



EMITTENTE: Moncler S.p.A.

AZIONISTI VENDITORI: ECIP M S.A. – CEP III Participations S.à r.l. SICAR – Brands Partners 2 S.p.A.

PROSPETTO INFORMATIVO

RELATIVO ALL'OFFERTA PUBBLICA DI VENDITA E ALL'AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI SUL MERCATO TELEMATICO AZIONARIO ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA S.P.A. DELLE AZIONI ORDINARIE DI MONCLER S.P.A.

**COORDINATORI DELL'OFFERTA
GLOBALE DI VENDITA E BOOKRUNNER
DEL COLLOCAMENTO ISTITUZIONALE**
Goldman Sachs International – BofA Merrill Lynch
Mediobanca Banca di Credito Finanziario S.p.A.

**RESPONSABILE DEL COLLOCAMENTO
PER L'OFFERTA PUBBLICA**
Banca IMI S.p.A.

**JOINT LEAD MANAGER
PER L'OFFERTA PUBBLICA – SPONSOR**
Mediobanca Banca di Credito Finanziario S.p.A.

**JOINT BOOKRUNNER
DEL COLLOCAMENTO ISTITUZIONALE**
Banca IMI S.p.A. – J.P. Morgan Securities Plc
Nomura International Plc – UBS Limited

**JOINT LEAD MANAGER
DEL COLLOCAMENTO ISTITUZIONALE**
BNP Paribas – Equita Sim S.p.A. – HSBC Bank Plc

ADVISOR FINANZIARIO
CC & Soci S.r.l. – Lazard S.r.l./Lazard Frères SAS

L'offerta pubblica di vendita è parte di un'offerta globale di vendita di azioni ordinarie rivolta al pubblico indistinto in Italia e di un collocamento istituzionale rivolto ad investitori istituzionali in Italia ed all'estero ai sensi della *Regulations S dello United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificata, e negli Stati Uniti d'America, esclusivamente ai *Qualified Institutional Buyers ai sensi della Rule 144A* adottata in forza dello *United States Securities Act* del 1933. Nell'ambito del collocamento istituzionale è tra l'altro prevista la possibilità di collocare azioni, non destinate alla quotazione, presso investitori giapponesi.

Prospetto Informativo depositato presso la Consob in data 27 novembre 2013 a seguito di comunicazione dell'avvenuto rilascio dell'approvazione del Prospetto con nota del 26 novembre 2013, protocollo n° 0091864/13. L'adempimento di pubblicazione del Prospetto Informativo non comporta alcun giudizio della Consob sull'opportunità dell'investimento proposto e sul merito dei dati e delle materie allo stesso relativi.

Il Prospetto Informativo è disponibile presso la sede legale dell'Emittente, del Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica e dei Collocatori, nonché sul sito internet dell'Emittente www.monclergroup.com, del Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica, dei Collocatori e di Borsa Italiana S.p.A.

INDICE

DEFINIZIONI.....	13
GLOSSARIO.....	19
NOTA DI SINTESI.....	23
SEZIONE A – INTRODUZIONE E AVVERTENZE	24
SEZIONE B – EMITTENTE ED EVENTUALI GARANTI	25
SEZIONE C – STRUMENTI FINANZIARI.....	37
SEZIONE D – RISCHI.....	40
SEZIONE E – OFFERTA.....	42
SEZIONE PRIMA	47
1. SOGGETTI RESPONSABILI	49
1.1 Soggetti responsabili delle Informazioni fornite nel Prospetto.....	49
1.2 Dichiarazione dei soggetti responsabili del Prospetto.....	49
2. REVISORI LEGALI DEI CONTI	50
2.1 Revisori legali dell'Emittente	50
2.2 Informazioni sui rapporti con la Società di Revisione	50
3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE.....	51
3.1 Informazioni finanziarie selezionate di carve-out relative ai periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012 e agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2011 ed al 31 dicembre 2012 e “informazioni di segmento” relative all’esercizio chiuso al 31 dicembre 2010.....	51
3.1.1 Dati economici di carve-out selezionati del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011.....	52
3.1.2 Analisi dei ricavi del gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010 e per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012.....	54

3.1.3	Dati patrimoniali di carve-out selezionati del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011..	55
3.1.4	Indebitamento finanziario netto consolidato di carve-out	58
3.1.5	Informazioni selezionate consolidate di carve-out rendiconto finanziario.....	59
3.1.6	Informazioni selezionate di carve-out per azione.....	59
3.2	Informazioni finanziarie selezionate relative al bilancio consolidato al 31 dicembre 2010 e al Bilancio Consolidato di carve-out al 31 dicembre 2011.....	60
3.2.1	Informazioni selezionate di conto economico.....	60
4.	FATTORI DI RISCHIO	61
4.1	FATTORI DI RISCHIO CONNESSI ALL'EMITTENTE E AL GRUPPO MONCLER E ALLA LORO ATTIVITÀ	61
4.1.1	Rischi connessi al cambiamento delle preferenze dei clienti	61
4.1.2	Rischi connessi alla riconoscibilità del marchio	62
4.1.3	Rischi connessi alla propria strategia industriale	62
4.1.4	Rischi connessi alla rete distributiva	63
4.1.5	Rischi connessi ai rapporti con i produttori terzi	67
4.1.6	Rischi connessi al costo e alla disponibilità di materie prime di elevata qualità e ai rapporti con i fornitori	68
4.1.7	Rischi connessi a fenomeni di stagionalità.....	69
4.1.8	Rischi connessi alla recente cessione del Business Sportswear della Divisione Altri Marchi	71
4.1.9	Rischi connessi alla dipendenza del Gruppo Moncler da figure chiave	72
4.1.10	Rischi connessi alla variazione dei tassi d'interesse.....	73
4.1.11	Rischi connessi all'andamento dei tassi di cambio.....	73
4.1.12	Rischi connessi agli immobili in cui il Gruppo Moncler esercita la propria attività	74
4.1.13	Rischi connessi all'operatività e al funzionamento del polo logistico di Piacenza, delle strutture di Trebaseleghe, Hong Kong, Tokyo e New Jersey e ai rapporti con gli spedizionieri terzi.....	75
4.1.14	Rischi connessi alle informazioni finanziarie	76
4.1.15	Rischi connessi alla distribuzione dei dividendi.....	77
4.1.16	Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e alle informazioni sull'evoluzione del mercato di riferimento e sul posizionamento competitivo	77
4.1.17	Rischi connessi alle operazioni con parti correlate.....	78
4.1.18	Rischi connessi al mancato rispetto dei termini e delle condizioni del Contratto di Finanziamento	81

