

Novembre 2022

Dream Project S.p.A.

Memorandum of Understanding

Sella
Corporate &
Investment Banking

3

Disclaimer

Il presente documento (di seguito anche il "Documento") è stato redatto da Sella Corporate & Investment Banking (di seguito anche "Sella CIB"), divisione di Banca Sella Holding S.p.A., con la finalità di fornire un quadro dell'andamento e delle prospettive di business, economiche e finanziarie di Dream Project S.p.a. (di seguito anche la «Società», o «Dream Project») per gli esercizi 2022 – 2029. In particolare, il Documento riporta le informazioni relative ad un estratto del business plan (di seguito anche il "Business Plan" o il "Piano") della Società, redatto per il periodo 2022 – 2029, oltre le principali ipotesi ed assumptions di business sottostanti ipotizzate dal management della Società.

Il presente Documento è stato redatto al fine di fornire allo / agli investitori che saranno coinvolti nel processo di valutazione di un'operazione di finanziamento della Società attraverso l'erogazione di un prestito obbligazionario (c.d. "mini-bond") una rappresentazione della situazione economica / finanziaria attuale e prospettica della stessa.

Si evidenzia che il Business Plan è stato redatto sulla base dei bilanci relativi al 2020 e al 2021, riportate in forma sintetica nel Documento.

Sella CIB ha proceduto ad analizzare i bilanci 2020 e 2021 della Società; successivamente Sella CIB, sulla base di ipotesi ed assumptions sviluppate e condivise dai responsabili della Società, ha proceduto a redigere un piano economico / patrimoniale per gli anni 2022 – 2029.

Ai fini della redazione del Documento, Sella CIB ha fatto esclusivo e pieno affidamento sulla veridicità, completezza ed accuratezza dei dati e delle informazioni e sui documenti ricevuti dal management della Società e non ha dato corso a verifiche autonome sugli stessi né a nessuna attività di due diligence autonoma ed indipendente; l'attività prestata da Sella CIB in esecuzione dell'incarico non ha infatti incluso l'effettuazione di alcuna verifica contabile, finanziaria e in genere amministrativa e/o fiscale, né di perizie tecniche proprie in relazione all'attività della Società. Pertanto, nonostante Sella CIB abbia svolto l'incarico con la massima diligenza, professionalità e indipendenza di giudizio, la stessa non assume alcuna responsabilità né fornisce alcuna garanzia in ordine alla qualità, quantità e livello di aggiornamento delle informazioni e dei dati – sia consuntivi che prospettici – forniti dalla Società e contenuti nel Documento.

Sella
Corporate &
Investment Banking

A handwritten mark consisting of a large, stylized letter 'G' with a small number '3' written inside the upper curve of the letter.

Disclaimer

Inoltre occorre segnalare che, giacché le analisi di Sella CIB sono basate su dati non verificati autonomamente, esse potrebbero risultare, anche solo parzialmente, non affidabili per cause non ascrivibili, nemmeno indirettamente, a Sella CIB. L'attendibilità del Documento e delle opinioni espresse nel Documento potrebbero infatti venir meno qualora dovesse emergere la non veridicità, completezza e accuratezza, anche solo parziale, di tali dati.

Il Piano 2022 – 2029 è concepito includendo, per quanto attiene la gestione finanziaria, gli effetti riconducibili alla sottoscrizione da parte di uno o più investitori di un prestito obbligazionario (le cui caratteristiche verranno descritte dettagliatamente più avanti nel Documento) finalizzato a supportare, in una logica di medio termine, il progetto industriale di sviluppo della Società.

Con riferimento alle previsioni economico – finanziarie che sono state fornite a Sella CIB e sinteticamente riportate nel Documento, è stato assunto che tali previsioni siano state ragionevolmente predisposte e che abbiano potuto riflettere le migliori stime attualmente disponibili.

Nell'elaborazione del presente lavoro in particolare si sono presi a riferimento i seguenti documenti, forniti dai responsabili della Società o reperiti da fonti pubbliche:

Bilanci civilistici 2019, 2020 e 2021 della Società;

Dettagli specifici relativamente alla posizione debitoria della Società;

Documentazione varia descrittiva della Società.

Si sottolinea che il presente Documento va letto, analizzato ed eventualmente interpretato nella sua globalità e completezza. Ogni estrapolazione di singoli dati, informazioni, grafici, tabelle e/o considerazioni può pertanto essere anche fortemente fuorviante.



Dream Project

Disclaimer

Eventuali richieste di chiarimento in merito al Documento devono essere inviate a:

Sella Corporate & Investment Banking
Divisione Banca Sella Holding S.p.A.
Via Filippo Sassetti 32
20124 Milano
Tel.: +39 – 0245449309
Fax: +39 – 0152433931

All'attenzione di

Graziano Novello
Andrea D'Orta
Danilo Dragone

Telefono

+39 – 3357401135
+39 – 3403867652
+39 – 3494905307

E-mail

graziano.novello@sella.it
andrea.dorta@sella.it
danilo.dragone@sella.it

Milano, Novembre 2022

Sella
Corporate &
Investment Banking



Dream Project

Indice

1. KEY INVESTMENT HIGHLIGHTS
2. MARKET OVERVIEW
3. STRUTTURA ORGANIZZATIVA
4. COMPANY OVERVIEW
5. BUSINESS OVERVIEW
6. CLIENTI E FORNITORI
7. FINANCIAL OVERVIEW
8. PROGETTO DI INVESTIMENTO
9. ALLEGATI

Sella
Corporate &
Investment Banking



1. Key Investment Highlights

3

Dream Project

Key Investment Highlights

Mercato

- Il mercato di riferimento di Dream Project è quello dell'abbigliamento di lusso, costituente oltre il 24% del mercato totale dei beni di lusso
- A seguito della flessione nel 2020 causa Covid-19, il 2021 è stato l'anno della ripresa (+23,3% settore moda in Italia)

Posizionamento

- Posizionamento distintivo dei marchi distribuiti da Dream Project, rivolti a un pubblico giovane attento a seguire le mode del momento («fashionistas»)
- I prodotti dei principali marchi commercializzati (Gaelle, Hinnominate, ecc.) si posizionano su una fascia di prezzo «premium»



Economics

- Forte crescita dei ricavi di vendita nel 2021, registrando un +61,4% rispetto al 2020
- EBITDA che si mantiene su un livello rilevante, crescendo in valore assoluto (+1,3m nel 2021)
- Buon equilibrio finanziario, con rapporto Net Debt/EBITDA in miglioramento nonostante gli investimenti in corso

Business

- I principali marchi distribuiti sono di proprietà di Brand House (società licenziataria in capo alla famiglia Bosso): *Gaelle, Hinnominate, Commes des Fuckdown*
- Penetrazione del mercato tramite diversi canali: B2B, negozi monomarca, e-commerce

Sella
Corporate &
Investment Banking



2. Market Overview

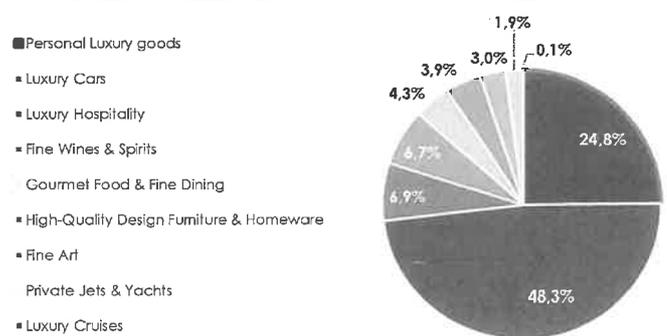
3

Market Overview

Trend storico del settore della moda nel Mondo

- A partire dal 2000, il settore dell'abbigliamento e degli accessori di lusso ("Personal Luxury Goods") ha registrato una crescita sostenuta passando da un fatturato dai 116 miliardi di euro ai 288 miliardi di euro nel 2021, con un tasso di crescita medio annuo pari al 4,9%
- Al seguito della contrazione transitoria legata alla crisi economico-finanziaria del 2008-2009, il settore del lusso ha continuato la sua espansione grazie allo sviluppo del mercato cinese (35% della domanda del settore). In particolare, le vendite del travel retail pesano circa il 10% sul fatturato del settore, affermandosi come uno dei canali distributivi in più rapida crescita, insieme all'online, soprattutto grazie ai vantaggi fiscali concessi dai governi

Personal Luxury Goods market relevance



Sella
Corporate &
Investment Banking

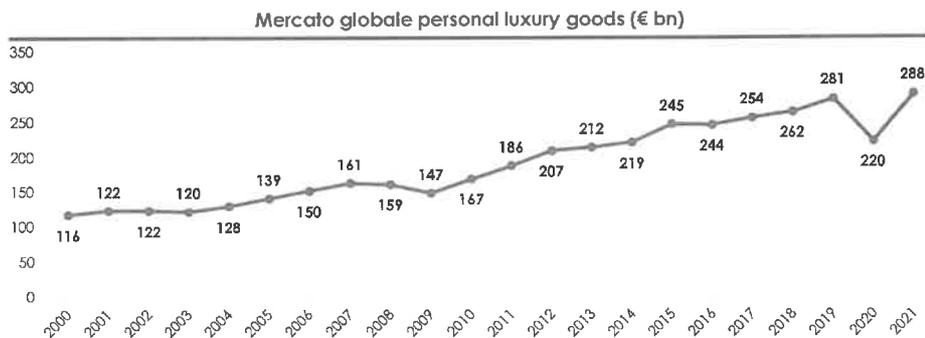
Fonte: The Evolving Future of Luxury – Bain & Company



Market Overview

Trend storico del settore della moda nel Mondo

- Il 2020, secondo i dati raccolti da Altagamma, ha visto un calo del fatturato del 21,7% rispetto all'anno precedente e la contrazione è dovuta principalmente alle performance negative dei primi due trimestri, i quali hanno registrato rispettivamente cali del 22% e 50% rispetto al 2019 a causa della recente pandemia. Nel 2021 il mercato ha subito un rimbalzo registrando un aumento del fatturato del 31% rispetto al 2020 e del 7% rispetto ai livelli pre-pandemici.
- Il segmento dei personal luxury goods continua a valere il 24,8% del mercato mondiale del lusso (dati 2021).

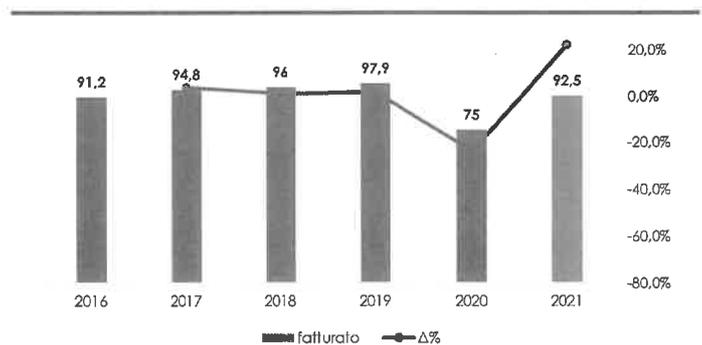


Market Overview

Trend in crescita per il mercato italiano

- Il 2021 è stato l'anno della ripartenza per il settore **tessile-moda-accessorio (TMA) in Italia**. Nell'ultimo anno il settore è cresciuto in **termini di fatturato del 23,3%**. Permane un gap che attesta a circa -6,3% rispetto ai livelli pre-pandemia (2019)
- L'**export del settore TMA**, che rappresentava il 12,6% (dati 2020) del totale nazionale, è **cresciuto del 23,5% nel 2021**.
- La performance è dovuta principalmente **all'exploit della pelletteria, con differenze poco marcate tra mercati Ue ed extra Ue**. In forte calo, invece, l'import di prodotti tessili da Regno Unito, Usa, Svizzera e Cina

Trend storico fatturato settore tessile-moda-accessorio (€ mlrd)



Crescita Export 2020-21: 23,5%

Crescita Fatturato 2020-21: 23,3%

Fonte: EULER HERMES ITALIA.
Fonte: CONFINDUSTRIA MODA 2021
Fonte: UFFICI STUDI PWC

Sella
Corporate &
Investment Banking



Market Overview

Settore della moda in Italia

- Nel 2021, la **filiera della moda** in Italia rappresentava il **9,2% del fatturato** (€ 92,5 miliardi) e il **14,7% dell'occupazione** (circa 545 mila addetti) dell'industria manifatturiera nazionale
- La **produttività** tra il 2016 e il 2019 era in **crescita costante**, seppure contenuta, **registrando un tasso di crescita medio annuo pari a più del quadruplo rispetto al resto del manufacturing italiano (2,4% vs 0,6%)**
- L'**occupazione di settore** tra il 2016 ed il 2019 **si è mantenuta su livelli piuttosto stabili**, con una leggera riduzione dello 0,3% annuo; più evidente il calo avvenuto nel 2020, causa pandemia da Covid-19. Il 2021 conferma il trend degli anni precedenti registrando un decremento del -2%

