie di assortimento e di nuove politiche di visual interno.
- **Canale online diretto:** Il canale online, meno impattato da fenomeni esogeni, è atteso proseguire nella sua crescita sostenuta e potrà beneficiare anche dell'attivazione di alcuni strumenti avanzati di CRM resi possibili dagli investimenti fatti sia in infrastrutture che in competenze interne.

L'attuale grande incertezza sulle condizioni di mercato ha però ridotto drasticamente la visibilità futura e obbliga a considerare quanto esposto solo come una indicazione di massima sui trend attesi prima dell'emersione del coronavirus.

Il management di Geox ritiene pertanto, di fondamentale importanza, reagire a queste mutate condizioni di mercato implementando, in modo estremamente deciso, misure appropriate per mitigare gli effetti negativi sui risultati d'esercizio derivanti da tale scenario. In particolare il management sta:

- ottenendo e rinegoziando consistenti riduzione dei canoni di affitto per i negozi nelle aree impattate dalle chiusure o dal calo del traffico;
- lavorando per rendere, ove possibile, il costo del personale flessibile in relazione agli orari d'apertura ed al fatturato dei negozi;
- spostando in avanti, a momenti più favorevoli, gli investimenti pubblicitari volti a portare traffico in negozio;
- ulteriormente analizzando la redditività della rete di negozi;
- attuando ogni altra forma di stretto controllo sui costi in generale preparandosi a calibrare l'intensità della razionalizzazione basandosi sullo stretto monitoraggio dell'evolversi della situazione

Si ritiene parimenti opportuno confermare la validità strategica delle linee presentate nel Business Plan di novembre 2018 e quindi si sta dando corso ai i progetti ritenuti essenziali per l'evoluzione del business model di Geox verso la perfetta integrazione tra negozi fisici e digitali con anche una perfetta integrazione dei magazzini tra canali. Per questo il Gruppo ha già realizzato, per tempo, e dovrà ancora completare importanti investimenti in infrastrutture digitali, in logiche di omnicanalità, di merchandising e di buying, in business intelligence, in consumer insight, in *retail excellence* con l'obiettivo di essere sempre più focalizzati sulla centralità del cliente e orientati al consumatore. Il Gruppo, pur dovendo mitigare nel breve periodo gli impatti del contesto attuale, considera in modo positivo le prospettive nel medio periodo sia per il settore che per Geox. Questo anche in considerazione del buon andamento del business e dell'accoglienza del prodotto da parte dei consumatori che stanno riscontrando in quei canali (Web) ed in quelle aree geografiche (come ad esempio Russia ed Est Europa) che al momento non sono intaccati da queste difficoltà temporanee e presentanti crescite a doppia cifra.

ALTRE DELIBERE DEL CDA

AUTORIZZAZIONE ALL'ACQUISTO E ALLA DISPOSIZIONE DI AZIONI PROPRIE AI SENSI DEGLI ARTT. 2357 E 2357 – TER C.C.

Il Consiglio di Amministrazione, ha deliberato di sottoporre all'approvazione dell'Assemblea degli Azionisti un piano di acquisto e disposizione di azioni proprie con l'obiettivo di contenere movimenti anomali delle quotazioni, di regolarizzare l'andamento delle negoziazioni a fronte di fenomeni distorsivi legati ad un eccesso di volatilità o ad una scarsa liquidità degli scambi, di disporre di azioni dell'emittente a servizio sia di programmi di assegnazione di opzioni su azioni a fronte dell'esercizio delle opzioni stesse nell'ambito di Piani di Stock Option deliberati dall'assemblea degli azionisti a favore di dipendenti, sia a servizio di piani di assegnazione gratuita di azioni (Piani di Stock Grant) vigenti ed eventuali futuri nonché di eventuali operazioni di finanza straordinaria in linea con la strategia di sviluppo aziendale.

Il piano prevede l'acquisto di un numero di azioni ordinarie non superiore al 10% del capitale sociale, con validità per un periodo di 18 mesi decorrenti dalla data della relativa delibera assembleare (quindi con scadenza al 22 ottobre 2021), previa revoca del precedente piano autorizzato dall'Assemblea del 16 aprile 2019 per quanto non utilizzato.