4.1.19	Rischi connessi alla mancata implementazione del modello organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/2001	82
4.1.20	Rischi connessi alla struttura di governance della Società	83
4.1.21	Rischi connessi all'esistenza di pattuizioni parasociali	83
4.1.22	Rischi connessi alla rilevanza delle attività immateriali sul totale dell'attivo patrimoniale e sul patrimonio netto del Gruppo	84
4.2	FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE IN CUI OPERA IL GRUPPO MONCLER.....	85
4.2.1	Rischi connessi all'elevato grado di competitività del settore dei beni di lusso	85
4.2.2	Rischi connessi alla contraffazione dei marchi e dei prodotti, nonché alla reputazione del marchio	85
4.2.3	Rischi connessi al quadro normativo di riferimento.....	85
4.2.4	Rischi connessi alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale	86
4.2.5	Rischi connessi all'attività internazionale e al mutamento delle condizioni dei mercati.....	87
4.2.6	Rischi connessi all'attuale congiuntura economica	88
4.3	FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'OFFERTA.....	89
4.3.1	Rischi connessi a problemi di liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle azioni dell'Emittente	89
4.3.2	Dati relativi all'Offerta Globale e altre informazioni che saranno comunicate successivamente alla Data del Prospetto.....	89
4.3.3	Rischi connessi agli impegni temporanei di inalienabilità delle azioni	89
4.3.4	Rischi connessi all'attività di stabilizzazione	90
4.3.5	Recenti operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari che attribuiscono il diritto di ricevere azioni dell'Emittente	90
4.3.6	Rischi connessi al conflitto di interessi di Banca IMI.....	91
5.	INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE.....	92
5.1	Storia ed evoluzione dell'Emittente	92
5.1.1	Denominazione legale e commerciale dell'Emittente	92
5.1.2	Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione	92
5.1.3	Data di costituzione e durata dell'Emittente.....	92
5.1.4	Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, Paese di costituzione e numero di telefono della sede sociale	92
5.1.5	Fatti importanti nell'evoluzione dell'attività dell'Emittente	93

5.2	Principali Investimenti.....	113
5.2.1	Investimenti effettuati dall'Emittente nel corso degli esercizi 2010, 2011 e 2012, nonché nel corso dei primi nove mesi del 2013	113
5.2.2	Investimenti in corso di realizzazione	114
5.2.3	Investimenti futuri.....	114
6.	PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ	115
6.1	Principali attività del Gruppo Moncler	115
6.1.1	Descrizione delle principali attività dell'Emittente – Organizzazione e funzionamento delle attività del Gruppo Moncler	115
6.1.2	Caratteristiche, evoluzione e posizionamento del marchio Moncler	119
6.1.3	La pubblicità e il marketing delle collezioni Moncler – Strategia delle campagne di vendita – Attività per la diffusione e il mantenimento del marchio.....	132
6.1.4	Il modello di business e il modello operativo (catena del valore).....	134
6.1.5	Attività poste in essere per prevenire e contrastare le contraffazioni.....	144
6.1.6	Programmi futuri e strategie	145
6.1.7	Quadro normativo	148
6.2	Principali mercati	148
6.2.1	Il mercato di riferimento	148
6.3	Fattori eccezionali.....	153
6.4	Dipendenza da brevetti o licenze, contratti industriali, commerciali o finanziari, o da nuovi procedimenti di fabbricazione.....	153
6.4.1	Marchi, brevetti o licenze	153
6.4.2	Clienti e fornitori	154
6.4.3	Contratti di finanziamento.....	154
6.5	Dichiarazioni formulate dall'Emittente riguardo alla sua posizione concorrenziale.....	154
6.6	Sistema di controllo di gestione.....	154
7.	STRUTTURA ORGANIZZATIVA	155
7.1	Descrizione del gruppo a cui appartiene l'Emittente.....	155
7.2	Descrizione delle società del Gruppo Moncler.....	155
8.	IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI	161
8.1	Immobilizzazioni materiali esistenti o previste	161
8.1.1	Beni immobili in proprietà.....	161
8.1.2	Beni in uso.....	161

8.1.3	Impianti produttivi e macchinari	164
8.2	Problematiche ambientali	164
9.	RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA	165
9.1	Andamento economico del Gruppo Moncler	166
9.1.1	Fattori rilevanti che hanno avuto ripercussioni significative sull'andamento gestionale dell'Emittente.....	167
9.1.2	Analisi dell'andamento economico del Gruppo.....	171
9.2	Analisi della situazione Patrimoniale e Finanziaria	181
9.3	Variazioni sostanziali delle vendite	181
9.4	Politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica.....	181
10.	RISORSE FINANZIARIE	181
10.1	Risorse finanziarie	182
10.1.1	Cassa e banche	182
10.1.2	Indebitamento verso banche e altri finanziatori.....	183
10.1.3	Debiti finanziari correnti.....	184
10.1.4	Indebitamento finanziario non corrente	184
10.1.5	Altre informazioni: gestione dei rischi finanziari	186
10.1.6	Altre informazioni: indici gestionali	190
10.2	Flussi di cassa.....	195
10.2.1	Flussi di cassa rilevati al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012	196
10.2.2	Flussi di cassa al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011	198
10.3	Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento	200
10.3.1	Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento del Gruppo al 30 settembre 2013 e al 31 dicembre 2012.....	200
10.3.2	Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011	203
10.3.3	Impegni e Garanzie.....	205
10.4	Limitazioni all'uso delle risorse finanziarie	206
10.5	Fonti dei finanziamenti necessarie per adempiere agli impegni relativi ai principali investimenti futuri del Gruppo ed alle immobilizzazioni materiali esistenti o previste	206
10.6	Rating.....	207
11.	RICERCA E SVILUPPO, BREVETTI E LICENZE	208
11.1	Ricerca e Sviluppo	208
11.2	Proprietà intellettuale	208
11.2.1	Marchi e domini Internet	208
11.2.2	Opposizioni alla registrazione dei marchi del Gruppo.....	210

