



## Safilo: Sap "affossa" i conti del primo trimestre

Il cambiamento del sistema gestionale del gruppo di montature padovano, peraltro già annunciato dal suo management, ha inciso sul calo di oltre il 20% del fatturato e condizionato anche la redditività

### Principali dati di performance economico-finanziaria

(milioni di Euro)	1° Trim. 2017	1° Trim. 2016	Var. %
Vendite nette	237,3	301,6	-21,3% (*)
			-14,9% (**)
Utile industriale lordo	116,8	184,2	-36,6%
%	49,2%	61,1%	
EBITDA	(9,5)	19,8	n.s.
%	(4,0%)	6,6%	
EBITDA adjusted <sup>1</sup>	(6,2)	25,2	n.s.
%	(2,6%)	8,4%	
Indebitamento finanziario netto	111,3	109,7	+1,5%

(\*) Performance a cambi costanti

(\*\*) Performance a cambi costanti delle vendite del portafoglio dei marchi in continuità, escluso il business Gucci

«Le vendite nette e i risultati economico-finanziari del primo trimestre 2017 (nella foto, a sinistra, la tabella) sono stati fortemente influenzati dall'avvio del nuovo sistema informativo SAP per la gestione del centro distributivo di Padova, principalmente a causa dell'unicità della sua automazione e della complessità dei volumi gestiti a livello mondo – si legge nel comunicato sui principali indicatori di performance economico-finanziaria relativi a gennaio-marzo 2017, approvati dal Cda di Safilo nei giorni scorsi – Questo ha influenzato in particolare le spedizioni del portafoglio dei marchi in continuità e quindi le relative vendite del trimestre. Il gruppo sta ripristinando, entro la fine di giugno, la normale operatività e i normali livelli di servizio presso il centro distributivo di Padova,

dopo aver risolto le problematiche del nuovo sistema informativo SAP».

Le vendite nette del portafoglio dei marchi in continuità hanno perso il 14,9% a cambi costanti, «all'interno del calo previsto tra il 15% e il 20% comunicato il 15 marzo 2017 (in merito ai risultati 2016 del gruppo, ndr), in seguito al sopra citato impatto sulle spedizioni dovuto all'avvio del nuovo sistema informativo presso il centro distributivo di Padova. Senza questo impatto, le vendite del portafoglio dei marchi in continuità sarebbero aumentate *low single-digit* rispetto allo stesso periodo del 2016 – prosegue la nota

- I risultati del primo trimestre del 2017 sono stati influenzati anche dall'uscita della licenza Gucci e dalla sua sostituzione con l'accordo strategico di partnership con Kering per lo sviluppo prodotto e la produzione degli occhiali Gucci». Per quanto riguarda la marginalità, «nel periodo l'Ebitda è stato influenzato da costi di ristrutturazione non ricorrenti pari a 3,3 milioni di euro, principalmente legati a iniziative di risparmio costi – precisa il comunicato di Safilo - Escludendo queste poste, l'Ebitda *adjusted* del primo trimestre 2017 è risultato pari a una perdita di 6,2 milioni di euro (-2,6% delle vendite nette) rispetto all'Ebitda *adjusted* pari a un utile di 25,2 milioni di euro (8,4% delle vendite nette) nel primo trimestre 2016».

### Vendite nette per area geografica

(milioni di Euro)	1° Trim. 2017	%	1° Trim. 2016	%	Var. %	Var. % (*)	Var. % (**)
Europa	101,2	42,6	130,1	43,1	-22,2%	-21,6%	-23,9%
North America	114,5	48,2	127,2	42,2	-10,0%	-13,2%	-0,7%
di cui Wholesale	101,0	42,6	110,4	36,6	-8,5%	-11,8%	+2,6%
Asia e Pacifico	11,1	4,7	26,7	8,9	-58,6%	-59,5%	-32,7%
Resto del mondo	10,6	4,5	17,6	5,9	-40,0%	-44,3%	-34,7%
Totale	237,3	100,0	301,6	100,0	-21,3%	-22,8%	-14,9%

(\*) Performance a cambi costanti

(\*\*) Performance a cambi costanti delle vendite del portafoglio dei marchi in continuità, escluso il business Gucci

## Malta, i centri ottici sono un pezzo di storia

P.Muscat Opticians e Tuaco Opticians figurano tra i negozi di occhiali più antichi e consolidati dell'isola mediterranea, entrambi nel centro della capitale, La Valletta



P.Muscat Opticians (nella foto, a sinistra) è in Republic Street, la grande via dello shopping, non lontano dalla seicentesca Cattedrale di S. Giovanni, nel cui oratorio ci sono due dipinti del Caravaggio. Come dice l'insegna, il negozio è nato nel 1849, ma di quei tempi non conserva niente. All'interno boiserie e vetrinette con, oltre ai modelli delle principali griffe, anche una scelta di catenine per occhiali e astucci di vario genere.

Tuaco Opticians (nella foto, a destra) non è così datato, ma ha superato i cinquant'anni. Si trova in Melita Street, a poche centinaia di metri dal City Gate, la nuova porta della città progettata da Renzo Piano. Impossibile non notarlo con la sua struttura completamente nera che spicca sul tipico muro in calcare giallo, chiamato anche calcare di Malta.