L'acquisto potrà essere effettuato ad un prezzo unitario che non si discosti, in aumento o diminuzione, in misura superiore al 10% rispetto al prezzo di chiusura di borsa rilevato nel giorno lavorativo precedente la data di acquisto. I volumi massimi di acquisto giornalieri non potranno essere superiori al 25% della media dei volumi delle 20 sedute di Borsa precedenti la data di operazione dell'acquisto. L'acquisto di azioni proprie potrà essere effettuato sui mercati regolamentati, nel rispetto delle modalità previste dalla normativa in materia (in particolare ai sensi dell'art. 144-bis, comma 1, lett. b), del Regolamento Emittenti e delle disposizioni comunque applicabili, in modo tale da consentire il rispetto della parità di trattamento degli azionisti come previsto dall'art. 132 del TUF e nel rispetto della normativa applicabile e delle prassi di mercato ammesse dalla Consob ai sensi dell'articolo 13 del Regolamento (UE) n. 596/2014.), secondo modalità operative stabilite nei regolamenti di organizzazione e gestione dei mercati stessi, in modo da assicurare la parità di trattamento tra gli azionisti.

Si rammenta che alla data odierna la Società detiene 3.996.250 azioni proprie.

APPROVAZIONE DICHIARAZIONE FINANZIARIA NON CONSOLIDATA

Il Consiglio di Amministrazione di Geox S.p.A., riunitosi in data odierna, ha attentamente esaminato e successivamente approvato la Dichiarazione Consolidata Non Finanziaria al 31 dicembre 2019, predisposta come relazione distinta dal Bilancio ai sensi del decreto legislativo 30 dicembre 2016 n. 254, in attuazione della direttiva UE 2014/95.

La suddetta Dichiarazione è stata redatta in conformità ai *Global Reporting Initiative Sustainability Reporting Standards (GRI Standards)* e descrive le attività più rilevanti svolte durante il 2019 in ambito sociale, ambientale ed economico nonché i risultati raggiunti. Inoltre, in ragione del forte impegno assunto dal Gruppo Geox rispetto a dette tematiche, la Dichiarazione illustra anche gli obiettivi di medio-lungo periodo espressione della volontà del Gruppo Geox di crescere e svilupparsi tenendo in considerazione gli interessi dei diversi stakeholder.

NOMINA NUOVO DIRIGENTE PREPOSTO

Il Consiglio di Amministrazione, inoltre, ha nominato, con il parere favorevole del Collegio Sindacale, nella seduta odierna il Dottor Massimo Nai, Direttore Amministrativo del Gruppo, Dirigente Preposto alla Redazione dei Documenti Contabili Societari con effetto da oggi e fino alla data di approvazione del bilancio al 31 dicembre 2021.

Massimo Nai nato nel 1974 è entrato in Geox nel 2004, dopo aver svolto attività di revisione in una delle società leader di settore. Ha ricoperto posizioni di crescente responsabilità all'interno del Gruppo ed è laureato in Economia Aziendale all'Università degli Studi di Venezia. L'integrale curriculum vitae è disponibile sul sito internet della società www.geox.biz, sezione Governance.

Il Dott. Massimo Nai sostituisce nell'incarico il Dott. Livio Libralesso divenuto Amministratore Delegato del Gruppo Geox il 16 gennaio u.s.

Si rende noto che alla data odierna il Dott. Nai non possiede azioni della Società.

DICHIARAZIONE DEL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari Dott. Massimo Nai dichiara ai sensi del comma 2 articolo 154 bis del Testo Unico della Finanza che, sulla base della propria conoscenza, l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

INVESTOR RELATIONS

Simone Maggi: tel. +39 0423 282476; ir@geox.com

UFFICIO STAMPA

Juan Carlos Venti: tel: +39 0423 281914; cell. +39 335 470641; juancarlos.venti@geox.com

IL GRUPPO GEOX

Il Gruppo Geox opera nel settore delle calzature classiche e casual per uomo, donna e bambino di fascia di prezzo medio alta e nel settore dell'abbigliamento. Geox deve il proprio successo alla costante focalizzazione sul prodotto, caratterizzato dall'applicazione di soluzioni innovative e tecnologiche in grado di garantire traspirabilità e impermeabilità, e fonda le proprie strategie di crescita futura sulla continua innovazione tecnologica.