Key indicators 2021


€92,5mld
Produzione complessiva

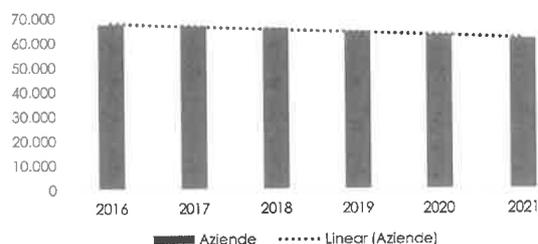

€32,2 mld
Saldo commerciale attivo


61411
Numero di imprese

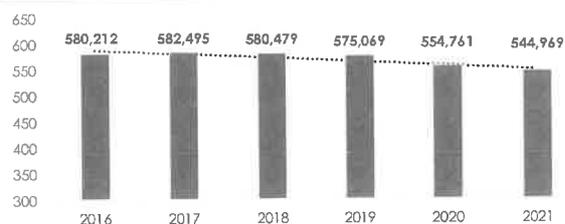

15,5%
Peso sull'export nazionale complessivo


544.969
Numero di addetti

Trend fatturato tessile-moda-accessorio Italia (€ mld)



Trend numero occupati tessile-moda-accessorio Italia



Sella
Corporate &
Investment Banking

Fonte: Dati ISTAT
Fonte: Dati EY 2020, ALTAGAMMA
Fonte: Dati periodici CONFINDUSTRIA MODA

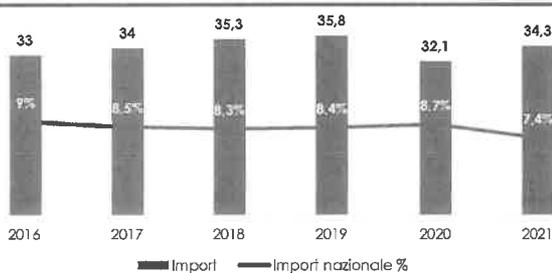


Market Overview

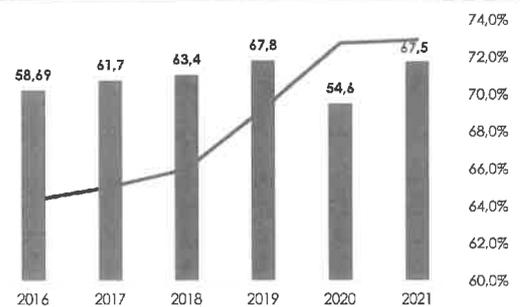
Settore della moda in Italia

- L'export (+4,9% annuo 16'-19') e l'import (+2,8% annuo 16'-19') di settore, in seguito a anni di crescita costante, hanno registrato un netto decremento del -24% rispetto al 2019, a fronte delle restrizioni dovute alla pandemia.
- Nel 2021, in seguito all'allentamento di tali restrizioni e alla ripresa del settore, si è registrato un complessivo aumento dei livelli export-import (seppur in maniera lievemente inferiore rispetto ai livelli pre-pandemici)

Trend importazioni settore tessile-moda-accessorio (€ mld)



Trend esportazioni settore tessile-moda-accessorio (€ mld)



- Nonostante la contrazione dovuta alla diffusione del virus Covid-19, nel 2020 il saldo commerciale relativo al settore della moda ammontava a oltre 22 miliardi di euro (il secondo valore più alto dopo la meccanica). Nel 2021 il saldo commerciale si attesta a oltre 33 miliardi di euro.

Sella
Corporate &
Investment Banking

Fonte: Dati periodici CONFINDUSTRIA MODA

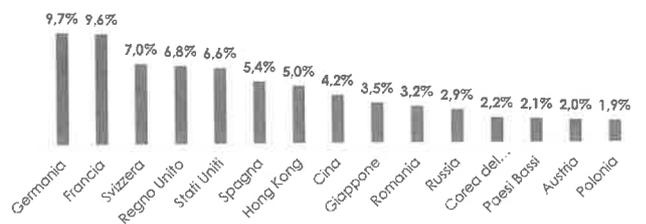


Market Overview

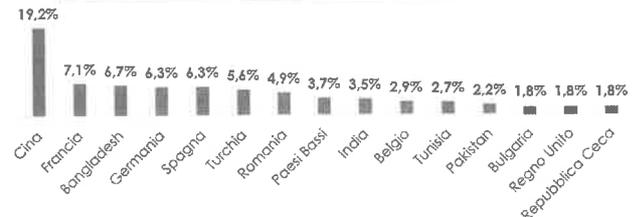
Settore della moda in Italia

- Una catena del valore dipendente in gran parte dal contributo domestico (più del **75% del valore aggiunto** è realizzato in Italia) rappresenta un **vantaggio competitivo** importante per il sistema moda italiano
- ✓ L'**export** italiano rappresenta il **77,8%** del totale delle esportazioni europee. Il **53,8%** delle esportazioni avviene verso **paesi UE** (specialmente verso **Germania, Francia e Svizzera**)
- ✓ Il **56,1%** delle importazioni viene da paesi **extra UE** (soprattutto dalla Cina), data la convenienza in termini di costi di approvvigionamento
- ✓ Si stima che il sistema della subfornitura italiana rifornisca circa il **60%** della **moda di qualità** nel mondo e circa **un terzo del valore generato** dal sistema moda dell'Unione europea è **associabile all'Italia**

Primi 15 paesi clienti per esportazioni



Primi 15 paesi fornitori per importazioni



Sella
Corporate &
Investment Banking

Fonte: CENTRO STUDI CONFINDUSTRIA MODA
2019

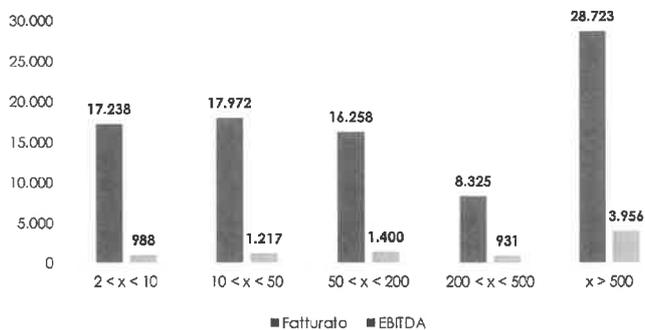
3

Market Overview

Composizione del mercato

- Interessante l'analisi condotta su un campione di **5.159 società italiane** del settore moda, per una ricognizione sugli operatori del mercato. Si evince che:
 - ✓ Le aziende che hanno fatturato **meno di € 10 milioni** nel 2020 sono circa **4.053 (79% del campione)**, e rappresentano circa il **19,5% del fatturato complessivo**.
 - ✓ Le società che hanno registrato un fatturato **superiore a € 500 milioni** sono state **25 (0,5% del campione)**, rappresentando oltre il **32% del fatturato totale**
- La filiera della moda, infatti, si contraddistingue per una **prevalenza netta di piccole imprese**. Questa caratteristica offre una **maggiore flessibilità** e un elevato grado di **specializzazione e innovazione** (il 7% della spesa per R&S manifatturiera italiana viene realizzato dal comparto moda)

Ricavi ed EBITDA aggregati per cluster di fatturato (€ mln)



Numero di imprese per range di fatturato

- > 2 < x < 10 : **4.053**
- > 10 < x < 50 : **882**
- > 50 < x < 200 : **172**
- > 200 < x < 500 : **27**
- > x > 500 : **25**



Fonte: DATI EY 2020, ALTAGAMMA
Fonte: CONFINDUSTRIA MODA 2021

Sella
Corporate &
Investment Banking



Market Overview

Impatto Covid-19 sul settore in Italia

- Le misure intraprese dai governi nel corso del 2020 per limitare la situazione pandemica hanno **impattato in maniera estremamente negativa sull'intero settore**. In particolare, **le azioni che hanno influito in misura maggiore sul calo del fatturato sono state:**

✓ Il blocco del turismo ha **impattato** notevolmente sui flussi turistici e di conseguenza sui consumi di prodotti di moda soprattutto in grandi città e zone turistiche



✓ Le **misure restrittive** relative alla chiusura dei negozi ed attività connesse, che **hanno danneggiato il comparto moda a fronte della drastica diminuzione di feste, cerimonie, occasioni d'incontro e di frequentazione**



✓ I ritardi e gli impedimenti (a causa di blocchi e restrizioni al trasporto e alla fornitura) all'interno della supply chain a livello globale hanno **impattato negativamente** le attività aziendali del comparto moda in tutto il mondo



✓ Lo Smartworking ha ridotto le occasioni di consumo e di conseguenza ha portato ad una **diminuzione drastica degli acquisti di abiti**

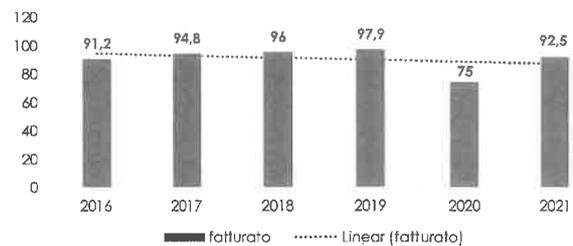


Market Overview

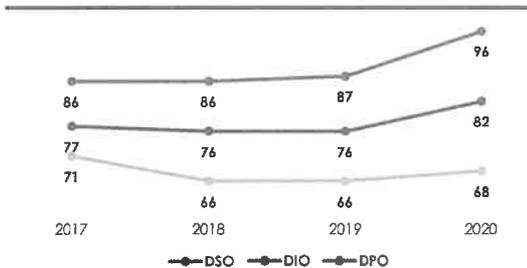
Impatto Covid-19 sulla redditività in Italia

- **Confindustria Moda**, la Federazione Italiana che riunisce le associazioni dei settori Tessile, Moda e Accessorio, ha registrato nel 2020 un calo del fatturato delle aziende rappresentate pari al -23,4% rispetto al 2019. Il fatturato nel 2020 si attesta a circa 75 miliardi di euro.

Trend storico fatturato settore tessile-moda-accessorio (€ mld)



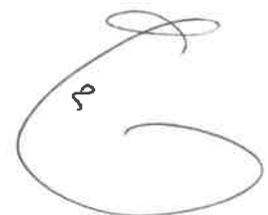
Capitale Circolante (€ mld)



- I mancati incassi hanno aumentato il fabbisogno di Capitale Circolante, quantificato su scala nazionale tra i 400 e i 500 milioni di euro, parzialmente coperti dalle misure adottate dal Governo e dalle istituzioni finanziarie
- Nel 2020, il ciclo di conversione delle vendite ha richiesto **13 giorni in più rispetto al 2019**, passando da una media di 97 a una media di 110 giorni.

Fonte: EULER HERMES ITALIA.
Fonte: CONFINDUSTRIA MODA 2021

Sella
Corporate &
Investment Banking



Market Overview

Ripresa delle attività e scoppio del conflitto Russia-Ucraina

- Il 2021 ha visto il graduale allentamento delle misure intraprese dai governi nel corso del 2020, per limitare la situazione pandemica. Gli effetti relativi alla parziale, se non completa, ripresa delle attività sociali, hanno comportato una forte crescita del settore nel 2021.

- Le stime relative al 2022 suggerivano il totale risanamento del gap con i livelli di vendita pre-pandemici a supporto di ulteriore crescita nel 2023.
- Tali stime sono state frenate dallo scoppio del conflitto Russia-Ucraina, e dalle conseguenze economiche e sociali che ne sono derivate.
- Tuttavia, in Italia, i primi tre mesi del 2022 confermano i dati positivi del 2021 e le conseguenti aspettative per l'anno corrente.
- Il Fatturato cresce del 19,3%, dato superiore alle aspettative che prevedevano un +14% per il primo trimestre 2022.
- L'export cresce del +46,2% rispetto al 2021 e del +1,2% rispetto al 2019.



Ripresa del turismo intraregionale e Americano.



Ripresa della domanda locale europea.