	11.2.3 I disegni e modelli.....	211
	11.2.4 Nomi a dominio	212
	11.2.5 Licenze	212
12.	INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE.....	217
	12.1 Tendenze recenti sui mercati in cui opera il Gruppo	217
	12.2 Informazioni su tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni signifi- cative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso.....	217
13.	PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI	218
14.	ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E PRINCIPALI DIRIGENTI	219
	14.1 Organi sociali e principali dirigenti	219
	14.1.1 Consiglio di Amministrazione	219
	14.1.2 Collegio Sindacale.....	232
	14.1.3 Principali Dirigenti e altri soggetti che ricoprono ruolo strategico	241
	14.2 Conflitti di interesse dei membri del Consiglio di Amministra- zione, dei componenti del Collegio Sindacale e dei principali diri- genti	242
	14.2.1 Indicazioni di intese o accordi in base ai quali sono stati scelti i membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale.....	244
	14.2.2 Restrizioni concordate dai membri degli organi di ammi- nistrazione e di controllo e dai principali dirigenti per quanto riguarda la cessione delle azioni dell'Emittente dagli stessi detenute	244
15.	REMUNERAZIONI E BENEFICI.....	246
	15.1 Remunerazioni e benefici a favore dei componenti del Consiglio di Amministrazione, dei membri del Collegio Sindacale e dei pri- ncipali dirigenti per i servizi resi in qualsiasi veste	246
	15.2 Benefici previdenziali	247
16.	PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE	248
	16.1 Durata della carica dei componenti del Consiglio di Amministra- zione e dei membri del Collegio Sindacale.....	248
	16.2 Contratti di lavoro stipulati dai componenti del Consiglio di Am- ministrazione e dai componenti del Collegio Sindacale con l'Emi- tente che prevedono indennità di fine rapporto	248
	16.3 Informazioni sul Comitato per le Nomine e la Remunerazione e sul Comitato controllo e rischi.....	248

16.4	Recepimento delle norme in materia di governo societario	251
17.	DIPENDENTI.....	257
17.1	Dipendenti.....	257
17.2	Partecipazioni azionarie e Stock Option	258
17.2.1	Strumenti finanziari.....	258
17.2.2	Piani di Stock Option.....	260
17.3	Accordi di partecipazione di dipendenti al capitale sociale	260
17.4	Patti di non concorrenza	260
18.	PRINCIPALI AZIONISTI	261
18.1	Principali azionisti	261
18.2	Diritti di voto diversi in capo ai principali azionisti dell'Emittente	263
18.3	Indicazione dell'eventuale soggetto controllante ai sensi dell'articolo 93 del Testo Unico	263
18.4	Patti Parasociali.....	263
18.4.1	Patto Parasociale pre Quotazione	263
18.4.2	Patto Parasociale post Quotazione	265
19.	OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE	273
19.1	Operazioni infragruppo.....	273
19.2	Operazioni con altre Parti Correlate.....	273
20.	INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ E LE PASSIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL'EMITTENTE	280
20.1	Informazioni finanziarie relative agli esercizi passati.....	281
20.1.1	Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di carve-out del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011	281
20.1.2	Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010	342
20.2	Revisione delle informazioni finanziarie	409
20.3	Informazioni finanziarie infrannuali	409
20.3.1	Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di carve-out del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012.....	409
20.3.2	Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012	461
20.4	Politica dei dividendi	518
20.5	Procedimenti giudiziari ed arbitrati	518

20.6	Cambiamenti significativi nella situazione finanziaria o commerciale dell'Emittente	519
21.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI.....	520
21.1	Capitale azionario.....	520
21.1.1	Capitale sociale sottoscritto e versato	520
21.1.2	Esistenza di quote non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali	520
21.1.3	Azioni proprie.....	520
21.1.4	Ammontare delle obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle condizioni e modalità di conversione, scambio o sottoscrizione.....	520
21.1.5	Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale	520
21.1.6	Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri del Gruppo.....	521
21.1.7	Evoluzione del capitale sociale negli ultimi tre esercizi sociali	521
21.2	Atto costitutivo e statuto sociale.....	522
21.2.1	Oggetto sociale e scopi dell'Emittente	522
21.2.2	Sintesi delle disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e i componenti del Collegio Sindacale	523
21.2.3	Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti	529
21.2.4	Disciplina statutaria della modifica dei diritti dei possessori delle azioni.....	529
21.2.5	Disciplina statutaria delle assemblee ordinarie e straordinarie dell'Emittente	529
21.2.6	Disposizioni statutarie che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente	530
21.2.7	Disposizioni statutarie relative alla variazione dell'assetto di controllo o delle partecipazioni rilevanti.....	531
21.2.8	Speciali pattuizioni statutarie relative alla modifica del capitale sociale.....	532
22.	CONTRATTI RILEVANTI	533
22.1	Contratto di finanziamento in pool sottoscritto in data 22 ottobre 2013.....	533
22.2	Contratto di finanziamento stipulato con Barclays in data 2 agosto 2012	535

22.3	Contratto di finanziamento stipulato con UniCredit in data 1° giugno 2012	537
22.4	Contratto di finanziamento stipulato con UniCredit in data 8 agosto 2013	537
22.5	Contratto di joint venture Moncler Japan	538
22.5.1	Il contratto di distribuzione del 15 luglio 2009	540
22.6	Il contratto di joint venture Moncler Enfant	540
22.6.1	Il patto parasociale relativo a Moncler Enfant sottoscritto in data 18 dicembre 2008.....	541
22.7	Il contratto di joint ventures Moncler Lunettes	542
22.8	Il patto parasociale Moncler Lunettes sottoscritto in data 26 febbraio 2013.....	543
22.9	Contratto di joint venture Moncler Sylt	544
22.10	Contratto di joint venture Moncler Istanbul	545
22.11	Contratto di servizi e-commerce.....	545
22.12	Business Purchase Agreement relativo al Business Sportswear della Divisione Altri Marchi	547
22.13	Transitional Services Agreement stipulato in data 8 novembre 2013.....	549
22.14	Supply agreement stipulato in data 8 novembre 2013.....	551
23.	INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, PARERI DI ESPERTI E DICHIARAZIONI DI INTERESSI	552
23.1	Relazioni e pareri di esperti.....	552
23.2	Informazioni provenienti da terzi.....	552
24.	DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO	553
25.	INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI	554
SEZIONE SECONDA.....		555
1.	PERSONE RESPONSABILI.....	557
1.1	Responsabili del Prospetto	557
1.2	Dichiarazione di responsabilità	557
2.	FATTORI DI RISCHIO	558
3.	INFORMAZIONI ESSENZIALI	559
3.1	Dichiarazione relativa al capitale circolante	559
3.2	Fondi propri e indebitamento	559
3.2.1	Fondi propri	559
3.2.2	Indebitamento finanziario netto	559
3.3	Interessi di persone fisiche e giuridiche partecipanti all'Offerta Globale di Vendita	560

