



Safilo si aggrappa a housebrand e mercati emergenti

Sono le uniche note positive del 2017 per la società di eyewear, il cui Cda ha approvato nei giorni scorsi il bilancio consolidato

Indice di base	Anno 2017	Anno 2016	Var. %
Vendite nette	1.047,0	1.252,9	-16,4%
			-15,5% (*)
			-3,9% (**)
Utile industriale lordo	519,6	715,6	-27,4%
%	49,6%	57,1%	
EBITDA	25,9	80,9	-68,0%
%	2,5%	6,5%	
EBITDA adjusted¹	41,1	88,8	-53,7%
%	3,9%	7,1%	
Utile/(Perdita) operativo	(208,2)	(116,3)	n.s.
%	-19,9%	-9,3%	
Utile/(Perdita) operativo adjusted²	(0,8)	43,5	n.s.
%	-0,1%	3,5%	
Utile/(Perdita) netto di Gruppo	(251,6)	(142,1)	n.s.
%	-24,0%	-11,3%	
Utile/(Perdita) netto di Gruppo adjusted³	(47,1)	15,4	n.s.
%	-4,5%	1,2%	
Indebitamento finanziario netto	131,6	48,4	n.s.

(*) performance a cambi costanti delle vendite nette
 (***) performance a cambi costanti delle vendite del portafoglio dei marchi in contanti, escluso il business Gucci
¹ Nel 2017, i risultati economici adjusted non inchiodano: (i) una svalutazione dell'avvicinamento allocato alle crisi generanti un costo del Gruppo per 192,0 milioni di euro (ii) oneri non ricorrono per un totale di 15,3 milioni di euro (15,2 e 12,1 milioni di euro rispettivamente a livello EBITDA e risultato netto) dovuti alla riorganizzazione dello stabilimento di Omor in Slovenia, a iniziativa di risparmio azioni e di ristrutturazione, e ad alcuni contenziosi; includendo (i) un provento di 45 milioni di euro quale importo di pertinenza dell'esercizio 2017, relativo ai 90 milioni di euro per la risoluzione anticipata del contratto di licenza Gucci.

«Il 2017 è stato un anno complesso per Safilo, in cui abbiamo affrontato la trasformazione della licenza Gucci in un contratto di fornitura e la difficile implementazione del nuovo sistema informativo per la gestione del centro distributivo di Padova, con conseguenti impatti sui livelli di servizio e sulle nostre opportunità di raccolta ordini. Questi eventi hanno inciso in maniera significativa sui risultati economici e finanziari del gruppo (nella tabella) – dichiara nell'ultima trimestrale **Eugenio Razelli**, presidente esecutivo di Safilo Group - Note positive dell'anno sono invece i trend registrati dai mercati emergenti e le migliori performance dei nostri principali marchi di proprietà (nella foto, un occhiale Carrera)». Razelli ricorda anche l'importante giro di poltrone delle ultime settimane, che ha visto l'uscita di Luisa Delgado, dopo quasi cinque anni al timone dell'azienda. «Consideriamo il 2018 come un nuovo inizio per Safilo, in cui si inserisce l'annunciata nomina di Angelo Trocchia nel ruolo di nuovo amministratore delegato con l'obiettivo di accompagnare il gruppo in una nuova fase di efficace business execution e sviluppo del portafoglio marchi. Trocchia entrerà in Safilo con efficacia dal 1° aprile 2018», aggiunge Razelli.



I vertici del gruppo padovano, comunque, trasmettono fiducia per l'anno in corso. «Nel 2018 il gruppo si attende un progressivo recupero delle normali condizioni di business nei mercati maturi, mentre i paesi emergenti dovrebbero continuare a crescere più marcatamente, supportando così il complessivo sviluppo del portafoglio marchi nell'anno. I trend di vendita registrati fino a oggi nel primo trimestre confermano questa aspettativa - si legge nel comunicato - A cambi costanti il gruppo si attende che le vendite del portafoglio dei marchi in continuità tornino a crescere nel 2018, compensando l'uscita della licenza Céline. Nel 2018 il gruppo prevede un aumento del margine Ebitda adjusted attraverso il miglioramento del margine industriale lordo, sul quale dovrebbero incidere una migliore dinamica del price/mix di vendita e ulteriori efficienze distributive e di approvvigionamento, e attraverso il completamento, entro l'anno, dell'annunciato piano di efficientamento dei costi generali». Sempre per l'anno in corso Safilo prevede «un solido livello di investimenti focalizzati nella supply chain e nei progetti IT. Con l'obiettivo di far leva sugli asset creati negli ultimi tre anni, nel 2018 tali investimenti saranno comunque più contenuti», precisa la nota.

Hawking, il genio che guardava le stelle con gli occhiali

Mercoledì scorso a Cambridge è scomparso a 76 anni l'astrofisico inglese: malato di Sla sin dai 21 anni, era da molto tempo costretto su una sedia a rotelle

Di Stephen Hawking di certo non colpivano gli occhiali da vista, minimal in metallo, che però lo hanno accompagnato per tutta la vita, ma soprattutto le celebri battute pungenti, il non commiserarsi mai nonostante la malattia, il coraggio e la perseveranza.