Sella
Corporate &
Investment Banking

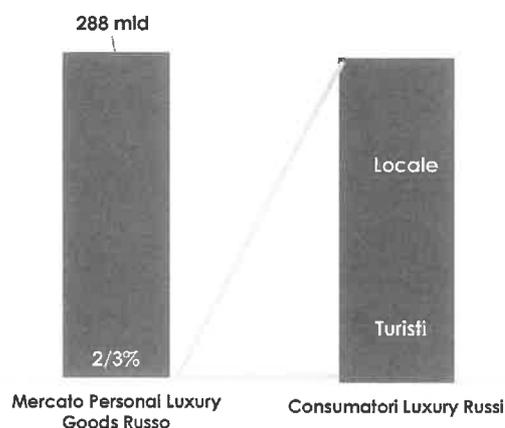


Market Overview

Impatto del conflitto Russia-Ucraina

- Nel 2021 l'export verso la Russia ha inciso per il 2,9% del totale esportato settoriale, mentre quello verso l'Ucraina per meno del 0,1% (c.a. €181 milioni).
- I consumatori locali rappresentano la maggioranza del mercato, seguiti dagli acquisti effettuati all'estero per turismo.
- Il consumo locale è stato fortemente impattato dalle restrizioni dovute al conflitto, che hanno bloccato le importazioni e causato la chiusura degli store presenti sul territorio russo. Ne consegue un **brusco stop degli acquisti della classe media russa**, su cui ha nettamente impattato la svalutazione del rublo. Si rileva anche il **calo degli acquisti degli Ultra high-net-worth individuals**, i quali si sono focalizzati su acquisti «hard luxury» volti a preservare il valore dei loro capitali.
- Gli acquisti effettuati in Europa sono stati fortemente limitati dalle limitazioni sugli spostamenti, che ha favorito **mete alternative come Dubai**.

Dimensione e Composizione del mercato luxury russo (€)



Fonte: BAIN – ALTAGAMMA: LUXURY GOODS WORLDWIDE MARKET STUDY SPRING 2022

Sistema Moda Italiana: L'export della moda verso Russia e Ucraina

Sella
Corporate &
Investment Banking



Market Overview

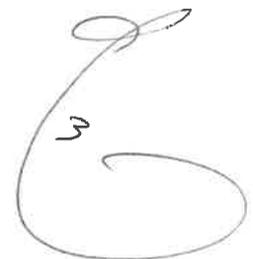
Scenario competitivo (1/2)

- Il gruppo di **società comparabili** si compone di **varie società operanti nel settore della moda**
- L'analisi comparativa confronta **il mercato di riferimento, i valori di bilancio e la fascia di prezzo**

| | Dream Project | Abraham Industries | D. G. Group | Depeche | Filoblu | Kocca | P.F.C.M.N.A. |
|--------------------|-----------------------|--------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Fatturato (€'mln) | 38,9 | 46,7 | 14,9 | 20,5 | 75,1 | 26,1 | 29,5 |
| EBITDA (€'mln) | 4,2 | 4,6 | 2,6 | 5,4 | 2,2 | 0,2 | 0,9 |
| Target (M/F - età) | M - F 13 - 30 anni | F 18 - 50 anni | F 18 - 40 anni | F 13 - 30 anni | F 18 - 40 anni | F 18 - 30 anni | F 18 - 30 anni |
| Fascia di prezzo | Media | Media | Medio - bassa | Medio - alta | Media | Media | Medio - bassa |

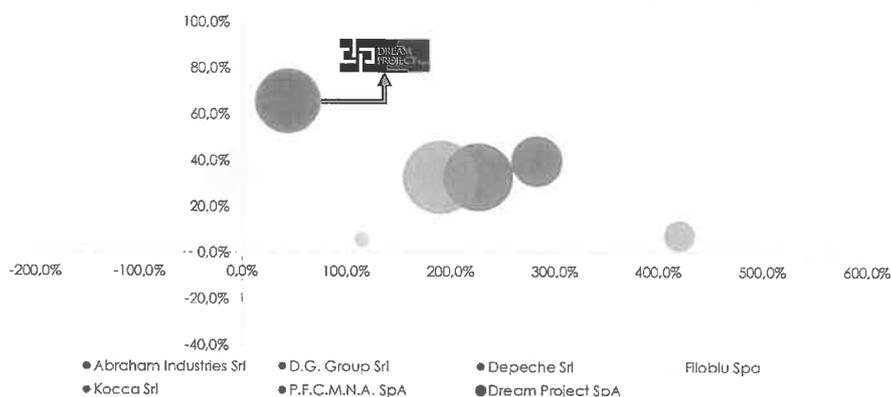


Sella
Corporate &
Investment Banking



Market Overview

Scenario competitivo (2/2)

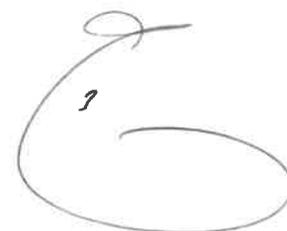


| | Fatturato 2021 | Fatturato 2020 | Δ% | EBITDA 2021 | EBITDA 2020 | Δ% |
|-------------------------------|----------------|----------------|-------|-------------|-------------|--------|
| Abraham Industries Srl | 46.718,54 | 35.163,71 | 32,9% | 4.600,05 | 1.408,48 | 226,6% |
| D.G. Group Srl | 14.897,68 | 10.660,30 | 39,7% | 2.577,65 | 674,06 | 282,4% |
| Depeche Srl | 20.490,56 | 15.440,53 | 32,7% | 5.401,00 | 1.859,76 | 190,4% |
| Filoblu Spa | 75.059,10 | 55.564,42 | 35,1% | 2.182,94 | 2.518,29 | -13,3% |
| Kocca Srl | 26.068,82 | 24.721,07 | 5,5% | 222,30 | 1.448,51 | 115,3% |
| P.F.C.M.N.A. SpA | 29.500,01 | 27.437,46 | 7,5% | 939,12 | 292,68 | 420,9% |
| Dream Project SpA | 38.949,62 | 23.511,46 | 65,7% | 4.210,13 | 2.933,84 | 43,5% |

La dinamica di contrazione del fatturato 2020 ha riguardato **tutti i principali competitors di Dream Project**, stante l'impatto significativo sull'intero settore della pandemia di **Covid-19**

Se si analizza tuttavia la dinamica del fatturato e della marginalità operativa lorda nel 2021, la comparazione con i competitors evidenzia come, nel corso dell'anno, Dream Project sia riuscita a **conseguire risultati migliori in termini di ripresa dei volumi di vendita rispetto a tutti i principali competitors (+66% vs. 2020)**, con un EBITDA in valore assoluto che si mantiene su livelli significativi

Sella
Corporate &
Investment Banking

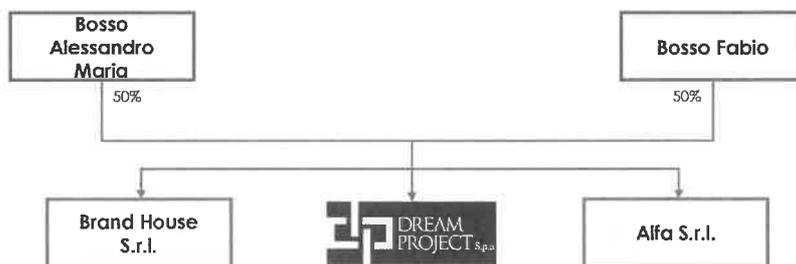


3. Struttura Organizzativa

A handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page, consisting of a large, stylized loop with a small '2' written inside it.

Struttura Organizzativa

Struttura societaria



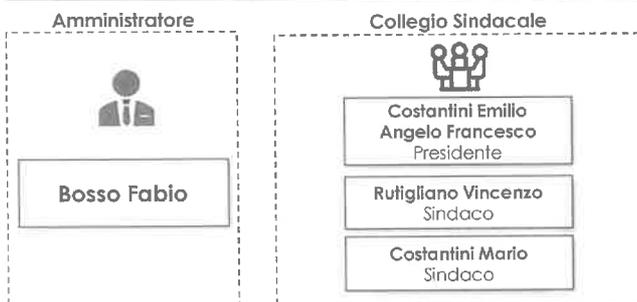
- Dal 2015, anno in cui Dream Project diventa una società per azioni, i due fratelli Bosso Alessandro Maria e Bosso Fabio detengono ciascuno il 50% delle azioni di Dream Project
- Si segnala anche la presenza di due società collegate. La prima è Alfa S.r.l., che detiene la **proprietà degli immobili** utilizzati da Dream Project in locazione. La seconda è Brand House S.r.l., che detiene la **proprietà e le licenze di utilizzo del brand portfolio** alla base dell'attività svolta da Dream Project. Entrambe le società collegate fanno riferimento ai fratelli Bosso attraverso una partecipazione del 50% del capitale sociale ciascuno.



Struttura Organizzativa

Governance e Key Men

Amministratore e organo di controllo



- I fratelli **Fabio ed Alessandro Bosso**, originari di Barletta, sono imprenditori attivi nel settore della moda e della fast fashion dal 1994
- Nel 2011 fondano la Dream Project S.r.l., un hub per lo scouting e la valorizzazione di brand fashion in licenza e per lo sviluppo di brand di proprietà
- Ad oggi **Fabio Bosso** ricopre la carica di amministratore delegato della Società, mentre il fratello **Alessandro** si occupa di supervisionare le attività di Sales & Marketing e Fashion & Development

Comitato Direttivo



Organo direzionale ed esecutivo della società, istituito a marzo 2022 con l'obiettivo di:

1. Approvare le strategie organizzative
2. Sviluppare la politica direzionale dell'azienda
3. Gestire i senior manager
4. Assicurare il raggiungimento degli obiettivi strategici e di business

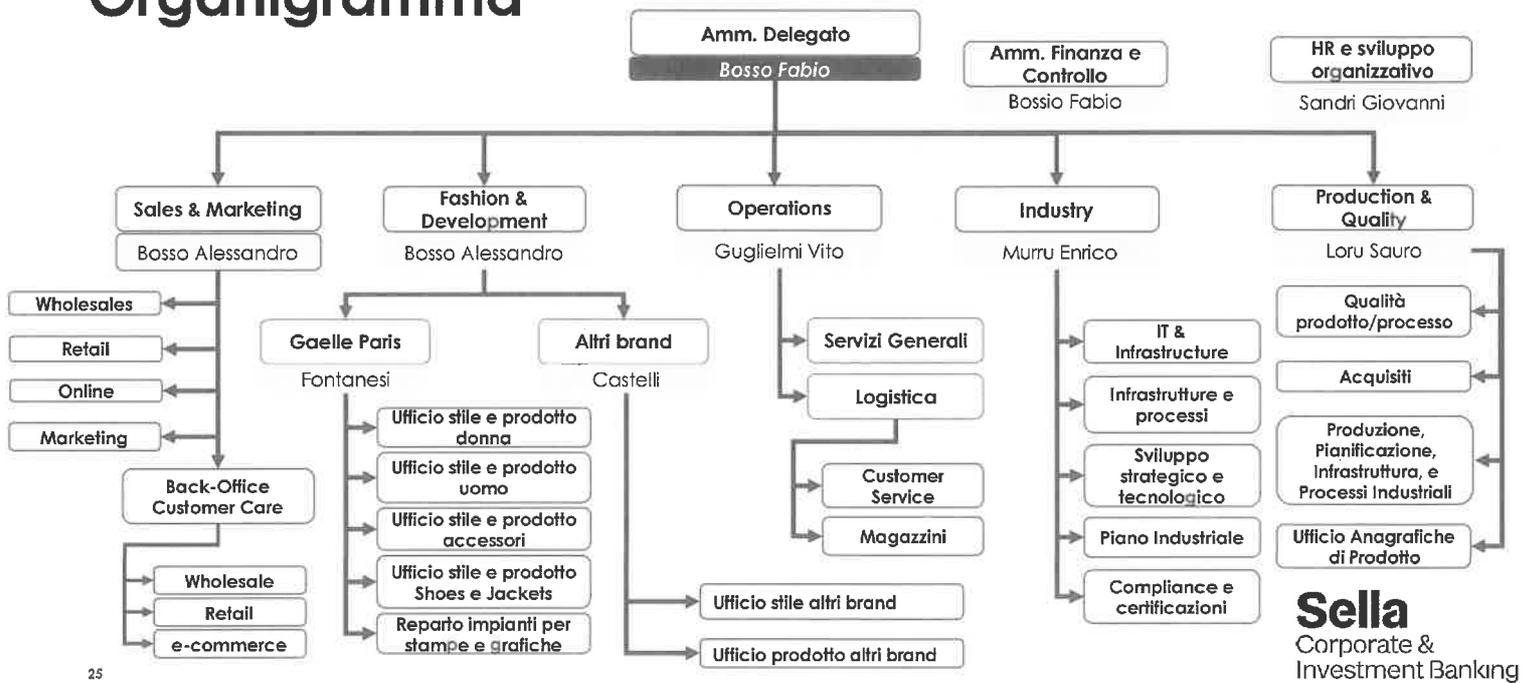
Società di revisione Revi-Diana S.r.l.