3.4	Ragioni dell'Offerta Globale di Vendita e impiego dei proventi...	561
4.	INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/DA AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE.....	562
4.1	Descrizione delle Azioni	562
4.2	Legislazione in base alla quale le Azioni sono emesse	562
4.3	Caratteristiche delle Azioni	562
4.4	Valuta delle Azioni	562
4.5	Descrizione dei diritti spettanti alle Azioni	563
4.6	Delibere, autorizzazioni e approvazioni in virtù delle quali le Azioni saranno emesse.....	563
4.7	Data prevista per l'emissione e la messa a disposizione delle Azioni	563
4.8	Limitazioni alla libera trasferibilità delle Azioni.....	563
4.9	Indicazione dell'esistenza di eventuali norme in materia di obbligo di offerta al pubblico di acquisto e/o di obbligo di offerta di acquisto residuali in relazione alle Azioni	564
4.10	Indicazione delle offerte pubbliche di acquisto effettuate sulle Azioni dell'Emittente nel corso dell'ultimo esercizio e dell'esercizio in corso	564
4.11	Regime fiscale delle azioni	564
5.	CONDIZIONI DELL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA	584
5.1	Condizioni, statistiche relative all'Offerta Globale di Vendita, calendario previsto e modalità di sottoscrizione dell'Offerta	584
5.1.1	Condizioni alle quali l'Offerta Globale di Vendita è subordinata.....	584
5.1.2	Ammontare totale dell'Offerta Globale di Vendita.....	584
5.1.3	Periodo di validità dell'Offerta Pubblica e modalità di sottoscrizione	584
5.1.4	Informazioni circa la sospensione dell'Offerta Pubblica o revoca dell'Offerta Pubblica e/o del Collocamento Istituzionale	587
5.1.5	Riduzione della sottoscrizione e modalità di rimborso	588
5.1.6	Ammontare della sottoscrizione	588
5.1.7	Ritiro della sottoscrizione.....	588
5.1.8	Pagamento e consegna delle Azioni	588
5.1.9	Risultati dell'Offerta Pubblica e dell'Offerta Globale di Vendita	589
5.1.10	Procedura per l'esercizio di un eventuale diritto di opzione, per la negoziabilità dei diritti di sottoscrizione e per il trattamento dei diritti di sottoscrizione non esercitati	589
5.2	Piano di ripartizione e di assegnazione.....	589

5.2.1	Categorie di investitori potenziali ai quali le Azioni sono offerte e mercati.....	589
5.2.2	Principali azionisti, membri del Consiglio di Amministrazione o componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente che intendono aderire all'Offerta Pubblica e persone che intendono aderire all'Offerta Pubblica per più del 5% ...	590
5.2.3	Informazioni da comunicare prima dell'assegnazione.....	591
5.2.4	Procedura per la comunicazione ai sottoscrittori delle assegnazioni.....	594
5.2.5	Over Allotment e Greenshoe.....	294
5.3	Fissazione del Prezzo di Offerta	595
5.3.1	Prezzo di Offerta e spese a carico del sottoscrittore	595
5.3.2	Comunicazione del Prezzo di Offerta	598
5.3.3	Motivazione dell'esclusione del diritto di opzione	598
5.3.4	Differenza tra il Prezzo di Offerta e il prezzo delle azioni dell'Emittente pagato nel corso dell'anno precedente o da pagare da parte dei membri del consiglio di amministrazione, dei membri del collegio sindacale e dei principali dirigenti, o persone ad essi affiliate	599
5.4	Collocamento, sottoscrizione e vendita	599
5.4.1	Nome e indirizzo dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita	599
5.4.2	Organismi incaricati del servizio finanziario.....	600
5.4.3	Collocamento e garanzia	600
5.4.4	Data di stipula degli accordi di collocamento	601
6.	AMMISSIONE ALLA NEGOZIAZIONE E MODALITÀ DI NEGOZIAZIONE.....	602
6.1	Domanda di ammissione alle negoziazioni e mercati di quotazione	602
6.2	Altri mercati regolamentati	602
6.3	Altre operazioni	602
6.4	Intermediari nelle operazioni sul mercato secondario	602
6.5	Stabilizzazione.....	602
7.	POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA.....	604
7.1	Azionisti Venditori	604
7.2	Strumenti finanziari offerti	604
7.3	Accordi di Lock-up.....	605
8.	SPESE LEGATE ALL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA	606
9.	DILUIZIONE.....	607

9.1	Ammontare e percentuale della diluizione immediata derivante dall'Offerta Globale di Vendita.....	607
9.2	Effetti diluitivi in caso di mancata sottoscrizione dell'Offerta Globale di Vendita da parte degli attuali Azionisti	607
10.	INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI.....	608
10.1	Soggetti che partecipano all'operazione.....	608
10.2	Altre informazioni sottoposte a revisione	608
10.3	Pareri o relazioni redatte da esperti.....	608
10.4	Informazioni provenienti da terzi	609

DEFINIZIONI

Si riporta di seguito un elenco delle definizioni e dei termini utilizzati all'interno del Prospetto.

Tali definizioni e termini, salvo diversamente specificato, hanno il significato di seguito indicato.

ACQUISIZIONE	L'acquisizione della Società (come di seguito definita) da parte di ECIP M, perfezionata in data 12 ottobre 2011, per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 418 milioni.
ALLISON	Allison S.p.A., con sede in Prima Strada, 35 – 35129 – Padova.
ALTANA	Altana S.p.A., con sede in Via Friuli, 13 – 31038 – Padernello di Paese (TV).
ALTRI PAESI	I Paesi in cui non è promossa, direttamente o indirettamente, l'Offerta Globale di Vendita, inclusi gli Stati Uniti d'America o qualsiasi altro Paese nel quale tale tipologia di offerta di strumenti finanziari non sia consentita in assenza di autorizzazioni da parte delle competenti autorità in conformità alle disposizioni di legge applicabili ovvero in deroga rispetto alle medesime disposizioni.
AZIONI	Le azioni ordinarie della Società senza indicazione del valore nominale, nominative, indivisibili, con godimento regolare e in forma dematerializzata, da ammettere alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario e oggetto dell'Offerta Globale di Vendita.
AZIONISTI VENDITORI	ECIP M, CEP III Participations e Brands Partners 2 (come di seguito definiti).
BANCA IMI	Banca IMI S.p.A. con sede legale in Milano, Largo Mattioli n. 3.
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	Merrill Lynch International, che agisce con il nome commerciale di BofA Merrill Lynch, con sede legale in Londra, 2 King Edward Street, EC1A1HQ.
BORSA ITALIANA	Borsa Italiana S.p.A. con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
BRANDS PARTNERS 2	Brands Partners 2 S.p.A. con sede legale in Milano, Piazza Diaz n. 7.
CEP III PARTICIPATIONS O CEP III	CEP III Participations S.à r.l. SICAR con sede legale in Lussemburgo, Avenue Charles de Gaulle n. 2.