Geox è una delle società leader a livello mondiale nell'"International Branded Casual Footwear Market ". L'innovazione di Geox è protetta da ben 40 diversi brevetti e 25 più recenti domande di brevetto.

DISCLAIMER

Il documento contiene dichiarazioni previsionali ("*forward-looking statements*"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari del Gruppo Geox. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischio e incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno discostarsi in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati in relazione a una molteplicità di fattori.

ALLEGATI

- Conto economico consolidato
- Stato patrimoniale consolidato riclassificato
- Rendiconto finanziario consolidato riclassificato
- Investimenti

Nota: i dati relativi al 2019 e 2018 sono stati redatti secondo i principi contabili IAS/IFRS e sono stati sottoposti a revisione contabile completa. Lo Stato patrimoniale e il Rendiconto finanziario sono stati riclassificati secondo uno schema che viene normalmente utilizzato dal management e dagli investitori per valutare i risultati del Gruppo. Tali prospetti di bilancio riclassificati non rispondono agli standard di presentazione richiesti dai Principi Contabili Internazionali (IFRS) e non debbono quindi essere visti come sostitutivi di questi ultimi. Tuttavia, poiché ne riportano gli stessi contenuti, essi sono facilmente riconciliabili con quelli previsti dai Principi Contabili Internazionali.

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO

(Migliaia di euro)	2019	Impatto IFRS 16	Costi di ristrutturazione	2019 - escluso impatto IFRS16 e costi di ristrutturazione	%	2018	%
Ricavi netti	805.858	-	-	805.858	100,0%	827.220	100,0%
Costo del venduto	(407.030)	-	2.406	(404.624)	(50,2%)	(413.456)	(50,0%)
Margine lordo	398.828	-	2.406	401.234	49,8%	413.764	50,0%
Costi di vendita e distribuzione	(44.181)	(1.399)	-	(45.580)	(5,7%)	(46.416)	(5,6%)
Costi generali ed amministrativi	(331.581)	(641)	-	(332.222)	(41,2%)	(325.489)	(39,3%)
Pubblicità e promozioni	(26.177)	(226)	-	(26.403)	(3,3%)	(26.652)	(3,2%)
Risultato operativo della gestione ordinaria	(3.111)	(2.266)	2.406	(2.971)	(0,4%)	15.207	1,8%
Costi di ristrutturazione	(3.245)	-	3.245	-	-	(9.847)	(1,2%)
Svalutazioni nette di immobilizzazioni	(9.367)	-	9.367	-	-	-	-
Risultato operativo	(15.723)	(2.266)	15.018	(2.971)	(0,4%)	5.360	0,6%
Oneri e proventi finanziari	(8.607)	5.091	-	(3.516)	(0,4%)	(4.792)	(0,6%)
Risultato ante imposte	(24.330)	2.825	15.018	(6.487)	(0,8%)	568	0,1%
Imposte	(429)	(590)	(3.133)	(4.152)	(0,5%)	(5.859)	(0,7%)
Tax rate	n.a.	(20,9%)	(20,9%)	n.a.	-	n.a.	-
Risultato netto	(24.759)	2.235	11.885	(10.639)	(1,3%)	(5.291)	(0,6%)
EBITDA adjusted	96.252	(71.030)	5.651	30.873	3,8%	48.191	5,8%

L'EBITDA è pari al Risultato operativo più ammortamenti e svalutazioni ed è direttamente desumibile dai prospetti di bilancio integrati dalle relative Note illustrative.

