



**Presentazione**



**Commento risultati FY 2019**



**GISMONDI**



## Premesse

Le analisi comparative di seguito riportate afferiscono i dati pro formati al 31 dicembre 2019 in quanto il consolidato dell'anno non riflette chiaramente quelli che sono stati gli andamenti economico-patrimoniali del Gruppo Gismondi che prende a riferimento quali date di consolidamento quelle relative alle acquisizioni/conferimento delle attuali controllate avvenute nel mese di maggio, di seguito i relativi dettagli:

- In data **22 maggio 2019** si è proceduto all'acquisto del 100% del capitale azionario della società **Vivid s.a.** pari ad un valore nominale di euro 88.515 e suddiviso in 100 azioni, tale società commercializza oggetti di gioielleria ed oreficeria.
- In data **24 maggio 2019** presso il notaio Andrea Guglielmoni, atto n. 8630 rep. 18370, si è tenuta l'assemblea straordinaria della società avente quale ordine del giorno l'aumento del capitale sociale da euro 15.000 ad euro 115.000 mediante il conferimento da parte del socio del 100% della partecipazione in **Stelle S.r.l.**, per un valore pari ad euro 300.000. Per la differenza rispetto all'aumento di capitale sociale è stata costituita una apposita riserva da conferimento pari ad euro 200.000.



## People Speaking Today

### Management Team

*Stefano Rocca*



#### Direttore Generale

- Laureato in lettere e filosofia a Perugia
- Consigliere delegato di Vhernier SpA dal 2012 al 2015
- Esperienza ventennale all'interno della direzione di Bulgari, facendo parte del team di manager che ne ha realizzato la crescita multinazionale

*Massimo Gismondi*



#### Amministratore Delegato

- A capo di Gismondi dal 1995, Massimo si è sempre occupato di gioielli, fornendo al brand Gismondi un forte connotato classico ma al tempo stesso contemporaneo