Sella
Corporate &
Investment Banking

3

Struttura Organizzativa

Organigramma



Sella
Corporate & Investment Banking

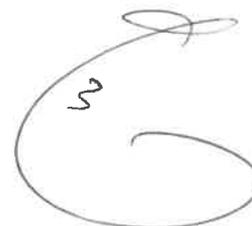


4. Company Overview

3

Company Overview

Una storia di successo

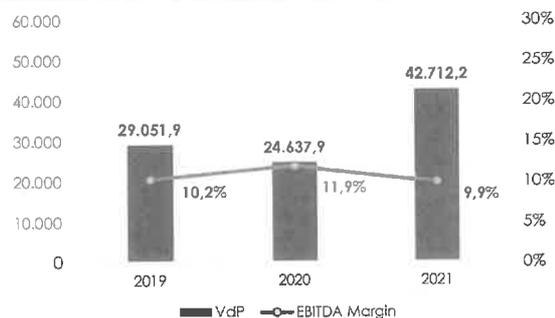


Company Overview

At a glance

- **Dream Project S.p.A.** (di seguito anche «Dream Project»), fondata nel 2011, è un'azienda che opera nel settore Fashion & Apparel sia al livello domestico che internazionale, **specializzato nella creazione, produzione, e distribuzione di abbigliamento street fashion e contemporary**
- Dream Project nasce inizialmente come hub per lo scouting e la valorizzazione di brand fashion da sviluppare. Nel suo Brand portfolio detiene **marchi di proprietà** come:
 - ✓ **Gaëlle Paris**
 - ✓ **Commes des Fuckdown**
 - ✓ **Hinnominate**
 - ✓ **Vision of Super**
 - ✓ **Mar de Margaritas**
- Ed altri **in licenza** come:
 - ✓ **Carlsberg**
 - ✓ **777**
- Dream Project è in grado di sviluppare e consolidare i brand in portafoglio, con una strategia volta a coprire **segmenti di mercato sul versante premium e luxury**

Key financials (€ k)



Key indicators



Sella
Corporate &
Investment Banking

3

Company Overview

Certificazioni di Qualità ed Iscrizioni ad Albi/Associazioni

- La qualità, l'efficienza e l'affidabilità che contraddistinguono l'attività svolta dalla Società sono attestate dalle seguenti **certificazioni internazionali**



9001:2015
Sistemi di gestione per la qualità



Mod. 231/01



37001:2016
Sistemi di gestione per la prevenzione della corruzione

- A ciò si aggiunge la costante ricerca dei più elevate standard di governance e delle best practices inerenti **compliance, legalità e standing creditizio**



Conformità ai requisiti richiesti dal Regolamento in materia di rating di legalità



Solidità economico-patrimoniale dell'azienda

Sella
Corporate &
Investment Banking



5. Business Overview

3

Business Overview

Brand portfolio

Brand di Proprietà (The Brand House)

G A ë L L E
PARIS

COMME des
FUCKDOWN
*

LONPARNY

Brand partecipati e/o in licenza

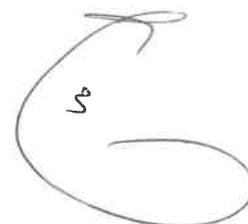
MAR DE MARGARITAS

VISION OF SUPER

LHINNOMINATE®

0275® 777 Carlsberg

I Brand sopra riportati sono quelli su cui il management della società **intende puntare nei prossimi esercizi**, ritenuti strategici per l'ulteriore **rafforzamento della brand awareness** e, conseguentemente, dell'attività commerciale di Dream Project



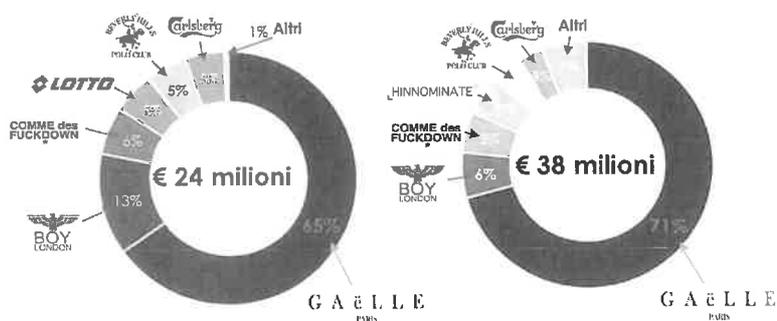
Business Overview

Brand analysis

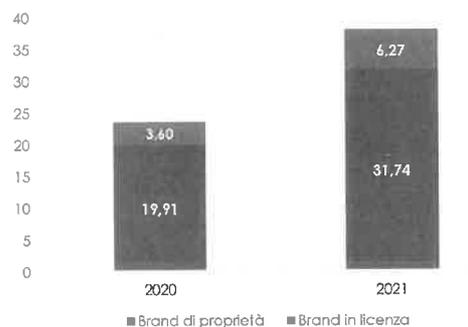
Il brand che detiene la percentuale di **contribuzione al fatturato** più alta è **Gaëlle Paris**, attestandosi al **71%** circa del totale ricavi 2021

In generale, è evidente la maggiore incidenza dei **brand di proprietà** di Brand House Srl sul fatturato complessivo di Dream Project, rispetto ai brand di terze società di cui è licenziataria

Contribuzione % dei marchi al fatturato (2020-2021)



Contribuzione al fatturato (€ mln)



Sella
Corporate &
Investment Banking

Business Overview

Focus su Gaëlle Paris (1/4)

G A Ë L L E

PARIS

Description

- Il marchio **Gaëlle Paris** è un brand italiano nato nel 2009 e successivamente viene acquistato da **Dream Project** nel 2017.
- L'idea dietro il marchio era quella di riprendere lo **stile parigino** caratterizzato da un modo di vestire **semplice, elegante** ma allo stesso tempo **casual**, e reinterpretarlo in **ottica giovanile**
- Nato come atelier dedicato esclusivamente all'universo femminile, il brand Gaëlle Paris propone oggi un **total look per uomo e donna**, completando un'offerta che va quindi dall'abbigliamento fino agli accessori
- Gaëlle Paris rappresenta il brand di punta di Dream Project, dalla sua nascita, il marchio ha triplicato il fatturato e ogni anno cresce a doppia cifra. Oggi è presente in modo solido sul mercato italiano in circa **600 punti vendita multimarca** dislocati sull'intero territorio nazionale. La diffusione del marchio nei mercati extra-europei è iniziata nel 2017 in Russia per poi proseguire dalla Primavera-Estate 2018 in Cina e nelle ex repubbliche sovietiche



Collezione Fall Winter 2021 Woman



Collezione Fall Winter 2021 Man

Sella
Corporate &
Investment Banking



Business Overview

Focus su Gaëlle Paris (2/4)



Sella
Corporate &
Investment Banking



Business Overview

Focus su Gaelle Paris (3/4)

Posizionamento brand Gaelle Paris vs. principali competitor



Gaelle Paris si posiziona in una fascia di **prezzo premium**, rivolgendosi a un pubblico rappresentato principalmente da ragazzi / ragazze attenti a seguire le mode del momento («*fashionistas*») e alla ricerca di brand con una forte riconoscibilità ma, al contempo, accessibili in termini di pricing («*contemporary brands*»)

Ciò consente a Gaelle Paris di ottenere un **posizionamento unico**, con un notevole potenziale di crescita e di penetrazione nel mercato su tutti i canali (1. negozi monomarca di proprietà brandizzati Gaelle Paris; 2. negozi multimarca di terzi; 3. canale e-commerce)



Business Overview

Focus su Gaelle Paris (4/4)

Store concept

- Il primo store è stato inaugurato a **Roma** il 23 maggio del 2020, su 120 mq. in Via del Corso 6, una delle vie principali dello shopping della città. Pochi giorni dopo sono state inaugurate anche le altre due boutique di Bari, in Via Argiro 108, e di Napoli, in Via Filangeri 66
- Il concept stilistico degli interni dei tre negozi si caratterizza per marmi neri e bianchi scelti per le quinte, mentre cornici e arredi vedono un maggior utilizzo del colore oro



Sella
Corporate &
Investment Banking

3

Business Overview

Focus su Hinnominate

HINNOMINATE[®]

Description

- Il progetto **Hinnominate** trova le sue radici nel tentativo di riprendere **gli stili stranieri**, con particolare riferimento allo **streetwear USA**
- Importanti **investimenti strategici** nei principali **canali di comunicazione digitali** sono alla base del successo del brand, la cui crescita viene supportata da **partnership** con influencers più o meno noti sulle principali piattaforme social (Es. Belen Rodriguez)
- Agli investimenti mediatici viene affiancato il **know-how aziendale**:
 1. Modelli di prodotto **fashion ed attuali**
 2. Strategie distributive corrette rispetto al pubblico delle testimonials
 3. Prezzi **competitivi**
 4. Strategia comunicativa curate al dettagli
- Il brand si sta affermando su una **fascia di mercato medio-alta**, mentre la traiettoria di sviluppo di quest'ultimo prevede di mantenere una **brand awareness affermata** in futuro anche senza fare ricorso alle politiche di promozione tramite testimonial
- La strategia di Dream Project verso questo marchio ha visto **l'acquisizione pro-quota (25%) della proprietà del brand** in modo da garantire **la fidelizzazione dei partner**, nonché la partecipazione al **valore del brand** ed allo **sviluppo** di quest'ultimo

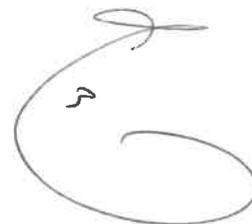


Collezione Spring Summer 2022
Woman



Collezione Spring Summer 2022
Man

Sella
Corporate &
Investment Banking



Business Overview

Focus su Comme des Fuckdown

COMME des FUCKDOWN

Description

- COMME des FUCKDOWN nasce a Brooklyn, USA, all'inizio del nuovo millennio
- Il concept è basato su un mix di creatività e innovazione che da sempre caratterizzano il brand, attivo e predominante nello **streetwear contemporaneo**
- La gamma di **prodotti** offerti riguarda principalmente abbigliamento **per uomo o donna**
- Per entrambe le categorie di potenziali clienti il brand offre un **range di prodotti ampio e completo che spazia dall'abbigliamento** (felpe, pantaloni, abiti, maglie, pantaloncini estivi), **agli accessori** (cappelli, portachiavi, berretti), **agli indumenti intimi**
- Grazie ad un **continuo aumento della visibilità** del marchio la società ha avviato recentemente **una nuova collaborazione con «Sevenzoo»** con l'obiettivo di **creare una nuova linea di pantaloni e felpe che rappresentino lo stile e l'awareness di entrambe le società**
- La forza e il know-how del marchio sono chiari segni dell'influenza e della rilevanza che COMME des FUCKDOWN continuerà ad avere sul palco della moda globale



Collezione Spring Summer 2022
Woman



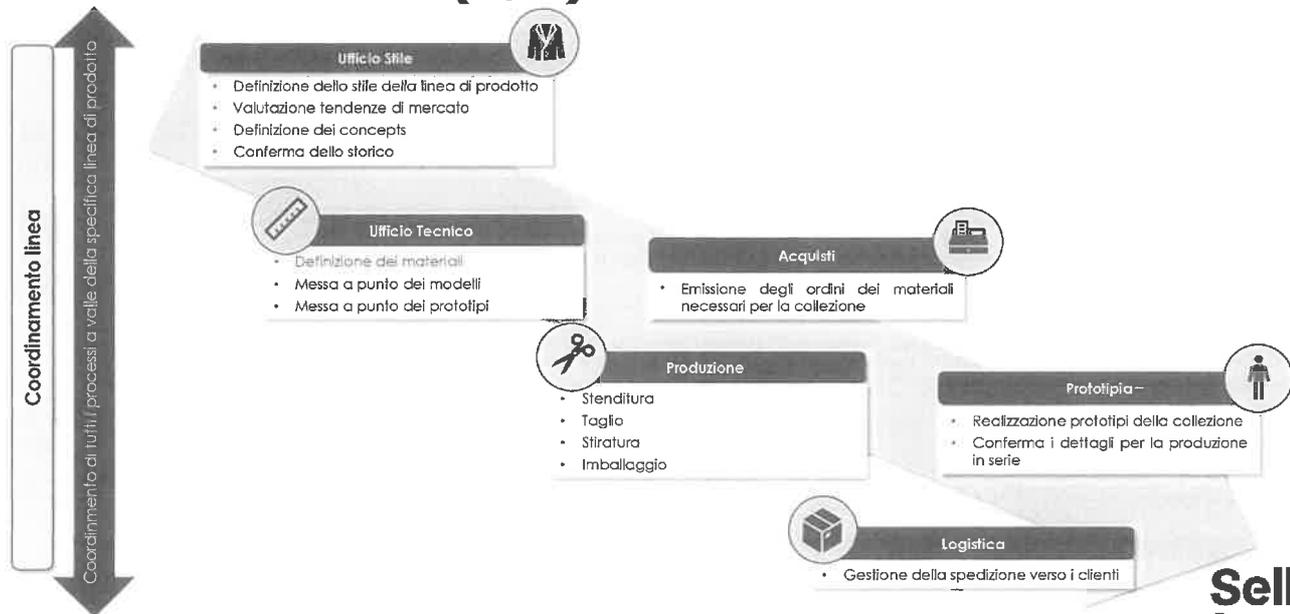
Collezione Spring Summer 2022 Man

Sella
Corporate &
Investment Banking



Business Overview

Business model (1/3)



Business Overview

Business model (2/3)

Design & Stile

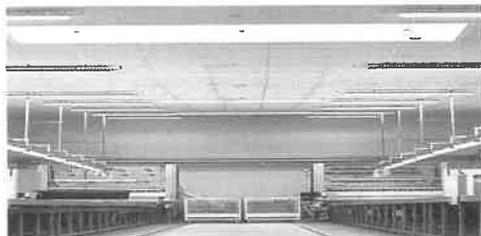


L'intero processo di ideazione dei capi avviene nell'headquarter di Barletta. I **due design team** sovrintendono l'intero processo e mentre il primo segue unicamente il **brand Gaelle Paris**, l'altro si occupa dei marchi in licenza. Gli **uffici stile** della società, a loro volta suddivisi nei reparti **grafici, di taglio, prototipia e modellistica** seguono digitalmente il campione, dalla ricerca allo studio dei materiali e dei tessuti fino alla realizzazione dei prototipi

Il modello di **filiera corta**, quasi interamente presente nel perimetro aziendale, permette alla Società di controllare la conformità degli output della produzione agli **standard qualitativi** richiesti



Produzione



Una serie di complessi processi e fasi di produzione, permette all'azienda di realizzare **oltre un milioni di capi** l'anno tra **abbigliamento ed accessori**.