Aveva rischiato di morire già due volte, nel 1985 e nel 2009, per due gravi forme di polmonite. Nella sua lunga attività di scienziato curioso e senza pregiudizi riuscì a stupirsi e a stupire, lasciando il segno con le sue scoperte sul cosmo. A Hawking si deve, infatti, la teoria cosmologica sull'inizio senza confini dell'universo, la "Hartle-Hawking", e la termodinamica dei buchi neri, la cosiddetta "radiazione di Hawking". La sua sete di conoscenza non si è mai fermata: negli anni rivide più volte le sue scoperte senza mai smettere di indagare i "confini" del cosmo, portando oltre le conoscenze dell'uomo.



Ducati Eyewear

SCOPRI IN ANTEPRIMA LA NUOVA COLLEZIONE DI OCCHIALI DUCATI



Facciamoci un "Holter visivo"

La categorizzazione delle lenti oftalmiche parte dalla declinazione dei momenti della vita di tutti i giorni di un cliente che non può far tutto con un solo occhiale. Ecco perché può aiutarci il dottor Norman J. Holter

L'ECG dinamico secondo Holter è una metodica diagnostica utilizzata per monitorare l'attività elettrica del cuore durante un intervallo di tempo solitamente di 24-48 ore: prende il nome dal fisico statunitense, che la ideò nel 1961.

Se qualcuno inventasse una sorta di "Holter visivo" in grado di registrare cosa e come vede il cliente nell'arco delle 24-48 ore, credo che anche l'ottico o l'optometrista più smaliziato potrebbe essere sorpreso dai risultati. Di fatto nell'anamnesi tradizionale non è possibile avvicinarsi alla realtà di come vede, in quanto lui stesso non è in grado di descriverla. Ogni giorno mastichiamo senza sapore ore tra pc, smartphone, riunioni, vendite a banco, viaggi in auto e tant'altro che la stessa domanda rivolta a noi stessi (come, cosa e quanto vedete in un giorno?), ci coglierebbe impreparati.

Nel mio intervento al Congresso 2017 di Monopoli, riaffermato poi alla tavola rotonda "Digital surround" di Vision up-to-date a Mido 2018, ho presentato un prototipo di "Holter visivo" realizzato su me stesso. Quarantotto ore tra un venerdì e un sabato qualsiasi. Chi ha avuto l'esperienza dell'Holter vero sa che la prima avvertenza del medico è che il paziente viva la sua giornata tipo senza pensare che ha una macchina sul petto che registra, attraverso suoi movimenti, le stimolazioni del cuore. Il mio "Holter visivo" a fine giornata mi comunica che ho trascorso quattro ore in auto, quattro su pc e smartphone, due all'aria aperta, altrettante per dibattere su un tavolo con quattro persone, un altro paio per preparare colazioni e cene e, infine, un'ora per la lettura da vicino. Può sembrare noioso a prima vista questo esperimento, ma è particolarmente esaustivo delle stimolazioni visive subite nel corso della giornata e di quali dotazioni avrebbero permesso di essere sempre al top: in una giornata come quella descritta dall'"Holter visivo" ho utilizzato dai tre ai quattro tipi di occhiale. È probabile che il sabato, a cena con amici, possa indossare quell'occhiale sfizioso che in un incontro di lavoro preferisco evitare oppure il sole-vista cool per la passeggiata di mezzogiorno.

Se dunque chiedete al vostro cliente di prendere nota della sua giornata tipo di lavoro e relax, potreste sorprenderlo di quante cose diverse fa con un solo occhiale o al massimo due. La ripartenza delle buste lavoro inizia da questo stupore e dalla nuova consapevolezza che probabilmente con il nostro caro occhiale rischiamo di essere poco dotati e performanti in un mondo che ci chiede velocità, sicurezza e, perché no, l'immagine giusta al momento giusto. Categorizzare l'oftalmica, e non solo le montature come oggi, significa ripensare il business dell'ottica in una visione dinamica e non statica. È finita l'era dell'occhiale per tutto. Speriamo che se ne accorga anche l'ottico.
pillole@nicoladilernia.it

Chivasso: i Lions premiano due ottici

Sono Mario Fatibene e Marco Cena: a loro un attestato di benemerita per l'attività di supporto svolta per il Centro Raccolta occhiali usati della città piemontese, punto di riferimento in Europa

Il Centro Lions Raccolta occhiali usati di Chivasso ha festeggiato quindici anni di attività a fine febbraio: nell'occasione si è svolta una cerimonia per la consegna dell'Eyeglasses Recycling Ambassador, il più importante premio internazionale attribuito come segno di apprezzamento per l'attività di raccolta e riutilizzo degli occhiali usati. Oltre alle più importanti personalità Lions locali che hanno ricevuto il titolo, un attestato di benemerita è stato consegnato anche a due ottici di Chivasso, **Mario Fatibene** e **Marco Cena**, per il supporto offerto al Centro.

«Mi sento molto gratificato per il riconoscimento ricevuto – commenta a b2eyes TODAY Fatibene (nella foto, a destra, con Enrico Baitone, fondatore del Centro Lions Raccolta occhiali usati di Chivasso, durante la premiazione) – Mi fa sentire più utile: ho iniziato a offrire il mio supporto un paio di anni fa e mi sono trovato molto bene con le altre persone coinvolte. Per il Centro Raccolta effettuo controlli della vista, ma non è l'unica attività che svolgo. Offro un supporto anche alla Caritas: nel mio centro ottico vengono infatti persone bisognose di occhiali, che hanno ricevuto in dono una montatura, per la quale predispongo le lenti oftalmiche».