*Alberto Gaggero*

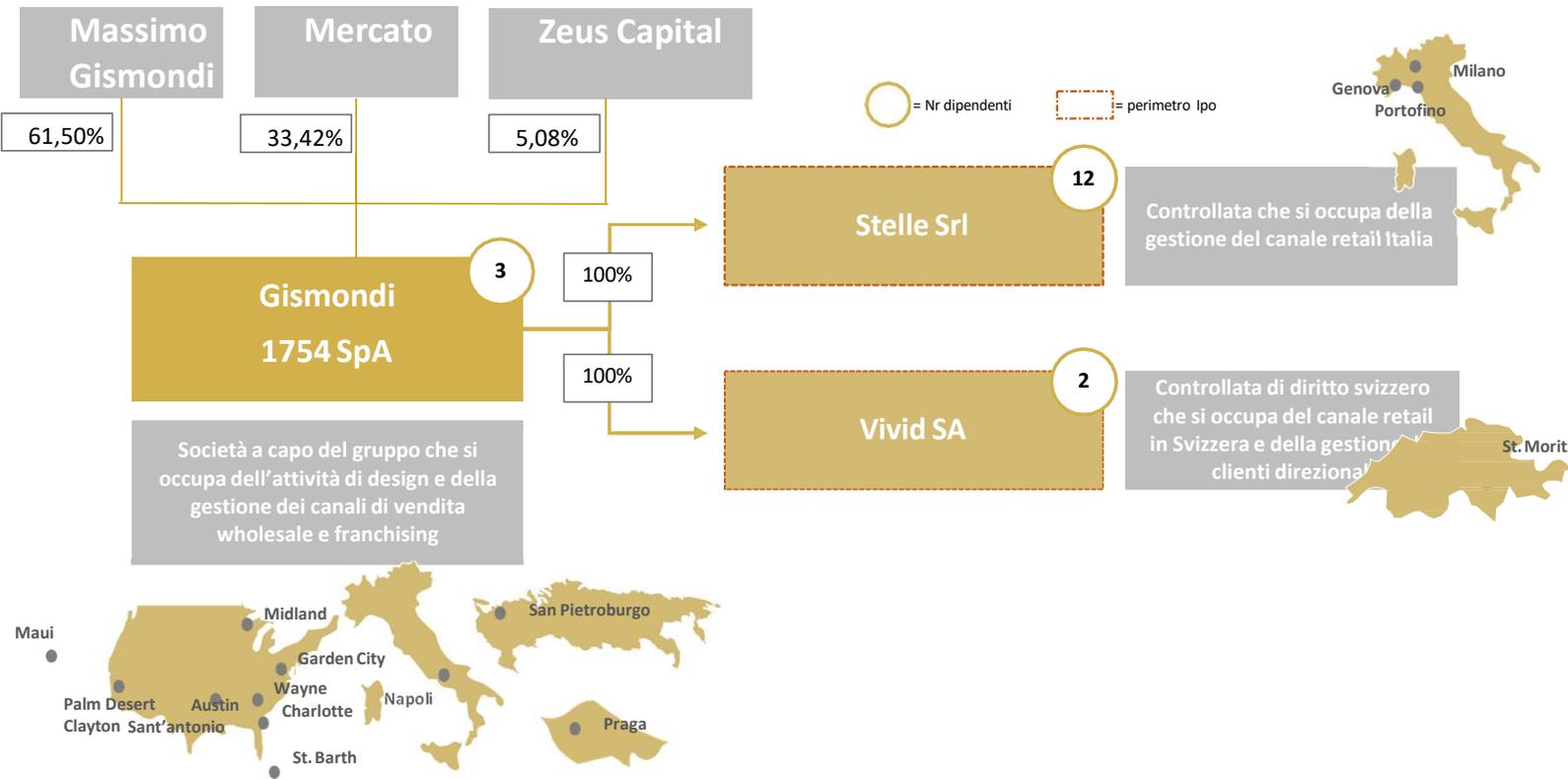


#### CFO

- Laureato in economia e commercio a Genova
- Oltre 15 anni di esperienza in consulenza aziendale, con particolare focus sull'area finanza e controllo di gestione

# Struttura del Gruppo

## Gruppo



## CdA

**CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE**

**Massimo Gismondi**  
Presidente

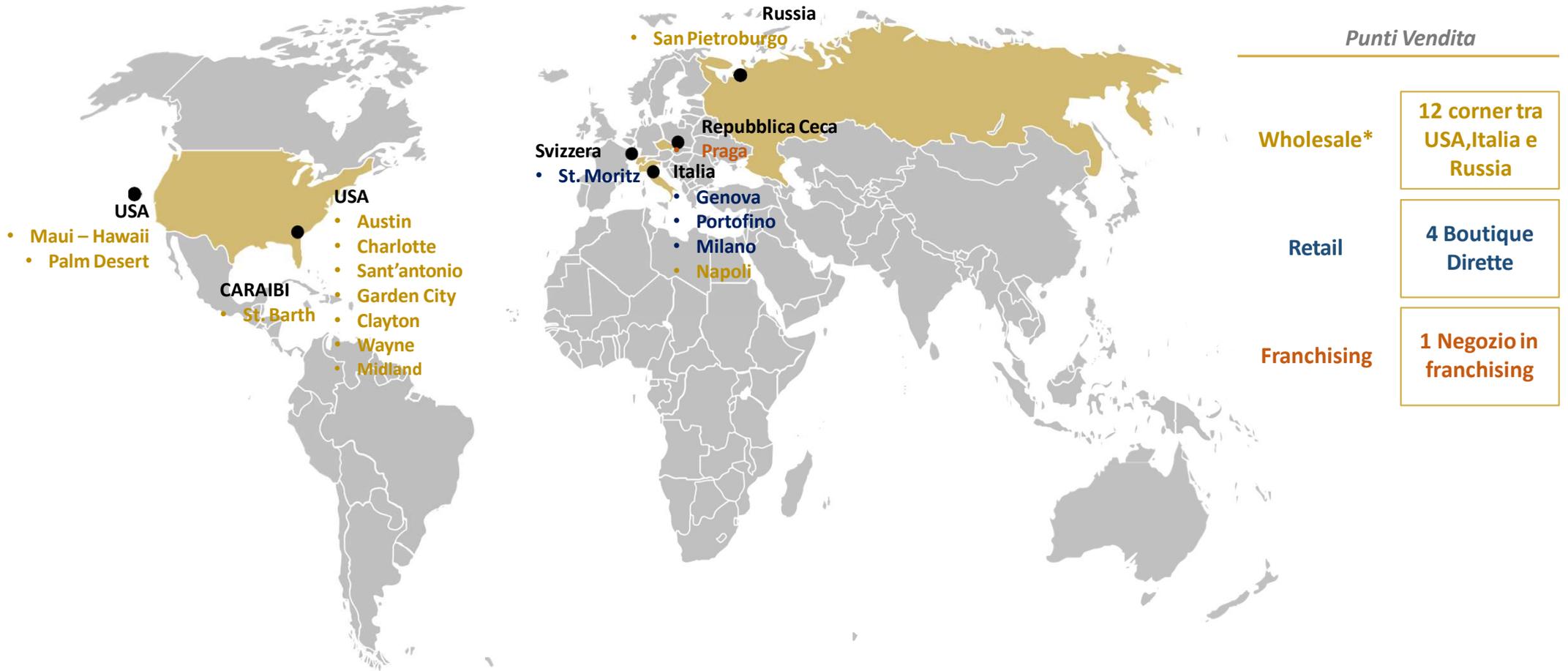
**Stefano Rocca** Consigliere  
**Alberto Gaggero** Consigliere