La produzione dell'azienda è costituita per un **40% di semilavorato**, pronto per la messa in serie tramite una rete di laboratori situati nell'entroterra pugliese che effettuano un **attività specializzata di stampa, ricamo, applicazione, facon e stireria**

Il restante **60%** è costituito dal **commercializzato** che comprende anche l'output produttivo destinato agli **accessori**



Sella
Corporate &
Investment Banking



Business Overview

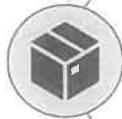
Business model (3/3)

Logistica

Ad oggi le strutture aziendali della società consistono in **due edifici** che ricoprono la superficie di oltre 5mila mq complessivi tra **uffici e magazzini**

Un **polo logistico semi-automatizzato** integralmente presente in azienda gestisce i **flussi di oltre 1 milione di prodotti l'anno** tra capi di abbigliamento ed accessori

Entro la fine del 2022 verrà realizzata una **nuova area logistica** completamente **automatizzata**, con una capacità totale di 24mila metri cubi ed una superficie complessiva di 15mila mq, per supportare la **crescita aziendale in Italia ed all'estero**



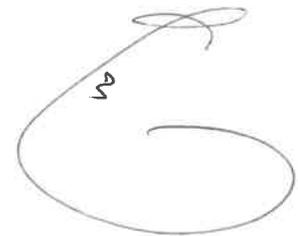
Marketing & Comunicazione

La funzione **marketing** della società sviluppa il potenziale dei marchi in portafoglio creando e ricercando il **posizionamento di mercato** più idoneo per i prodotti. Il dipartimento comprende un team che opera verticalmente sul brand Gaelle ed una seconda struttura operativa sugli altri brand in portafoglio

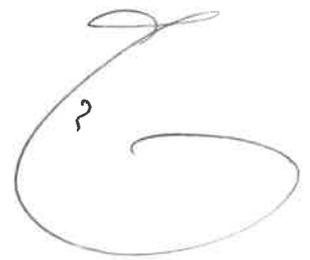
Le relazioni con i consumatori vengono sviluppate attraverso **strategie orientate ai nuovi media e alle piattaforme social** per quanto riguarda il target giovane, facendo leva su collaborazioni con importanti blogger e influencer. La strategia è mirata a migliorare la **fluidità di relazione coi brand** lungo i diversi touchpoint e l'**engagement puro**



Sella
Corporate &
Investment Banking



6. Clienti e Fornitori

A handwritten mark or signature in black ink, consisting of a large, stylized loop with a small question mark-like symbol inside it.

Clienti e fornitori

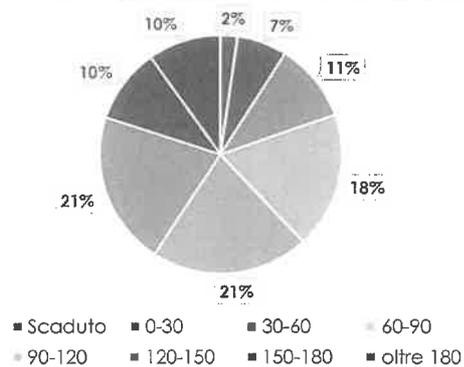
Ageing debiti commerciali

| Debiti v/fornitori al 31/12/2021 | | |
|----------------------------------|--------------|------------------------|
| Giorni | Importo | Incidenza % sul totale |
| Scaduto | 204.336,74 | 2,28% |
| 0-30 | 601.274,19 | 6,70% |
| 30-60 | 953.997,40 | 10,63% |
| 60-90 | 1.657.454,23 | 18,46% |
| 90-120 | 1.902.622,17 | 21,19% |
| 120-150 | 1.868.479,85 | 20,81% |
| 150-180 | 908.055,08 | 10,11% |
| oltre 180 | 882.033,20 | 9,82% |

↓ ↓

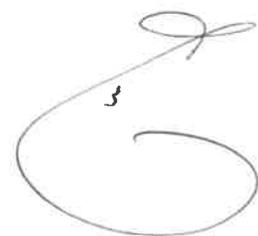
8.978.252 **100%**

Tempi di pagamento debiti



I tempi di pagamento dei debiti commerciali si concentrano tra i **90 e 150 giorni** (42% circa del totale debiti vs. fornitori al 31 dicembre 2021). Non si prevedono importanti variazioni nei **tempi medi di pagamento** per gli anni successivi.

Sella
Corporate &
Investment Banking



Clienti e fornitori

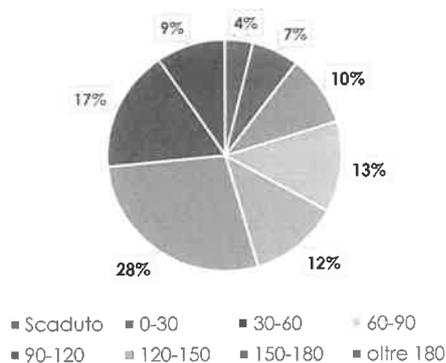
Ageing credits commerciali

| Crediti v/clienti al 31/12/2021 | | |
|---------------------------------|--------------|------------------------|
| Giorni | Importo | Incidenza % sul totale |
| Scaduto | 647.408,39 | 3,87% |
| 0-30 | 1.088.668,94 | 6,51% |
| 30-60 | 1.657.548,44 | 9,91% |
| 60-90 | 2.136.369,82 | 12,78% |
| 90-120 | 2.091.202,07 | 12,51% |
| 120-150 | 4.664.923,55 | 27,90% |
| 150-180 | 2.845.455,27 | 17,02% |
| oltre 180 | 1.587.396,14 | 9,49% |

↓ ↓

16.718.972 **100%**

Tempi di incasso crediti



I tempi di incasso dei crediti vs. clienti sono incentrati nella fascia fra i **120** e i **150 giorni**. Rispetto al 2020 si nota un **miglioramento dei tempi di incasso**: tale strategia verrà ulteriormente perseguita nei prossimi anni.

Sella
Corporate &
Investment Banking

Clienti e fornitori

Principali clienti

| Primi 10 clienti 2020 | | | Primi 10 clienti 2021 | | |
|-----------------------|--------------|------------------------|---------------------------|--------------|------------------------|
| Clianti | Ricavi | Incidenza % sul totale | Clianti | Ricavi | Incidenza % sul totale |
| CRIVIAN 2 S.R.L. | 1.724.093,73 | 7,3% | CRIVIAN 2 S.R.L. | 1.711.437,69 | 4,4% |
| Corrispettivi | 1.052.352,41 | 4,5% | BRAND HOUSE SRL | 1.042.994,31 | 2,7% |
| M2 S.R.L. | 467.789,72 | 2,0% | TRICODOR SRL | 878.989,35 | 2,3% |
| SUPERSTUDIO SRL | 458.392,09 | 1,9% | BLUE OCEAN STRATEGIES LLC | 823.676,56 | 2,1% |
| TRICODOR SRL | 432.322,13 | 1,8% | M2 S.R.L. | 706.256,42 | 1,8% |
| CITY TRE S.R.L. | 220.981,47 | 0,9% | CITY TRE S.R.L. | 446.861,47 | 1,1% |
| MASSANOVA - S.R.L. | 218.402,23 | 0,9% | SUPERSTUDIO SRL | 442.516,10 | 1,1% |
| Rimb. spese varie | 186.834,07 | 0,8% | PAGANINI ROMA S.R.L. | 337.034,05 | 0,9% |
| ZERO & COMPANY S.R.L. | 162.128,43 | 0,7% | MARTHA S.R.L. | 302.730,73 | 0,8% |
| GRILLO SPORT SRL | 159.555,50 | 0,7% | CASTELLESE SRL | 226.355,49 | 0,6% |

↓

5.082.852

↓

21,6%

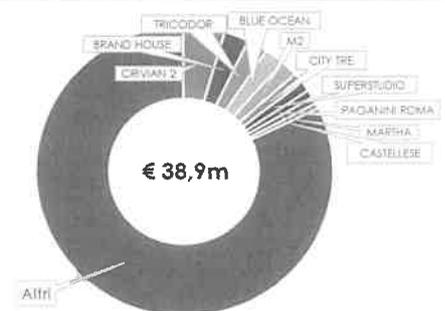
↓

6.918.852

↓

17,8%

Ripartizione ricavi 2021



Dal confronto fra la percentuale dei primi 10 clienti si nota come tale dato sia **diminuito da un esercizio all'altro**, mostrando una **riduzione della concentrazione e della dipendenza da un numero ridotto di controparti**

Sella
Corporate &
Investment Banking

Clienti e fornitori

Principali fornitori

| Primi 10 fornitori 2020 | | | Primi 10 fornitori 2021 | | |
|-------------------------|--------------|------------------------|---------------------------|--------------|------------------------|
| Clienti | Costi | Incidenza % sul totale | Clienti | Costi | Incidenza % sul totale |
| FLOR ART ACCESSORI SRL | 2.315.970,15 | 39% | FLOR ART ACCESSORI SRL | 3.146.909,06 | 30% |
| BEAT STUDIO SRL | 1.283.170,67 | 22% | DROP STUDIO SRL | 2.054.962,50 | 19% |
| DCA SRL | 727.804,81 | 12% | TURAN TEKSTIL | 1.444.557,39 | 14% |
| MANIFATTURE L.G. SRL | 514.505,39 | 9% | DCA SRL | 913.593,19 | 9% |
| P.A.N. SRL | 403.654,08 | 7% | MANIFATTURE L.G. SRL | 660.005,39 | 6% |
| QUEEN CONCEPT SRL | 268.146,22 | 5% | BARTU DIS TICARET A.S. | 644.781,62 | 6% |
| SIM FACTORY SRL | 134.657,34 | 2% | GRUPPO ROSSANA SRL | 544.393,41 | 5% |
| CAPORUSSO SRL | 94.274,28 | 2% | REFRAN SRL | 510.341,70 | 5% |
| FIMATEX SR DE.SA. | 91.809,81 | 2% | THE FAMILY FACTORY S.R.L. | 371.997,09 | 3% |
| INTERNATIONAL SRL | 79.519,72 | 1% | SAIUR SRL | 368.468,72 | 3% |

↓

€ 5.931.512

↓

€ 10.660.010

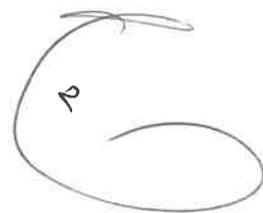
Ripartizione costi operativi 2021



A fronte della crescita e dello sviluppo il totale dei costi è più che raddoppiato **tra il 2020 e il 2021**. Il network è composto da 17 fornitori, ciò permette di interfacciarsi con un **numero ridotto di controparti**, semplificando e velocizzando i processi