CODICE DI AUTODISCIPLINA	Codice di Autodisciplina delle società quotate predisposto dal Comitato per la <i>Corporate Governance</i> , promosso da Borsa Italiana e disponibile all'indirizzo internet www.borsaitaliana.it .
COLLOCAMENTO ISTITUZIONALE	Il collocamento di massime n. 60.120.000 Azioni, corrispondenti circa al 90% dell'Offerta Globale di Vendita, riservato agli Investitori Istituzionali (come di seguito definiti). Nell'ambito del Collocamento Istituzionale, massime n. 6.680.000 Azioni, corrispondenti circa al 10% dell'Offerta Globale di Vendita, saranno riservate al POWL (come di seguito definito).
COLLOCATORI	I soggetti partecipanti al Consorzio per l'Offerta Pubblica.
CONSOB	Commissione Nazionale per le Società e la Borsa, con sede in Roma, Via G. B. Martini, n. 3.
CONSORZIO PER IL COLLOCAMENTO ISTITUZIONALE	Il consorzio di collocamento e garanzia per il Collocamento Istituzionale.
CONSORZIO PER L'OFFERTA PUBBLICA	Il consorzio per l'Offerta Pubblica.
CONTRATTO DI FINANZIAMENTO 2011	Il contratto di finanziamento per un ammontare complessivo pari a Euro 225.000.000,00 stipulato in data 12 ottobre 2011 dalla Società con un <i>pool</i> di banche e, segnatamente, con Banca Popolare di Novara S.p.A., in qualità anche di banca agente, Bank of America N.A., Mittel Generale Investimenti S.p.A., Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza S.p.A., Centrobanca Banca di Credito Finanziario e Mobiliare S.p.A., Banca Popolare di Vicenza S.c.p.A., Banca Popolare di Lodi S.p.A., Mediocreval S.p.A., Intesa Sanpaolo S.p.A., MPS Capital Services Banca per le Imprese S.p.A. e Banca di Legnano S.p.A..
COORDINATORI DELL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA	Goldman Sachs, Mediobanca e Merrill Lynch International.
DATA DEL PROSPETTO	La data di pubblicazione del Prospetto.
DIRETTIVA 2003/71	La Direttiva 2003/71/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 4 novembre 2003, come successivamente modificata e integrata, relativa al prospetto da pubblicare per l'offerta pubblica o l'ammissione alla negoziazione di strumenti finanziari e che modifica la direttiva 2001/34/CE.
ECIP M	Ecip M S.A., con sede legale in Lussemburgo, rue Philippe II, 25.
EBITDA	Il risultato operativo al lordo degli ammortamenti e dei ricavi e costi non ricorrenti.

EMITTENTE, O MONCLER, O SOCIETÀ	Moncler S.p.A., con sede legale in Milano, Via Stendhal n. 47.
GOLDMAN SACHS	Goldman Sachs International, con sede in Londra, Peterborough Court, 133 Fleet Street EC4A 2BB.
GOODJOHN	Goodjohn & Co. S.r.l. con sede legale in Mariano Comense (CO), Via San Francesco n. 19.
GRUPPO MONCLER O GRUPPO	Collettivamente l'Emittente e le società da questa direttamente o indirettamente controllate ai sensi dell'articolo 2359 del codice civile e dell'articolo 93 del TUF.
IFRS o IAS/IFRS	Tutti gli " <i>International Financial Reporting Standards</i> " adottati dall'Unione Europea, che comprendono tutti gli " <i>International Accounting Standards</i> " (IAS), tutti gli " <i>International Financial Reporting Standard</i> " (IFRS) e tutte le interpretazioni dell'" <i>International Financial Reporting Interpretations Committee</i> " (IFRIC), precedentemente denominato " <i>Standing Interpretations Committee</i> " (SIC) riconosciuti nell'Unione Europea.
INDUSTRIES	Industries S.p.A., con sede legale in Via Stendhal, n. 47, 20144 Milano, interamente controllata dall'Emittente.
INDUSTRIES SPORTSWEAR o ISC	Industries Sportswear S.p.A. con sede sociale in Via Morimondo n. 23/25 20143 Milano (Italia), società che gestiva il Business Sportswear fino alla cessione di questo ai fondi Emerisque avvenuta in data 8 novembre 2013. In tale data la società ha mutato la propria denominazione sociale in ISC S.p.A.
INVESTITORI ISTITUZIONALI	Congiuntamente, gli Investitori Qualificati e gli investitori istituzionali all'estero.
INVESTITORI QUALIFICATI	Gli investitori qualificati di cui all'articolo 34-ter, comma 1, lett. b) del Regolamento Emittenti (fatta eccezione per (i) le società di gestione autorizzate alla presentazione del servizio di gestione su base individuale di portafogli di investimento per conto terzi, (ii) gli intermediari autorizzati abilitati alla gestione dei portafogli individuali per conto terzi e (iii) le società fiduciarie che prestano servizi di gestione di portafogli di investimento, anche mediante intestazione fiduciaria, di cui all'articolo 60, comma 4 del Decreto Legislativo 23 luglio 1996, n. 415).
ISTRUZIONI DI BORSA	Le istruzioni al Regolamento di Borsa in vigore alla Data del Prospetto.
J.P.MORGAN	J.P. Morgan Securities plc con sede in Londra, 25 Bank Street Canary Wharf E14 5JP