**Andrea Canonici** Consigliere indipendente  
**Paolo Ravà** Consigliere indipendente



## Canali distributivi

Presenza multi-canale



# Boutique

*In un posto unico con il gioielliere di fiducia*

## Sankt Moritz

Via da Vout



## Milano

Via della Spiga



## Portofino

Molo Umberto I



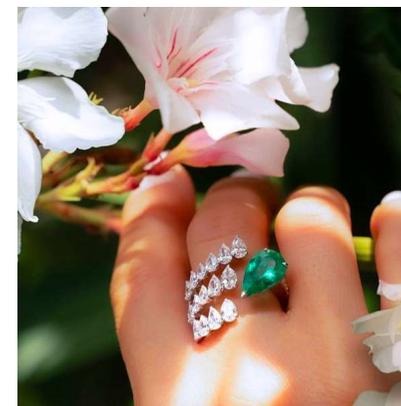
## Genova

Via Galata



GISMONDI

Dati economico  
patrimoniali

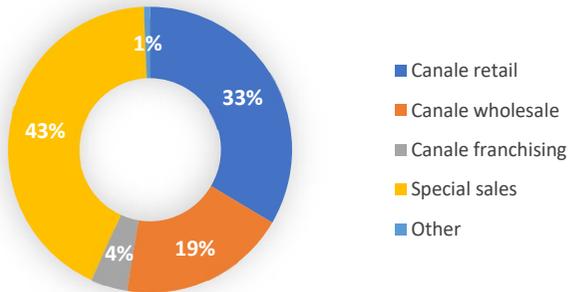


# Breakdown Fatturato

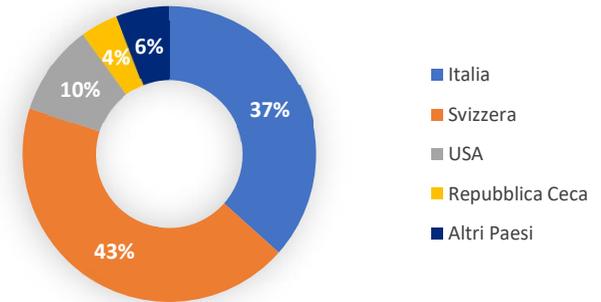
Special sales: gioielli "one of a kind"

2018

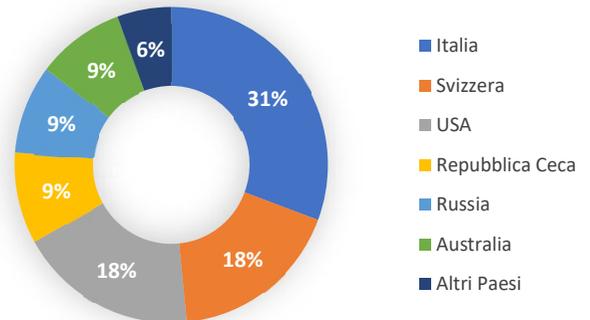
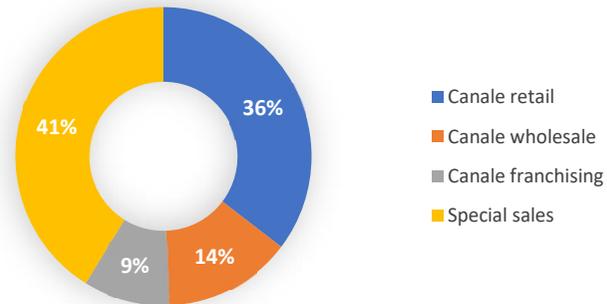
Canale di vendita