Sella
Corporate &
Investment Banking

7. Financial Overview



Financial overview

Conto economico (1/2)

| Milioni di euro | 2019 | % | 2020 | % | 2021 | % |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi | 29.883 | 102,9% | 23.511 | 95,4% | 38.950 | 91,2% |
| Altri ricavi e proventi caratteristici | 502 | 1,7% | 299 | 1,2% | 1.029 | 2,4% |
| Contributi in conto esercizio | 472 | 1,6% | 961 | 3,9% | 0 | 0,0% |
| Totale ricavi + contributi ¹ | 30.857 | 104,2% | 24.771 | 100,0% | 39.979 | 93,6% |
| Crescita % | | | -19,7% | | 61,4% | |
| Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni | 171 | 0,6% | 145 | 0,6% | 138 | 0,3% |
| Variazione rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e fin | -1.976 | -6,8% | -278 | -1,1% | 2.595 | 6,1% |
| Valore della produzione | 29.052 | 100,0% | 24.638 | 100,0% | 42.712 | 100,0% |
| Crescita % | | | -15,2% | | 73,4% | |
| Materie prime, sussidiarie, di consumo e merci | -10.299 | -35,5% | -8.980 | -36,4% | -16.065 | -37,6% |
| Servizi | -10.269 | -35,3% | -7.403 | -30,0% | -12.399 | -29,0% |
| Costi per godimento di beni di terzi | -551 | -1,9% | -778 | -3,2% | -4.104 | -9,6% |
| Personale | -3.274 | -11,3% | -2.773 | -11,3% | -4.558 | -10,7% |
| Oneri diversi di gestione | -1.705 | -5,5% | -1.769 | -7,2% | -1.376 | -3,2% |
| Margine operativo lordo (EBITDA) ² | 2.955 | 10,2% | 2.934 | 11,9% | 4.210 | 9,9% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali | -150 | -0,5% | -144 | -0,6% | -125 | -0,3% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni materiali | -333 | -1,1% | -397 | -1,6% | -610 | -1,4% |
| Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità | -70 | -0,2% | -68 | -0,3% | -91 | -0,2% |
| Risultato operativo (EBIT) | 2.402 | 8,3% | 2.326 | 9,4% | 3.384 | 7,9% |
| Saldo gestione cambi (natura finanziaria) | 30 | 0,1% | 1 | 0,0% | -23 | -0,1% |
| Saldo oneri e proventi finanziari | -591 | -2,0% | -509 | -2,1% | -395 | -0,9% |
| Saldo oneri / proventi straordinari | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | -520 | -1,2% |
| Risultato ante imposte | 1.841 | 6,3% | 1.818 | 7,4% | 2.447 | 5,7% |
| Imposte | -473 | -1,6% | -345 | -1,4% | -655 | -1,5% |
| Tax rate | -25,7% | | -19,0% | | -26,8% | |
| Risultato dell'esercizio | 1.368 | 4,7% | 1.473 | 6,0% | 1.792 | 4,2% |

¹ Dopo una flessione nel 2020 causata dalla pandemia di covid-19 (-19,7% rispetto al 2019), nel corso dell'ultimo esercizio i ricavi sono aumentati e si attestano a € 39,9 milioni (+61,4% rispetto al 2020).

Ancora superiore l'incremento del VdP (+73,3% rispetto al 2020) che ammonta a € 42,7 mln nel 2021.

➤ Il motivo di questo aumento risiede in parte nella variazione delle rimanenze di magazzino pari a € 2,6 milioni alla fine del 2021, di cui oltre € 2,1 milioni associabili a prodotti finiti destinati alla collezione Primavera-Estate 2022.

² Anche l'EBITDA, in leggera riduzione nel 2020 (-0,7% vs 2019), è aumentato e si attesta a € 4,2 milioni nel 2021 (+30% vs 2020). La diminuzione dell'incidenza sul fatturato nel 2021 è dovuta principalmente ad:

➤ un aumento dei costi per materie prime (37,6% del fatturato nel 2021 vs 36,4% nel 2020)

➤ Un incremento dei costi per il godimento di beni terzi (9,6% del fatturato nel 2021 vs 3,2% nel 2020) in seguito alla scissione di fine 2020. L'incremento è stato causato dalle royalties pagate a Brand House S.r.l. per l'utilizzo dei marchi (€2,6 milioni nel 2021) e dai fitti passivi pagati ad Alfa S.r.l. (€1,3 milioni)

3

Financial overview

Conto economico (2/2)

| Milioni di euro | 2019 | % | 2020 | % | 2021 | % |
|--|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi | 29.883 | 102,9% | 23.511 | 95,4% | 38.950 | 91,2% |
| Altri ricavi e proventi caratteristici | 502 | 1,7% | 299 | 1,2% | 1.029 | 2,4% |
| Contributi in conto esercizio | 472 | 1,6% | 961 | 3,9% | 0 | 0,0% |
| Totale ricavi + contributi | 30.857 | 106,2% | 24.771 | 100,0% | 39.979 | 93,6% |
| Crescita % | | | -19,7% | | 61,4% | |
| Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni | 171 | 0,6% | 145 | 0,6% | 138 | 0,3% |
| Variazione rimanenze di prodotti in corso di lavorazione, semilavorati e fin | -1.976 | -6,8% | -278 | -1,1% | 2.595 | 6,1% |
| Valore della produzione | 29.052 | 100,0% | 24.638 | 100,0% | 42.712 | 100,0% |
| Crescita % | | | -15,2% | | 73,4% | |
| Materie prime, sussidiarie, di consumo e merci | -10.299 | -35,3% | -8.980 | -36,4% | -16.065 | -37,6% |
| Servizi | -10.269 | -35,3% | -7.403 | -30,0% | -12.399 | -29,0% |
| Costi per godimento di beni di terzi | -551 | -1,9% | -778 | -3,2% | -4.104 | -9,6% |
| Personale | -3.274 | -11,3% | -2.773 | -11,3% | -4.598 | -10,7% |
| Oneri diversi di gestione | -1.705 | -5,9% | -1.769 | -7,2% | -1.376 | -3,2% |
| Margine operativo lordo (EBITDA) | 2.955 | 10,2% | 2.934 | 11,9% | 4.210 | 9,9% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali | -150 | -0,5% | -144 | -0,6% | -125 | -0,3% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni materiali | -333 | -1,1% | -397 | -1,6% | -610 | -1,4% |
| Svalutazioni dei crediti compresi nell'attivo circolante e delle disponibilità | -70 | -0,2% | -68 | -0,3% | -91 | -0,2% |
| Risultato operativo (EBIT) | 2.402 | 8,3% | 2.326 | 9,4% | 3.384 | 7,9% |
| Saldo gestione cambi (natura finanziaria) | 30 | 0,1% | 1 | 0,0% | -23 | -0,1% |
| Saldo oneri e proventi finanziari | -591 | -2,0% | -509 | -2,1% | -395 | -0,9% |
| Saldo oneri / proventi straordinari | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | -520 | -1,2% |
| Risultato ante imposte | 1.841 | 6,3% | 1.818 | 7,4% | 2.447 | 5,7% |
| Imposte | -473 | -1,6% | -345 | -1,4% | -655 | -1,6% |
| Tax rate | -25,7% | | -19,0% | | -26,8% | |
| Risultato dell'esercizio | 1.368 | 4,7% | 1.473 | 6,0% | 1.792 | 4,2% |

- 3 Analogo effetto si è registrato sul **RAI, in aumento fino ai € 2,4 milioni** del 2021 (+34,6% rispetto al 2020). Allo stesso tempo, l'**incidenza del RAI sul fatturato** nel 2021 è **diminuita al 5,7%** (rispetto al 7,4% del 2020).
Ciò è dovuto ad:
- Perdite su crediti compresi nel circolante pari a **€ 0,52 milioni**
 - Una sopravvenienza passiva pari a **€ 0,2 milioni**

Nonostante le difficoltà legate alla pandemia di COVID-19, nel 2021 la Società è riuscita a conseguire comunque un risultato economico positivo, grazie anche ai seguenti fattori:

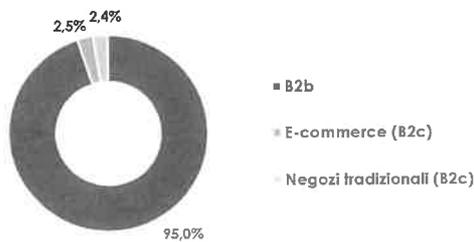
- **Ripresa dei consumi** nel settore dell'abbigliamento in tutto il mondo e riapertura degli store fisici
- **Crescita dei ricavi** principalmente nel canale B2B e in quello dei negozi tradizionali
- Avvio di iniziative volte a rafforzare il **canale e-commerce**

Sella
Corporate &
Investment Banking

Financial overview

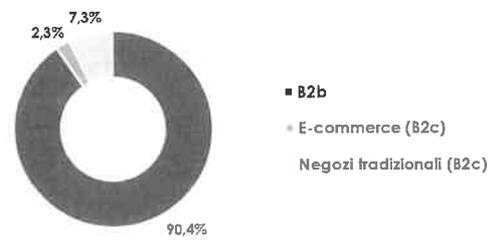
Ripartizione del fatturato

Ripartizione fatturato per canale di vendita 2020

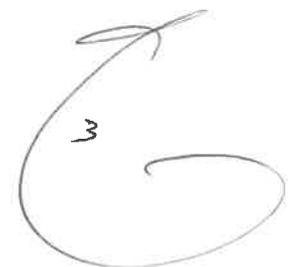


La ripartizione del fatturato nell'esercizio 2020 ci mostra come il canale preponderante sia il B2b (95%), evidenziando una consistente relazione con aziende operanti nello stesso settore. Il rimanente 5% fa riferimento a rapporti B2c, diretti a consumatori finali, per una quota del 2,5% a negozi tradizionali e per il 2,5% a clienti raggiunti attraverso l'e-commerce

Ripartizione fatturato per canale di vendita 2021



I dati sul 2021 mostrano una riduzione di circa il 5% con riferimento ai rapporti con aziende operanti nel settore, mentre si evidenzia una crescita consistente dei consumatori raggiunti attraverso negozi tradizionali e una lieve flessione del 0,2% con riferimento al canale e-commerce



Financial overview

Stato patrimoniale (1/2)

| Migliaia di euro | 31/12/2019 | 31/12/2020 | 31/12/2021 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Immobilizzazioni immateriali nette | 1.890 | 2.241 | 3.570 |
| Immobilizzazioni materiali nette | 3.894 | 2.758 | 3.197 |
| Immobilizzazioni finanziarie nette | 100 | 2 | 0 |
| Totale immobilizzazioni nette ¹ | 5.884 | 5.000 | 6.766 |
| Rimanenze | 6.403 | 6.744 | 9.767 |
| Crediti commerciali netti | 13.856 | 13.474 | 18.287 |
| Crediti commerciali infragruppo | 100 | 0 | 0 |
| Altre attività correnti | 1.821 | 5.743 | 5.474 |
| Debiti commerciali | -5.059 | -5.438 | -10.307 |
| Altre passività correnti | -1.138 | -1.439 | -1.857 |
| Capitale circolante netto ² | 15.982 | 19.085 | 21.365 |
| Fondo TFR + Fondi per trattamento di quiescenza e obblighi simili | -669 | -763 | -885 |
| Fondi per rischi ed oneri | 0 | 0 | -13 |
| Totale fondi | -669 | -763 | -898 |
| CAPITALE INVESTITO NETTO | 21.198 | 23.322 | 27.233 |
| Capitale sociale | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| Riserve | 5.405 | 5.664 | 6.431 |
| Utile (perdita) dell'esercizio | 1.368 | 1.473 | 1.792 |
| Patrimonio netto ³ | 7.774 | 8.137 | 9.223 |
| Debiti finanziari a breve termine | 13.245 | 6.861 | 10.077 |
| Debiti finanziari a medio / lungo termine | 1.536 | 9.330 | 8.310 |
| Obbligazioni | 0 | 2.250 | 2.234 |
| Disponibilità + Titoli | -1.356 | -3.256 | -2.611 |
| Indebitamento finanziario netto ⁴ | 13.424 | 15.185 | 18.010 |
| PATRIMONIO NETTO + INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO | 21.198 | 23.322 | 27.233 |

51

¹ Le immobilizzazioni nette nel 2021 ammontano a circa € 6,8 milioni (+ € 1,8 milioni rispetto al 2020). In particolare si registrano **Immobilizzazioni immateriali in corso** per €3,3 milioni e **attrezzatura industriali** per €1,1 milioni.

² Per quanto riguarda la **gestione del capitale circolante**, pari a circa €21,4 milioni nel 2021 (+ € 2,3 milioni rispetto al 2020), quest'ultimo è aumentato principalmente a causa di un incremento delle **rimanenze di magazzino**. Tuttavia, il **ciclo del circolante** si è ridotto soprattutto grazie ad una **riduzione dei giorni medi di incasso dei crediti e di giacenza delle scorte di magazzino**.

³ Il **patrimonio netto** ammonta a circa € 9,2 milioni nel 2021 (+ € 1,1 milioni rispetto al 2020) grazie ad un **reinvestimento dell'utile** all'interno dell'azienda.