In vetrina occhiali da sole e da vista dei brand più importanti e di moda. All'interno modelli di ogni prezzo e anche una grande proposta di lenti a contatto, giornaliere, mensili e colorate. (Luisa Espanet)

CONVEGNO NAZIONALE

IL FUTURO DEL COMMERCIO DELL'OTTICA SARÀ IN FRANCHISING?

22 MAGGIO 2017 Campi Bisenzio - Firenze Centro Congressi Spazio Reale





## Galileo Academy 2017: la formazione incontra i professionisti del futuro

Prosegue l'impegno dell'azienda oftalmica milanese nella collaborazione all'interno delle scuole italiane di ottica e optometria, con l'obiettivo di avere sempre un filo diretto con gli studenti: focus degli appuntamenti, le principali innovazioni tecnologiche a disposizione del settore



A seguire questa basilare cooperazione è da sempre [Andrea Ravizza](#) (nella foto), product manager di Galileo, che «crede fortemente nell'importanza di formazione e aggiornamento sulle più innovative tecnologie, ogni anno proposte dalla ricerca che il gruppo Bbgr mette a disposizione di Oftalmica Galileo», si legge in una nota dell'azienda milanese. Dopo gli interventi formativi proposti da Galileo nei mesi di marzo e aprile alle scuole Enrico Fermi di Pieve di Cadore, Istituto Zaccagnini di Bologna, Sioo di Firenze, Irsoo di Vinci e anche all'Università del Salento a Lecce, il mese di maggio ha visto protagonisti gli studenti dell'Istituto Fortuny di Brescia e dell'Istituto Grandis di Cuneo, che hanno concluso il ciclo di incontri del primo semestre, contando una partecipazione complessiva agli incontri di oltre 300 studenti. A settembre il tour nelle scuole ripartirà con nuovi appuntamenti.

Le tematiche, sviluppate e affrontate durante gli incontri in funzione della preparazione tecnica degli studenti e della classe frequentata, hanno spaziato dalla Blu Stop Technology alle innovazioni delle lenti Transitions, dalle nuove tecnologie costruttive delle lenti digitali all'importanza delle progressive a parametri individuali. «L'attenzione e la partecipazione riscontrata durante gli incontri e la forte collaborazione avuta da presidi e docenti dimostrano sempre più l'importanza di avvicinare le due realtà, scuola e azienda, per poter aggiornare e documentare, con metodo formativo, gli studenti, futuri ottici e optometristi», commenta Ravizza nel comunicato. A tutti gli allievi che prendono parte a questi seminari vengono poi distribuite le presentazioni e una sintesi dei temi trattati, per far sì che possano approfondire gli argomenti e farli propri per il completamento degli studi. «La formazione è una delle priorità che Oftalmica Galileo ha fortemente voluto anche per il 2017 e questa componente è parte integrante di una completa proposta formativa che include seminari residenziali in numerose località italiane e formazione a distanza attraverso webinar, dove si ha ormai una costanza di partecipazione online media di circa 30 persone collegate dal loro negozio», conclude la nota.

## Dai Optical, al G7 di Bari tra le aziende più innovative

La società oftalmica è ospite della riunione ministeriale finanze in programma nel capoluogo pugliese da ieri sino a domani, sabato 13 maggio

Il G7 vede la partecipazione dei ministri delle Finanze e dei governatori delle Banche centrali dei sette paesi, il commissario europeo per gli Affari Economici e Monetari, il presidente dell'Eurogruppo e il presidente della Banca Centrale Europea, nonché dei vertici delle principali organizzazioni internazionali, per un totale di oltre quattrocento delegati. Dai Optical è stata selezionata fra le realtà industriali sul territorio nazionale per esporre uno tra i propri prodotti più innovativi progettati e realizzati. «Siamo stati invitati a partecipare da Confcommercio al meeting: l'obiettivo non è dunque introdurre la nostra realtà in generale, ma un nostro prodotto innovativo. Abbiamo perciò scelto la lente progressiva ultra personalizzata Daitach Iself, progettata dall'ottico attraverso l'ausilio dell'app Iself Nav, che viene presentata all'interno di un'area dedicata del G7 – spiega a b2eyes TODAY [Roberto De Gennaro](#) – Siamo al fianco delle più importanti aziende italiane: l'evento rappresenta la prima occasione di questo tipo per mostrare al pubblico la nostra lente in un contesto di prestigio». Al termine del G7, l'esposizione dei prodotti presso il Castello Svevo di Bari (nella foto), dove si svolgono gli incontri del vertice, resterà aperta al pubblico sino al 31 maggio.



Direttore responsabile: [Angelo Magri](#) Coordinamento redazionale: [Francesca Tirozzi](#) Redazione: [Nicoletta Tobia](#)

Supplemento al 12 maggio 2017 di b2eyes.com reg. presso Tribunale Milano, n. 292, 17-06-2009 © La riproduzione dei contenuti è riservata



CORSO BIENNALE DI OPTOMETRIA

OPEN DAY

22 Maggio - 19 Giugno dalle ore 13.00 alle ore 17.00