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

(Migliaia di euro)	31-12-19	Impatto IFRS 16	31-12-19 escluso impatto IFRS 16	31-12-18
Immobilizzazioni immateriali	44.131	-	44.131	50.161
Immobilizzazioni materiali	61.231	-	61.231	65.826
Attività per diritto d'uso	298.685	(298.685)	-	-
Altre attività non correnti - nette	40.774	(590)	40.184	39.085
Attività non correnti	444.821	(299.275)	145.546	155.072
Capitale circolante netto operativo	182.721	-	182.721	209.115
Altre attività (passività) correnti, nette	(21.899)	126	(21.773)	(17.665)
Capitale investito	605.643	(299.149)	306.494	346.522
Patrimonio netto	302.698	2.235	304.933	340.760
Fondi TFR, fondi rischi e oneri	8.114	-	8.114	8.054
Posizione finanziaria netta	294.831	(301.384)	(6.553)	(2.292)
Capitale investito	605.643	(299.149)	306.494	346.522

CAPITALE CIRCOLANTE NETTO OPERATIVO E ALTRE ATTIVITÀ (PASSIVITÀ) CORRENTI

(Migliaia di euro)	31-12-2019	31-12-2018
Rimanenze	284.589	312.052
Crediti verso clienti	122.178	133.090
Debiti commerciali	(224.046)	(236.027)
Capitale circolante netto operativo	182.721	209.115
% sul totale ricavi degli ultimi dodici mesi	22,7%	25,3%
Debiti tributari	(10.502)	(8.723)
Altre attività correnti non finanziarie	23.458	30.637
Altre passività correnti non finanziarie	(34.855)	(39.579)
Altre attività (passività) correnti, nette	(21.899)	(17.665)

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO RICLASSIFICATO

(Migliaia di euro)	2019	Impatto IFRS 16	2019 escluso impatto IFRS 16	2018
Risultato netto	(24.759)	2.235	(22.524)	(5.291)
Ammortamenti e svalutazioni	111.975	(68.764)	43.211	32.984
Altre rettifiche non monetarie	2.001	590	2.591	1.449
Totale rettifiche non monetarie	113.976	(68.174)	45.802	34.433
	89.217	(65.939)	23.278	29.142
Variazione capitale circolante netto operativo	31.115	-	31.115	7.061
Variazione altre attività/passività correnti	284	1.066	1.350	(5.018)
Cash flow attività operativa	120.616	(64.873)	55.743	31.185
Investimenti	(33.383)	-	(33.383)	(37.358)
Disinvestimenti	1.204	-	1.204	458
Investimenti netti	(32.179)	-	(32.179)	(36.900)
Free cash flow	88.437	(64.873)	23.564	(5.715)
Incremento diritti d'uso IFRS 16	(39.751)	39.751	-	-
Acquisto azioni proprie	(5.051)	-	(5.051)	-
Dividendi	(6.480)	-	(6.480)	(15.552)
Variazione posizione finanziaria netta	37.155	(25.122)	12.033	(21.267)
Posizione finanziaria netta iniziale - ante fair value contratti derivati	(6.810)	-	(6.810)	15.148
Effetto prima contabilizzazione IFRS 16 al 1/01/2019	(325.932)	325.932	-	-
Posizione finanziaria netta iniziale - ante fair value contratti derivati	(332.742)	325.932	(6.810)	15.148
Variazione posizione finanziaria netta	37.155	(25.122)	12.033	(21.267)
Effetto delle differenze di conversione	(433)	574	141	(691)
Posizione finanziaria netta finale- ante fair value contratti derivati	(296.020)	301.384	5.364	(6.810)
Valutazione al fair value contratti derivati	1.189	-	1.189	9.102
Posizione finanziaria netta finale	(294.831)	301.384	6.553	2.292

INVESTIMENTI

(Migliaia di euro)	2019	2018
Marchi e brevetti	615	656
Aperture e rinnovi Geox Shops	17.513	21.162
Stabilimento produttivo	377	494
Attrezzature e Impianti industriali	2.933	2.788
Logistica	2.262	2.321
Information technology	8.156	6.769
Altri investimenti	1.527	3.168
Totale investimenti monetari	33.383	37.358
Diritto d'uso	39.751	-
Totale investimenti	73.134	37.358

Fine Comunicato n.0742-5

Numero di Pagine: 17