⁴ Per sostenere la crescita dell'attivo, oltre al rafforzamento patrimoniale, la società ha **aumentato l'esposizione finanziaria a circa € 18 milioni** nel 2021 (+ € 2,8 milioni rispetto al 2020), riducendo le disponibilità liquide dell'azienda.

Sella
Corporate &
Investment Banking

Financial overview

Stato patrimoniale (2/2)

| Migliaia di euro | 31/12/2019 | 31/12/2020 | 31/12/2021 |
|---|---------------|---------------|---------------|
| Immobilizzazioni immateriali nette | 1.890 | 2.241 | 3.570 |
| Immobilizzazioni materiali nette | 3.894 | 2.758 | 3.197 |
| Immobilizzazioni finanziarie nette | 100 | 2 | 0 |
| Totale immobilizzazioni nette | 5.884 | 5.000 | 6.766 |
| Rimanenze | 6.403 | 6.744 | 9.767 |
| Crediti commerciali netti | 13.856 | 13.474 | 18.287 |
| Crediti commerciali infragruppo | 100 | 0 | 0 |
| Altre attività correnti | 1.821 | 5.743 | 5.474 |
| Debiti commerciali | -5.059 | -5.438 | -10.307 |
| Altre passività correnti | -1.138 | -1.439 | -1.857 |
| Capitale circolante netto | 15.982 | 19.085 | 21.365 |
| Fondo TFR + Fondi per trattamento di quiescenza e obblighi simili | -669 | -763 | -885 |
| Fondi per rischi ed oneri | 0 | 0 | -13 |
| Totale fondi | -669 | -763 | -898 |
| CAPITALE INVESTITO NETTO | 21.198 | 23.322 | 27.233 |
| Capitale sociale | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| Riserve | 5.405 | 5.664 | 6.431 |
| Utile (perdita) dell'esercizio | 1.368 | 1.473 | 1.792 |
| Patrimonio netto | 7.774 | 8.137 | 9.223 |
| Debiti finanziari a breve termine | 13.245 | 6.861 | 10.077 |
| Debiti finanziari a medio / lungo termine | 1.536 | 9.330 | 8.310 |
| Obbligazioni | 0 | 2.250 | 2.234 |
| Disponibilità + Titoli | -1.356 | -3.256 | -2.611 |
| Indebitamento finanziario netto | 13.424 | 15.185 | 18.010 |
| PATRIMONIO NETTO + INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO | 21.198 | 23.322 | 27.233 |

Nota Finanziamenti

Si precisa che nel corso degli ultimi 3 esercizi sono stati accesi finanziamenti a medio/lungo termine per complessivi € 12,6 milioni, per la maggior parte assistiti da garanzia statale così come previsto dalle norme emanate a tal fine durante l'emergenza sanitaria Covid-19, come di seguito meglio specificato:

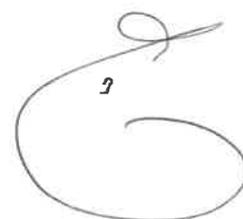
- > € 9 milioni con garanzia MCC
- > € 1,5 milioni con garanzia SACE
- > € 1,5 milione con garanzia Innovfin
- > € 575.000 senza garanzia

Nota Minibond

A Novembre 2020 la Società ha effettuato un'emissione di titoli di debito per €2,25 milioni, avente UniCredit S.p.A. nel ruolo di Arranger, per il progetto "Basket Bond Puglia" con la collaborazione di Puglia Sviluppo

Sella
Corporate &
Investment Banking

8. Progetto di investimento



2

Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (1/6)

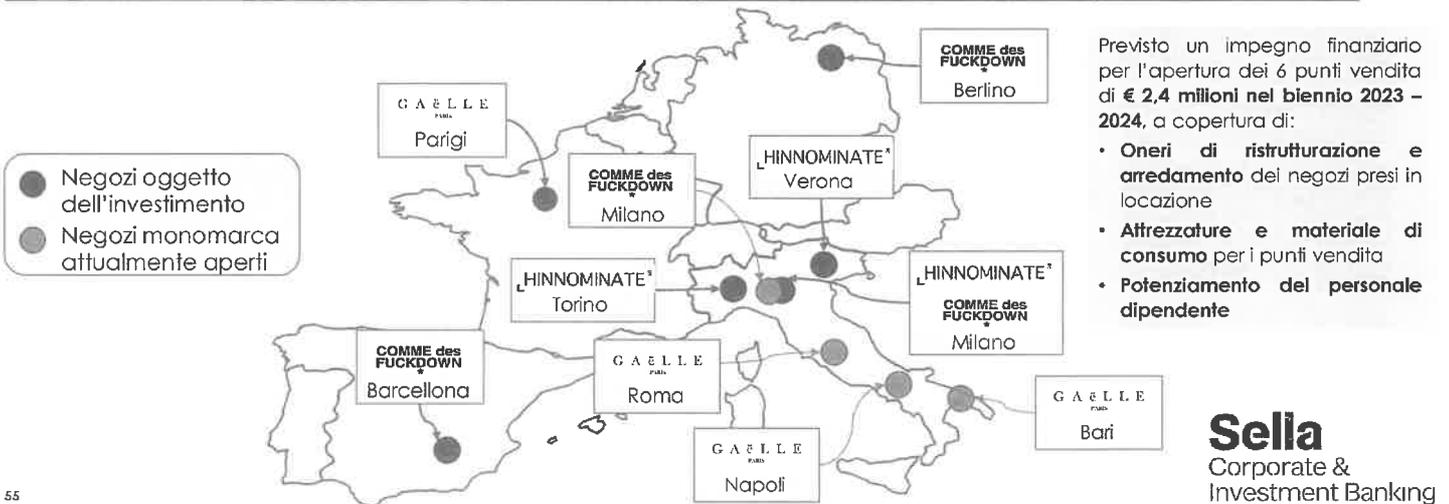


Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (2/6)

Il progetto di investimento consiste nell'apertura di 6 **negozi** pensati per comunicare il brand, lo stile e i valori aziendali in maniera più accattivante e tangibile, con l'obiettivo di **spingere sulla commercializzazione dei brand di proprietà** (in particolare il marchio Gaelle Paris ed Hinnominate), non soltanto nel mercato italiano ma anche in quello europeo per una crescente awareness e un fatturato sempre maggiore

Negozi oggetto dell'investimento e negozi monomarca attualmente aperti



Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (3/6)

| | Apertura | Fatturato annuo previsto | Nr. dipendenti | Costo del personale | Acquisti | Servizi | Affitto |
|----------------------|----------|--------------------------|----------------|---------------------|-----------|----------|-----------|
| CDFD - Berlino | 06/2023 | € 800.000 | 4 | € 132.000 | € 240.000 | € 80.000 | € 250.000 |
| CDFD - Barcellona | 06/2023 | € 800.000 | 4 | € 132.000 | € 240.000 | € 80.000 | € 250.000 |
| Gaëlle - Parigi | 06/2023 | € 800.000 | 4 | € 132.000 | € 240.000 | € 80.000 | € 250.000 |
| Hinnominate - Milano | 06/2024 | € 360.000 | 4 | € 132.000 | € 108.000 | € 36.000 | € 70.000 |
| Hinnominate - Torino | 06/2024 | € 360.000 | 4 | € 132.000 | € 108.000 | € 36.000 | € 70.000 |
| Hinnominate - Verona | 06/2024 | € 360.000 | 4 | € 132.000 | € 108.000 | € 36.000 | € 70.000 |

Totale: € 3.480.000

Totale: € 3.144.000

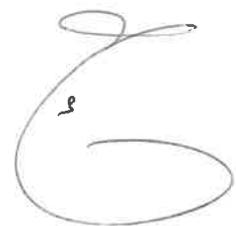
Sella
Corporate &
Investment Banking



Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (4/6)

Il progetto di investimento porterà all'apertura di **punti vendita** con concept differenti, illustrati nelle foto seguenti:



Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (5/6)

E-commerce

- Il progetto di investimento si basa anche sullo sviluppo di una **piattaforma e-commerce per la vendita online degli articoli di abbigliamento**
- L'implementazione della piattaforma porterà ad una **maggiore copertura della domanda** e soddisfazione delle necessità dei clienti
- Considerato il **fatturato online 2020 e 2021**, rispettivamente **pari a € 597K e € 867K**, si stima nel primo anno a regime dell'investimento della nuova piattaforma e-commerce **un fatturato pari a circa € 1.500k**
- Per gli esercizi successivi è stata prevista una **crescita dei ricavi del +25%**, sino a raggiungere € 3.600k nel 2027 (corrispondente al 5% del fatturato complessivo di Dream Project)
- EBITDA medio nel periodo 2023 – 2029: **20% circa**



Progetto di investimento

Gli investimenti di Dream Project (6/6)

Impianto fotovoltaico

Importo: € 260.000

Descrizione: costruzione di un impianto fotovoltaico per la produzione di energia green. L'obiettivo finale è quello di rendere autosufficiente la sede di Barletta tramite produzione di energia pulita, con una conseguente riduzione dei consumi energetici



Potenza dell'Impianto

- La potenza effettiva è pari a 200,34kWp.
- Una Batteria da 90kWh
- Una colonnina da 22kW



Produzione dell'Impianto

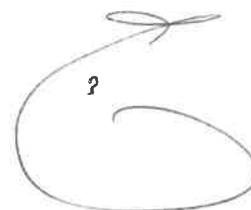
- La produzione annua stimata è 259.000kWh
- Conseguente riduzione delle emissioni di Co2 pari a 129.500 kg annui



Riduzione dei consumi

- L'entrata in funzione dell'impianto fotovoltaico porterà un risparmio medio annuo pari a € 40.000

Sella
Corporate &
Investment Banking



Progetto di investimento

Business plan previsionale (1/4)

CONTO ECONOMICO

| Migliaia di euro | 2022 | % | 2023 | % | 2024 | % | 2025 | % | 2026 | % | 2027 | % | 2028 | % | 2029 | % |
|---|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|---------------|--------|
| Valore della produzione | 48.849 | 100,0% | 57.799 | 100,0% | 64.789 | 100,0% | 67.713 | 100,0% | 71.268 | 100,0% | 73.067 | 100,0% | 74.730 | 100,0% | 75.920 | 100,0% |
| Materie prime, sussidiarie, di consumo e merci | -20.466 | -41,9% | -23.925 | -41,4% | -26.314 | -40,6% | -27.703 | -40,9% | -29.195 | -41,0% | -29.722 | -40,7% | -30.268 | -40,5% | -30.546 | -40,2% |
| Servizi | -13.754 | -28,2% | -15.834 | -27,4% | -17.769 | -27,4% | -18.623 | -27,5% | -19.608 | -27,5% | -20.282 | -27,8% | -20.797 | -27,8% | -21.277 | -28,0% |
| Costi per godimento di beni di terzi | -4.556 | -9,3% | -5.441 | -9,4% | -6.327 | -9,8% | -6.727 | -9,9% | -6.947 | -9,7% | -6.898 | -9,4% | -6.898 | -9,2% | -6.898 | -9,1% |
| Personale | -4.566 | -9,3% | -5.476 | -9,5% | -6.219 | -9,6% | -6.225 | -9,2% | -6.859 | -9,6% | -7.141 | -9,8% | -7.437 | -10,0% | -7.748 | -10,2% |
| Oneri diversi di gestione | -972 | -2,0% | -1.150 | -2,0% | -1.394 | -2,2% | -1.464 | -2,2% | -1.548 | -2,2% | -1.611 | -2,2% | -1.645 | -2,2% | -1.668 | -2,2% |
| Margine operativo lordo (EBITDA) | 4.535 | 9,3% | 5.974 | 10,3% | 6.766 | 10,4% | 6.971 | 10,3% | 7.110 | 10,0% | 7.413 | 10,1% | 7.685 | 10,3% | 7.784 | 10,3% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali | -155 | -0,3% | -665 | -1,2% | -685 | -1,1% | -705 | -1,0% | -765 | -1,1% | -755 | -1,0% | -657 | -0,9% | -196 | -0,3% |
| Ammortamenti delle immobilizzazioni materiali | -630 | -1,3% | -942 | -1,7% | -1.202 | -1,9% | -1.242 | -1,8% | -820 | -1,2% | -692 | -0,9% | -400 | -0,5% | -200 | -0,3% |
| Accantonamenti per rischi | -300 | -0,6% | -300 | -0,5% | -300 | -0,5% | -300 | -0,4% | -300 | -0,4% | -300 | -0,4% | -300 | -0,4% | -300 | -0,4% |
| Risultato operativo (EBIT) | 3.450 | 7,1% | 4.047 | 7,0% | 4.579 | 7,1% | 4.724 | 7,0% | 5.225 | 7,3% | 5.664 | 7,8% | 6.328 | 8,6% | 7.088 | 9,3% |
| Saldo oneri e proventi finanziari | -827 | -1,7% | -1.000 | -1,7% | -996 | -1,5% | -1.046 | -1,5% | -1.016 | -1,4% | -978 | -1,3% | -915 | -1,2% | -819 | -1,1% |
| Interessi e oneri su prestiti obbligazionari | -134 | -0,3% | -191 | -0,3% | -219 | -0,3% | -178 | -0,3% | -137 | -0,2% | -96 | -0,1% | -58 | -0,1% | -25 | 0,0% |
| Imposte | -982 | -2,0% | -1.142 | -2,0% | -1.326 | -2,0% | -1.366 | -2,0% | -1.557 | -2,2% | -1.717 | -2,3% | -1.946 | -2,6% | -2.211 | -2,9% |
| Tax rate | -39,5% | | -40,0% | | -39,4% | | -39,0% | | -38,2% | | -37,4% | | -36,3% | | -35,4% | |
| Risultato dell'esercizio | 1.506 | 3,1% | 1.713 | 3,0% | 2.038 | 3,1% | 2.135 | 3,2% | 2.515 | 3,5% | 2.875 | 3,9% | 3.410 | 4,6% | 4.034 | 5,3% |