Area geografica



2019



## Highlights - Conto economico pro forma

<i>Conto Economico Pro-forma (€)</i>	<i>31/12/2019 Consolidato Pro-forma</i>	<i>%</i>	<i>31/12/2018 Consolidato Pro-forma</i>	<i>%</i>
Ricavi delle Vendite	5.755.313	98,0%	5.571.631	98,7%
Variazione rimanenze prodotti finiti	0	0,0%	0	0,0%
Altri Proventi	116.070	2,0%	73.852	1,3%
<b>Valore della produzione</b>	<b>5.871.383</b>	<b>100,0%</b>	<b>5.645.483</b>	<b>100,0%</b>
Costi per Materie Prime	2.367.800	40,3%	2.581.181	45,7%
Costi per servizi e godimento beni di terzi	1.796.673	30,6%	1.575.216	27,9%
Costo del personale	651.046	11,1%	640.204	11,3%
Variazione delle rimanenze Materie Prime	154.386	2,6%	-199.545	-3,5%
Oneri diversi di gestione	50.740	0,9%	71.059	1,3%
<b>EBITDA</b>	<b>850.738</b>	<b>14,5%</b>	<b>977.366</b>	<b>17,3%</b>
Ammortamenti e svalutazioni	233.751	4,0%	67.683	1,2%
<b>EBIT</b>	<b>616.987</b>	<b>10,5%</b>	<b>909.683</b>	<b>16,1%</b>
Proventi e (oneri) finanziari netti	-150.490	-2,6%	-73.905	-1,3%
<b>Risultato ante imposte</b>	<b>466.497</b>	<b>7,9%</b>	<b>835.778</b>	<b>14,8%</b>
Imposte Esercizio	152.530	2,6%	246.735	4,4%
<b>Risultato Netto</b>	<b>313.967</b>	<b>5,3%</b>	<b>589.043</b>	<b>10,4%</b>

- Il valore della produzione rispetto al pro forma del 2018 è cresciuto del 4%. La conclusione di una vendita a gennaio 2020, inizialmente prevista per dicembre 2019, ha influito sulla crescita del fatturato e dell'Ebitda 2019
- L'incidenza dei costi diretti si è mantenuta sostanzialmente in linea con quella del 2018
- L'incidenza dei costi per servizi e godimento beni di terzi è cresciuta del 2,7% in quanto nel mese di dicembre non si sono concluse alcune special sales che sono state rinviate a gennaio 2020.
- L'EBITDA del 2019 si è ridotto del 2,8% rispetto all'esercizio precedente stante la summenzionata conclusione di alcune vendite previste per la fine dell'anno nel mese di gennaio 2020 .
- Gli ammortamenti sono incrementati a seguito della capitalizzazione dei costi legati alla quotazione
- L'incremento degli oneri finanziari è legato fondamentalmente a 2 fattori: 1) buona parte dei finanziamenti a medio lungo termine sono stati sottoscritti tra metà e fine 2018 2) perdite su cambi realizzati dalla società svizzera per euro 27 mila circa



GISMONDI

## Highlights – Stato Patrimoniale riclassificato pro forma

<i>Riclassificato</i>	<i>31/12/2019</i>	<i>31/12/2018</i>	<i>Differenza 2019-2018</i>	<i>%</i>
<i>Consolidato Pro-forma</i>	<i>Consolidato Pro-forma</i>	<i>Consolidato Pro-forma</i>		
Imm. Immateriali	834.200	220.955	613.245	278%
Imm. Materiali	37.880	48.464	-10.584	-22%
Imm. Finanziarie	6.710	28.139	-21.429	-76%
<b>Totale attivo fisso</b>	<b>878.790</b>	<b>297.559</b>	<b>581.232</b>	<b>195%</b>
Rimanenze	4.188.411	4.321.062	-132.651	-3%
Crediti Commerciali	1.605.352	1.110.056	495.296	45%
Altre attività	862.676	543.759	318.917	59%
Debiti Commerciali	-2.531.001	-1.668.771	-862.230	52%
Altre passività	-847.253	-456.803	-390.450	85%
<b>Capitale circolante netto</b>	<b>3.278.186</b>	<b>3.849.303</b>	<b>-571.117</b>	<b>-15%</b>
<b>Totale capitale impiegato</b>	<b>4.156.977</b>	<b>4.146.861</b>	<b>10.115</b>	<b>0%</b>
Patrimonio netto Gruppo	7.444.719	1.898.818	5.545.901	292%
Patrimonio netto Terzi	0	0	0	0%
Fondi rischi e oneri	36.600	36.600	0	0%
TFR	59.262	68.744	-9.482	-14%
<b>Posizione Fianziaria Netta</b>	<b>-3.383.604</b>	<b>2.142.699</b>	<b>-5.526.303</b>	<b>-258%</b>
<b>Totale Fonti</b>	<b>4.156.977</b>	<b>4.146.861</b>	<b>10.116</b>	<b>0%</b>