KLFB	Kanto Local Finance Bureau, il dipartimento del Ministero delle Finanze giapponese che collabora con la Financial Services Agency del Giappone.
LOTTO MINIMO	Il quantitativo minimo, pari a n. 500 Azioni, richiedibile nell'ambito dell'Offerta Pubblica.
LOTTO MINIMO DI ADESIONE MAGGIORATO	Il quantitativo minimo maggiorato, pari a n. 5.000 Azioni, richiedibile nell'ambito dell'Offerta Pubblica.
MEDIOBANCA	Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A., con sede legale in Milano, Piazzetta Enrico Cuccia n. 1.
MERCATO TELEMATICO AZIONARIO O MTA	Il Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana.
MONTE TITOLI	Monte Titoli S.p.A., con sede legale in Milano, Piazza degli Affari n. 6.
NOMURA	Nomura International plc con sede in Londra, 1 Angel Lane EC4R3AB.
OFFERTA GLOBALE DI VENDITA O OFFERTA GLOBALE	L'Offerta Pubblica e il Collocamento Istituzionale.
OFFERTA PUBBLICA	L'offerta pubblica di vendita di minime n. 6.680.000 Azioni dell'Emittente indirizzata al pubblico indistinto in Italia.
OPZIONE <i>GREENSHOE</i>	L'opzione concessa da ECIP M e CEP III Participations ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, per l'acquisto, al Prezzo dell'Offerta (come di seguito definito), rispettivamente, di ulteriori massime n.6.099.130 e massime n. 3.920.870 Azioni, pari complessivamente al 15% del numero massimo di Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita da allocare presso i destinatari del Collocamento Istituzionale, ai fini dell'eventuale <i>Over Allotment</i> nell'ambito del Collocamento Istituzionale.
<i>OVER ALLOTMENT</i>	L'opzione concessa da ECIP M e CEP III Participations ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita per prendere in prestito massime n. 10.020.000 azioni ordinarie dell'Emittente pari complessivamente al 15% delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita ai fini di una <i>Over Allotment</i> nell'ambito del Collocamento Istituzionale.
PARTI CORRELATE	I soggetti ricompresi nella definizione di cui all'Allegato I al Regolamento recante disposizioni in materia di operazioni con parti correlate, adottato dalla Consob con delibera n. 17221 del 12 marzo 2010 e successive modificazioni ed integrazioni.

PATTO PARASOCIALE <i>PRE</i> QUOTAZIONE	Il patto parasociale sottoscritto in data 12 ottobre 2011 e modificato in data 30 settembre 2013 e 14 ottobre 2013 tra i soci dell'Emittente ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations, Brands Partners 2 e Goodjohn, per disciplinare i reciproci rapporti in qualità di azionisti dell'Emittente prima della quotazione delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario.
PATTO PARASOCIALE <i>POST</i> QUOTAZIONE O PATTO PARASOCIALE	Il patto parasociale tra i soci dell'Emittente ECIP M, Ruffini Partecipazioni e CEP III Participations, che ai sensi del Patto Parasociale <i>pre</i> Quotazione, come modificato in data 30 settembre 2013, verrà stipulato ed entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario ad integrale sostituzione delle disposizioni del Patto Parasociale <i>pre</i> Quotazione che cesserà di avere efficacia fra le parti del medesimo.
PERIODO DI OFFERTA	Il periodo di adesione all'Offerta Pubblica, compreso tra le ore 9:00 del 28 novembre 2013 e le ore 13:30 dell'11 dicembre 2013, salvo proroga o chiusura anticipata.
PREZZO DI OFFERTA	Il prezzo definitivo unitario a cui verranno collocate le Azioni che sarà comunicato secondo le modalità indicate nella Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.2.
PREZZO MASSIMO	Il prezzo massimo di collocamento delle Azioni, pari a <i>Euro 10,20</i> per Azione.
PRINCIPALI AZIONISTI	ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations, Brands Partners e Goodjohn.
POWL O PUBLIC OFFERING WITHOUT LISTING	Indica l'offerta pubblica senza quotazione delle Azioni in Giappone.
PROSPETTO	Il presente Prospetto di offerta e quotazione.
REGOLAMENTO DI BORSA	Il Regolamento dei Mercati Organizzati e Gestiti da Borsa Italiana, vigente alla Data del Prospetto.
REGOLAMENTO EMITTENTI	Il Regolamento di attuazione del TUF concernente la disciplina degli emittenti, adottato dalla Consob con delibera n.11971 del 14 maggio 1999 e successive modificazioni ed integrazioni.
REGOLAMENTO INTERMEDIARI	Il Regolamento di attuazione del TUF concernente la disciplina degli intermediari, adottato dalla Consob con delibera n. 16190 del 29 ottobre 2007 e successive modificazioni ed integrazioni.
REGOLAMENTO 809	Il regolamento (CE) n. 809/2004 della Commissione, del 29 aprile 2004, come successivamente modificato e integrato, recante modalità di esecuzione della Direttiva 2003/71.

RESPONSABILE DEL COLLOCAMENTO PER L'OFFERTA PUBBLICA	Banca IMI.
RUFFINI PARTECIPAZIONI	Ruffini Partecipazioni S.r.l. con sede legale in Milano, Via Santa Tecla n. 3.
SISTEMA MONTE TITOLI	Il sistema di deposito accentrato, gestito da Monte Titoli.
SOCIETÀ DI REVISIONE O KPMG	KPMG S.p.A., con sede in Milano Via Vittor Pisani, n. 25.
SPONSOR	Mediobanca.
STATUTO SOCIALE O STATUTO	Lo statuto sociale dell'Emittente che entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul Mercato Telematico Azionario.
TESTO UNICO O TUF	Il Decreto Legislativo 24 febbraio 1998, n. 58 e successive modificazioni ed integrazioni.
TESTO UNICO DELLE IMPOSTE SUI REDDITI O TUIR	Il Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986 n. 917, e successive modificazioni ed integrazioni.
UBS	UBS Limited con sede in Londra, 1 Finsbury Avenue EC2M 2PP.
WIPO	<i>World Intellectual Property Organization</i> , organizzazione mondiale della proprietà intellettuale delle Nazioni Unite.