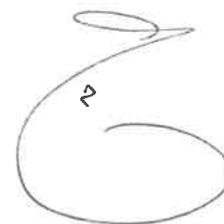
Progetto di investimento

Business plan previsionale (2/4)

STATO PATRIMONIALE

| Migliaia di euro | 31/12/2022 | 31/12/2023 | 31/12/2024 | 31/12/2025 | 31/12/2026 | 31/12/2027 | 31/12/2028 | 31/12/2029 |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Immobilizzazioni immateriali nette | 3.745 | 3.929 | 3.364 | 2.779 | 2.173 | 1.508 | 853 | 296 |
| Immobilizzazioni materiali nette | 2.887 | 3.717 | 3.956 | 2.954 | 1.912 | 1.292 | 800 | 600 |
| Immobilizzazioni finanziarie nette | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Totale immobilizzazioni nette | 6.631 | 7.647 | 7.320 | 5.733 | 4.086 | 2.801 | 1.653 | 896 |
| Rimanenze | 13.613 | 16.358 | 17.406 | 18.306 | 19.267 | 19.754 | 20.203 | 20.525 |
| Crediti commerciali netti | 20.253 | 22.984 | 25.764 | 26.926 | 28.340 | 29.303 | 29.970 | 30.447 |
| Altre attività correnti | 6.016 | 6.830 | 7.526 | 7.798 | 8.136 | 8.342 | 8.531 | 8.667 |
| Debiti commerciali | -10.746 | -12.492 | -13.887 | -14.593 | -15.375 | -15.474 | -15.802 | -16.037 |
| Altre passività correnti | -2.190 | -2.546 | -2.830 | -2.974 | -3.133 | -3.212 | -3.280 | -3.329 |
| Capitale circolante netto | 26.946 | 31.134 | 33.979 | 35.464 | 37.235 | 38.712 | 39.622 | 40.274 |
| Fondo TFR + Fondi per trattamento di quiescenza e obblighi simili | -1.270 | -1.523 | -1.729 | -1.731 | -1.907 | -1.986 | -2.068 | -2.162 |
| Fondi per rischi ed oneri | -313 | -354 | -399 | -447 | -497 | -549 | -602 | -655 |
| Totale fondi | -1.583 | -1.876 | -2.128 | -2.178 | -2.405 | -2.535 | -2.670 | -2.817 |
| CAPITALE INVESTITO NETTO | 31.995 | 36.904 | 39.170 | 39.019 | 38.916 | 38.978 | 38.605 | 38.353 |
| Capitale sociale | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 | 1.000 |
| - dividendi | -896 | -753 | -857 | -1.019 | -1.068 | -1.257 | -1.437 | -1.705 |
| Riserve | 8.223 | 9.730 | 11.443 | 13.481 | 15.617 | 18.131 | 21.006 | 24.416 |
| Utile (perdita) dell'esercizio | 1.506 | 1.713 | 2.038 | 2.135 | 2.515 | 2.875 | 3.410 | 4.034 |
| Patrimonio netto | 9.834 | 11.690 | 13.625 | 15.598 | 18.064 | 20.749 | 23.978 | 27.745 |
| Patrimonio netto versato | 9.834 | 11.690 | 13.625 | 15.598 | 18.064 | 20.749 | 23.978 | 27.745 |
| Debiti finanziari a breve termine | 17.634 | 17.987 | 20.505 | 22.145 | 21.702 | 21.268 | 19.142 | 17.227 |
| Debiti finanziari a medio / lungo termine | 5.742 | 4.582 | 2.795 | 1.240 | 511 | 258 | 66 | -0 |
| Obbligazioni | 1.859 | 1.484 | 1.109 | 734 | 359 | 0 | 0 | 0 |
| Prestito Obbligazionario in emissione | | 3.000 | 2.500 | 2.000 | 1.500 | 1.000 | 500 | 0 |
| Disponibilità + Titoli | -3.073 | -1.838 | -1.364 | -2.698 | -3.220 | -4.297 | -5.080 | -6.619 |
| Indebitamento finanziario netto | 22.161 | 25.214 | 25.545 | 23.421 | 20.852 | 18.229 | 14.627 | 10.608 |
| PATRIMONIO NETTO + INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO | 31.995 | 36.904 | 39.170 | 39.019 | 38.916 | 38.978 | 38.605 | 38.353 |

Sella
Corporate &
Investment Banking



Progetto di investimento

Business plan previsionale (3/4)

NOTE su CONTO ECONOMICO

- La crescita del Valore della Produzione riflette il trend di crescita della rete dei PV diretti descritta in precedenza, con l'aumento dagli **attuali 4 PV ai 10 PV** con presenza non solo italiana ma **europea**. A livello di fatturato, la nuova rete esplicherà il suo pieno potenziale a regime dai 2024 in avanti (quando tutti i PV saranno operativi su 12 mesi)
- La composizione del Valore della Produzione vede una **crescente importanza della rete B2C** (dal 2% al 6,5% medio a regime) e **dell'e-commerce** (al 4% medio a regime); il residuo continuerà ad essere rappresentato dall'attività tipica di commercializzazione alla rete B2B (vendite ad altri punti vendita, outlet, ecc.)
- L'EBITDA cresce da **€ 4,5 milioni attesi nel 2022 a € 7,8 milioni nel 2029**, mantenendo prudenzialmente una **marginalità operativa pressoché costante** in termini relativi rispetto al VdP (10% circa); ad incidere principalmente sull'EBITDA è il costo per acquisto materie prime (circa il 41% del VdP), stante la necessità di approvvigionare l'azienda della merce necessaria per le produzioni con **notevole anticipo rispetto alla data di uscita sul mercato** (ex. collezione P/E 2023 già in lavorazione). Gli altri costi operativi con maggiore incidenza sono i costi per servizi (principalmente per lavorazioni esterne, promozione e pubblicità, provvigioni agli agenti per attività B2B) e di godimento beni di terzi (affitto punti vendita di proprietà di Alfa Srl e di altri locatari, royalties riconosciute a Brand House per utilizzo marchi)

NOTE su STATO PATRIMONIALE

- Il **Capitale Investito Netto** cresce principalmente nel biennio **2023 – 2024** grazie agli investimenti in immobilizzazioni materiali (per l'apertura dei 6 punti vendita e l'acquisto e installazione dell'impianto fotovoltaico) e in CAPEX immateriali (piattaforma e-commerce)
- Il **CCN si incrementa** in conseguenza del **maggior volume d'affari**, del **crescente numero di punti vendita** e dei **quantitativi di merci commercializzate**; oltre al magazzino (in fisiologico aumento, costituito al 31/12 di ciascun anno dalla merce della collezione A/I in vendita nella stagione dei saldi gennaio – marzo dell'anno successivo, nonché dai primi arrivi della collezione P/E in vendita nell'anno successivo), si prevede prudenzialmente il mantenimento di tempi medi di incasso in linea al 2021 (circa 120gg), così come per i tempi medi di incasso (circa 110gg)
- Il **PN si rafforza da € 9,8 milioni previsti nel 2022 a € 27,6 milioni**, per effetto della maggiore redditività e del reinvestimento del 50% degli utili in azienda



Progetto di investimento

Business plan previsionale (4/4)

INDEBITAMENTO FINANZIARIO NETTO

L'Indebitamento Finanziario Netto registra un incremento nel 2023 a circa € 25,2 milioni, in conseguenza della necessità di finanziare gli investimenti pianificati sul piano produttivo e commerciale. Al 31/12/2023, si assume la seguente composizione dell'Indebitamento Finanziario:

- Mutui e debiti a m/l termine (comprese obbligazioni già emesse) per un valore residuo di € 6 milioni
- Debiti a breve termine (fidi import, export, etc.) per un valore residuo di circa € 18 milioni, finalizzati a supportare il circolante
- Obbligazioni di nuova emissione, a sostegno del piano di sviluppo per € 3 milioni

FOCUS: prestito obbligazionario 2023

Caratteristiche tecniche

Durata: 6 anni e 10 mesi

Pre-ammortamento: 12 mesi

Importo: € 3 milioni

Tasso interesse: 6,50%

Use of proceeds: finanziamento apertura nuovi punti vendita e connessi investimenti, rilancio e-commerce ed acquisto impianto fotovoltaico

Data di emissione (ipotizzata): 31/01/2023

Data di scadenza: 12/11/2029

Piano di Rimborso

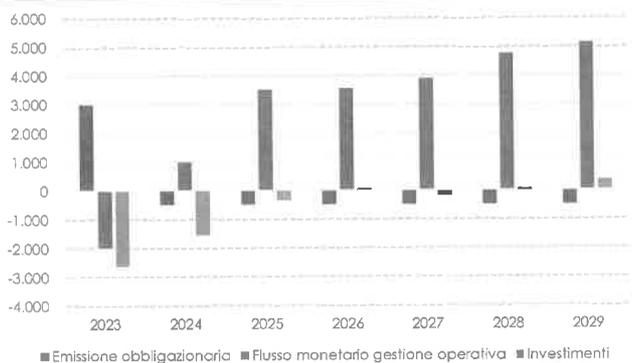
| Data pagamento | Anno | Capitale | Debito residuo |
|----------------|------|----------|----------------|
| 31/01/2023 | 2023 | 0 | 3.000.000 |
| 12/05/2023 | 2023 | 0 | 3.000.000 |
| 12/11/2023 | 2023 | 0 | 3.000.000 |
| 12/05/2024 | 2024 | 250.000 | 2.750.000 |
| 12/11/2024 | 2024 | 250.000 | 2.500.000 |
| 12/05/2025 | 2025 | 250.000 | 2.250.000 |
| 12/11/2025 | 2025 | 250.000 | 2.000.000 |
| 12/05/2026 | 2026 | 250.000 | 1.750.000 |
| 12/11/2026 | 2026 | 250.000 | 1.500.000 |
| 12/05/2027 | 2027 | 250.000 | 1.250.000 |
| 12/11/2027 | 2027 | 250.000 | 1.000.000 |
| 12/05/2028 | 2028 | 250.000 | 750.000 |
| 12/11/2028 | 2028 | 250.000 | 500.000 |
| 12/05/2029 | 2029 | 250.000 | 250.000 |
| 12/11/2029 | 2029 | 250.000 | 0 |

Sella
Corporate &
Investment Banking

Progetto di investimento

Generazione di cassa post-investimento

Investimenti, FCFO, Minibond



Grazie alla stabile creazione di cash flow, la leva finanziaria migliora sensibilmente sino a un rapporto **PFN/EBITDA < 1,4x nel 2029**

Il Rendiconto Finanziario evidenzia la capacità dell'azienda, a seguito della politica di investimento condotta nel biennio 2023-2024, di **generare free cash flow operativi stabilmente positivi dai 2024 in avanti**, grazie a:

- Politica di CAPEX stabile e prudente ma sostenibile con le risorse finanziarie prodotte dal core business
- Progressivo consolidamento della marginalità operativa
- Gestione lineare, seppur prudente, del circolante operativo, rafforzando i rapporti commerciali con partner (clienti e fornitori) di primario standing e comprovata affidabilità

| Migliaia di euro | 2022 | 2023 | 2024 | 2029 |
|---------------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Indebitamento Finanziario Netto | 22.161 | 25.214 | 25.545 | 10.830 |
| IFN/EBITDA | 4,89 | 4,22 | 3,78 | 1,39 |
| IFN/PN | 2,25 | 2,16 | 1,87 | 0,39 |

Sella
Corporate &
Investment Banking



Sella

Corporate &
Investment Banking

sellagroup.eu