- Le Immobilizzazioni Immateriali sono incrementate a seguito della capitalizzazione dei costi di quotazione che nel 2019 sono stati pari a circa 893 mila euro
- I crediti commerciali sono incrementati in relazione all'incremento del fatturato del canale franchising e di alcune vendite a clienti direzionali
- Il debiti commerciali sono incrementati in relazione alle fatture relative all'operazione di quotazione (saldate alla data di approvazione del bilancio) ed ad alcune Special Sales conclusesi intorno a fine anno e relative a prodotti Taylor made
- La PFN (cassa) è migliorata grazie al versamento dell'aumento di capitale sociale sottoscritto a seguito dell'operazione di quotazione al mercato AIM per un importo pari a circa 5 mio ed alla conversione a patrimonio netto di una quota del debito del socio Massimo Gismondi



## Emergenza Covid19 ed evoluzione prevedibile (1/2)

A gennaio 2020, prima della diffusione dell'epidemia COVID-19 e delle conseguenti misure restrittive per il suo contenimento, Gismondi 1754 ha partecipato per la prima volta con successo a Vicenza Oro a seguito della quale la Società ha ricevuto conferme di ordini per 472 mila Euro e chiuso accordi per sette nuovi concessionari, fra i quali Neiman Marcus, principale rivenditore statunitense nel lusso.

Nel corso del mese, Gismondi 1754 ha firmato un accordo con Maris Collective, rafforzando l'espansione del brand nel Nord e Centro America con l'apertura del primo esclusivo corner Gismondi 1754 presso lo store Maris Collective del Four Seasons Resort Hualalai (Hawaii). L'accordo con il prestigioso marchio che possiede e gestisce 25 multi brand store specializzati nel retail di abiti, accessori e gioielli d'alta gamma in molti dei migliori hotel e resort di lusso del mondo, dalla California, ai Caraibi, alla Costa Rica, alle Hawaii, prevede, nel breve - medio termine, altre aperture presso "Four Seasons Resort Punta Mita" (Messico), "Four Seasons Resort Lanai" (USA), "Four Seasons Resort Costa Rica".

Proseguendo nel suo piano di penetrazione dei mercati esteri, Gismondi 1754 è stata poi presente a febbraio a DJWE-Doha Jewellery Watches exhibition", la più importante esposizione dedicata al mondo della gioielleria e dell'orologeria, di scena a Doha. L'accordo siglato con il Gruppo Alfardan, uno dei più importanti player privati del Qatar, specializzato in vari settori del lusso, prevede la vendita dei gioielli Gismondi 1754 attraverso la rete commerciale del Gruppo, segnando di fatto l'ingresso del brand italiano nell'area del Golfo. La partnership è in linea con i piani annunciati in fase di IPO agli investitori, ovvero di puntare convintamente sulla crescita del settore wholesale anche attraverso la presenza alle principali fiere a livello internazionale, dove la Società sta ottenendo riscontri molto positivi.



GISMONDI

## Emergenza Covid19 ed evoluzione prevedibile (2/2)

A fronte della situazione di emergenza sanitaria di carattere internazionale creatasi a causa della diffusione del virus classificato COVID-19, la strategia di Gismondi 1754 (di cui al comunicato dell' 11 marzo 2020) sarà principalmente orientata allo sviluppo internazionale e alla relazione diretta con i propri clienti attraverso le seguenti azioni immediate:

- 1) lancio della piattaforma digitale per le vendite on-line, attraverso il proprio sito internet e tutti i canali social proprietari;
- 2) partecipazione a piattaforme internazionali di vendite on line di accessori di lusso;
- 3) vendite one-to-one virtuali, con i propri clienti privati, attraverso canali di comunicazione specifici quali ad esempio: WhatsApp, Facetime, Zoom e altri;
- 4) consignment (conto visione) di pezzi High Jewellery ai propri concessionari nel Middle-East e in Russia, per supportare gli stessi nelle vendite di prodotto Gismondi 1754.

Il 2020 sarà, quindi, all'insegna di politiche di branding internazionale e di espansione dei diversi mercati nei diversi canali commerciali: al fine di consolidare ulteriormente il proprio posizionamento sul mercato USA, Gismondi 1754 intende rafforzare la rete di distribuzione negli USA, tramite l'apertura di nuovi corner presso la catena Neiman Marcus, presso nuovi department store come Saks e con l'ausilio di nuovi concessionari indipendenti, così come incrementare la propria quota di mercato nei Paesi del Medio Oriente.

In virtù del trend positivo riscosso dal franchising in Repubblica Ceca, la Società intende inoltre sviluppare maggiormente tale canale distributivo attraverso la ricerca di un nuovo master franchising nei paesi del Middle East.



GISMONDI