GLOSSARIO

ART DE LA TABLE	Prodotti di alta gamma di articoli per la tavola.
ADVERTISING	Pubblicità ovvero forma di comunicazione destinata a persuadere un pubblico a far conoscere e/o acquistare un prodotto o un insieme di prodotti caratterizzati da un marchio.
AMERICA	Antigua e Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Bermuda, Bolivia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, Ecuador, Giamaica, Groenlandia, Guatemala, Haiti, Honduras, Messico, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perù, Repubblica Dominicana, San Salvador, Santa Lucia, Stati Uniti, Suriname, Trinidad e Tobago, Uruguay, Venezuela.
ASIA	Afghanistan, Arabia Saudita, Armenia, Azerbaigian, Bah, Bahrein, Bangladesh, Bhutan, Brunei, Cambogia, Cina, Cipro, Corea del Nord, Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Filippine, Georgia, Giappone, Giordania, Hong Kong, India, Indonesia, Iran, Iraq, Israele, Kazakistan, Kirghizistan, Kuwait, Laos, Libano, Macao, Maldive, Malesia, Mongolia, Nepal, Oman, Pakistan, Qatar, Russia, Singapore, Siria, Sri Lanka, Tagikistan, Taiwan, Thailandia, Timor Est, Turkmenistan, Uzbekistan, Vietnam, Yemen.
BOUTIQUE	Punto vendita di articoli di abbigliamento e di accessori monomarca di fascia alta.
BRAND AWARENESS	Grado di riconoscibilità e diffusione di un marchio.
BRAND EQUITY	Valore accumulato da un marchio, ossia il valore incrementale attribuito ad un prodotto quando viene affiliato ad una marca.
BUSINESS SPORTSWEAR	Business relativo ai marchi precedentemente afferenti alla Divisione Altri Marchi e che, in seguito alle operazioni di riorganizzazione, è gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e dalle sue controllate Sportswear France Sas, Industries Sportswear Suisse SA e Industries Sportswear Germany GmbH, nonché da Henry Cotton's Japan Corporation, società giapponese controllata da Industries Sportswear Company S.p.A. con una partecipazione del 51%.
CAGR	Tasso di crescita composto medio annuo.
CAPOSPALLA	Capo di abbigliamento fornito di spalle, come giacche o simili.
CARVE-OUT	Perimetro all'interno del Gruppo Moncler afferente alla Divisione Moncler i cui dati storici sono inclusi nel bilancio consolidato di Gruppo.

CO-BRANDING	Iniziativa mirata a veicolare una stessa marca ovvero due o più marche da parte di due o più organizzazioni attraverso regole di cooperazione specifiche decise dalle organizzazioni stesse.
CONCESSION	Spazio commerciale monomarca ubicato all'interno di un grande magazzino o <i>department store</i> gestito direttamente (<i>Retail</i>).
CORPORATE	Si riferisce a strutture organizzative centrali che hanno il compito di definire strategie e linee guida per coordinare e controllare tutte le attività per conto delle controllate e filiali del gruppo.
DEPARTMENT STORE	Grande magazzino generalista, di grandi o medie dimensioni, diviso internamente tra reparti specializzati.
DIVISIONE ALTRI MARCHI	Divisione istituita nel 2009 e operante fino alla riorganizzazione del novembre 2012, responsabile del ramo <i>casualwear</i> attraverso i marchi Henry Cotton's, Marina Yachting e Coast Weber Ahaus, nonché del marchio in licenza 18CRR81 Cerruti.
DIVISIONE MONCLER	Divisione istituita nel 2009 e operante fino alla riorganizzazione del novembre 2012, responsabile del ramo <i>luxury</i> attraverso il marchio Moncler.
DOS	Punti vendita in gestione diretta (<i>directly operated stores</i>) e che includono <i>Free Standing Stores</i> , <i>Travel Retail Stores</i> , <i>Concessions</i> e <i>Outlet</i> .
DOORS	Punti vendita <i>wholesale</i> multimarca e monomarca.
EXCESS COST	Importo addizionale pagato per l'acquisizione di un'azienda rispetto al suo valore di libro.
E-COMMERCE	Commercio elettronico.
EMEA	Indica: Europa e Medio Oriente.
EUROPA	Indica: Andorra, Armenia, Austria, Azerbaijan, Belgio, Bulgaria, Svizzera, Serbia e Montenegro, Cipro, Repubblica Ceca, Germania, Danimarca, Spagna, Finlandia, Francia, Regno Unito, Georgia, Grecia, Ungheria, Kazakistan, Liechtenstein, Lituania, Lussemburgo, Lettonia, Principato di Monaco, Paesi Bassi, Norvegia, Polonia, Portogallo, Romania, Federazione Russa, Svezia, San Marino, Turchia, Ucraina e Uzbekistan.
FAÇONISTA	Produttore terzo cui vengono affidate esclusivamente le lavorazioni di capi e prodotti di abbigliamento (metodo industrializzato).
FACTORY OUTLET (O OUTLET)	Negozi che vendono i prodotti di fuori stagione e collezioni degli anni precedenti a prezzi scontati.

FASHION WEEK	Evento del settore moda, della durata di circa una settimana, che permette a stilisti, marchi o case di moda di mostrare le loro ultime collezioni durante una sfilata e agli acquirenti di osservare le ultime tendenze
FLAGSHIP STORE	Negozi al dettaglio centrali per rivenditori di indumenti di marca che esprimono la filosofia e l'immagine del marchio, spesso ubicati nelle vie principali del lusso.
FREE STANDING STORE	Tipologia di punto vendita localizzato su strada.
FULL TIME EQUIVALENT o FTE	Numero medio annuo di dipendenti equivalenti a tempo pieno.
FRANCHISING	Metodo commerciale di vendita di prodotti attraverso una rete di negozi di terzi. Legalmente il <i>franchising</i> si formalizza con un contratto concluso tra soggetti giuridici (economicamente e giuridicamente indipendenti) in base al quale una parte (l'affiliante) concede all'altra (l'affiliato) la disponibilità di un insieme di diritti di proprietà industriale o intellettuale, al fine di commercializzare determinati prodotti o servizi.
GREY MARKET	Il commercio di un prodotto attraverso canali di distribuzione che, pur essendo legali, non sono ufficiali, autorizzati, o non desiderati dal produttore originale.
HARD LUXURY	Prodotti di alta gamma di orologi, gioielli, strumenti di scrittura e accendini.
IMPAIRMENT	Tecnica utilizzata per valutare il valore dei beni strumentali indipendentemente dal loro valore di libro.
KEY MONEY	Buono entrata o ammontare pagato ad un conduttore per il subentro nel contratto di locazione.
KNOW-HOW	Conoscenza pratica di come fare qualcosa, l'informazione in forma di invenzioni non brevettate, formule, modelli, disegni, procedure e metodi, unita a competenze ed esperienze accumulate e affidate al personale qualificato di un'impresa.
LOCALITÀ RESORT	Località di vacanza esclusive.
NEGOZIO MULTIMARCA	Negozio che vende capi, accessori e prodotti di marche diverse.
NOME A DOMINIO	Nome di <i>host</i> che identifica l'indirizzo internet di siti <i>web</i> .
PUNTO VENDITA MONOMARCA	Negozio che vende esclusivamente i capi, accessori e prodotti di una specifica marca.

RETAIL	Vendita di prodotti o merce gestita direttamente dal gruppo tramite il proprio DOS.
RESTO DEL MONDO	Salvo che non sia diversamente definito, indica l'insieme degli Stati diversi dall'Italia, dall'Europa, dall'Asia e dall'America.
ROYALTIES	Nei contratti di licenza di marchio, il corrispettivo pagato da una società (il concessionario) ad un'altra società (il concedente) in cambio del diritto di utilizzare una proprietà intellettuale.
SHOP-IN-SHOP	Spazio commerciale monomarca (<i>wholesale</i>) ubicato all'interno di un grande magazzino o <i>department store</i> .
SHOWROOM	Grande spazio utilizzato come punto di esposizione e di vendita, non al dettaglio, dei prodotti di un'azienda che opera nel settore dell'abbigliamento.
SUPPLY CHAIN	Processo di distribuzione che inizia con il fornitore dei materiali o componenti e si conclude con il consumatore, attraverso le fasi di produzione, vendita all'ingrosso e al dettaglio.
TRAVEL RETAIL STORE	Punto vendita situato in aree di intenso passaggio di potenziali clienti quali aeroporti o stazioni ferroviarie.
VENDITE LIKE-FOR-LIKE	Indicano le vendite di negozi <i>DOS</i> (esclusi gli outlet) aperti da almeno 12 mesi.
VISUAL MERCHANDISING	Attività di promozione della vendita di prodotti, in particolare per la loro presentazione nei negozi al dettaglio (<i>DOS</i> , etc.).
WHOLESALE	Il canale di distribuzione di terzi (soggetti industriali, commerciali, istituzionali o di altri enti aziendali professionali) attraverso il quale il gruppo commercializza i propri prodotti. Tale canale può essere costituito sia da punti vendita monomarca che multimarca.

NOTA DI SINTESI

La presente nota di sintesi (la “**Nota di Sintesi**”) è redatta in conformità a quanto previsto dall’articolo 5, secondo comma, della Direttiva 2003/71 e dall’articolo 24 del Regolamento 809, e riporta sinteticamente i rischi e le caratteristiche essenziali connessi all’Emittente ed al Gruppo ad esso facente capo, nonché al settore di attività in cui l’Emittente ed il Gruppo operano.

La presente Nota di Sintesi riporta gli elementi informativi richiesti dagli schemi applicabili (“**Elementi**”) delle Sezioni da A ad E (A.1 – E.7), dell’Allegato XXII del Regolamento 809.

La presente Nota di Sintesi contiene tutti gli Elementi richiesti dagli schemi applicabili in relazione alle caratteristiche degli strumenti finanziari offerti e dell’Emittente. Poiché non è richiesta l’indicazione nella Nota di Sintesi di Elementi relativi a schemi non utilizzati per la redazione del Prospetto, potrebbero esservi intervalli nella sequenza numerica degli Elementi.

Qualora l’indicazione di un determinato Elemento sia richiesta dagli schemi applicabili in relazione alle caratteristiche degli strumenti finanziari offerti e dell’Emittente, e non vi sono informazioni rilevanti a riguardo, la Nota di Sintesi contiene una sintetica descrizione dell’Elemento astratto richiesto dagli schemi applicabili, congiuntamente all’indicazione “non applicabile”.

SEZIONE A – INTRODUZIONE E AVVERTENZE

A.1 Avvertenza

L'offerta pubblica di vendita e sottoscrizione con contestuale quotazione delle azioni ordinarie di Moncler descritta nel Prospetto presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in azioni.

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento, gli investitori sono invitati a valutare le informazioni contenute nella presente Nota di Sintesi congiuntamente ai Fattori di Rischio ed alle restanti informazioni contenute nel Prospetto.

In particolare si avverte espressamente che:

- la presente Nota di Sintesi deve essere letta come semplice introduzione al Prospetto;
- qualsiasi decisione di investire nelle Azioni dell'Emittente deve basarsi sull'esame da parte dell'investitore del Prospetto completo;
- qualora sia presentato un ricorso dinanzi all'autorità giudiziaria in merito alle informazioni contenute nel Prospetto, l'investitore ricorrente potrebbe essere tenuto, a norma del diritto nazionale applicabile, a sostenere le spese di traduzione del Prospetto prima dell'inizio del procedimento;
- la responsabilità civile incombe solo sulle persone che hanno redatto la Nota di Sintesi, comprese le sue eventuali traduzioni, ma soltanto qualora la stessa Nota di Sintesi risulti fuorviante, imprecisa o incoerente se letta congiuntamente alle altre parti del Prospetto o non offre, se letta insieme con le altre parti del Prospetto, le informazioni fondamentali per aiutare gli investitori al momento di valutare l'opportunità di investire in tali strumenti finanziari.

I termini riportati con lettera maiuscola sono definiti nell'apposita Sezione "Definizioni" del Prospetto ovvero nel corpo del Prospetto stesso. I rinvii a Sezioni, Capitoli e Paragrafi si riferiscono alle Sezioni, Capitoli e Paragrafi del Prospetto.

Si fa presente inoltre che la Nota di Sintesi non sarà oggetto di pubblicazione o di diffusione al pubblico separatamente dalle altre Sezioni in cui il Prospetto si articola.

A.2 Consenso dell'Emittente

L'Emittente non ha accordato il proprio consenso all'utilizzo del Prospetto per successiva rivendita o collocamento finale di strumenti finanziari da parte di intermediari finanziari.

SEZIONE B – EMITTENTE ED EVENTUALI GARANTI

B.1 Denominazione legale e commerciale dell’Emittente

La Società è denominata “Moncler S.p.A.” (“**Moncler**” o la “**Società**” o l’“**Emittente**”).

B.2 Domicilio e forma giuridica dell’emittente, legislazione in base alla quale opera l’emittente e suo paese di costituzione.

Moncler è una società per azioni di diritto italiano, costituita in data 29 dicembre 2004 in forma di società a responsabilità limitata con la denominazione “Fuori dal Sacco S.r.l.”. Il 31 dicembre 2008 ha modificato la propria denominazione sociale in “Moncler S.r.l.”.

Il 25 marzo 2011, nell’ambito del processo di quotazione delle azioni ordinarie della Società sul Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., è stata prima trasformata in società per azioni, assumendo così la denominazione di Moncler S.p.A. e successivamente, a seguito dell’interruzione del processo di quotazione è stata ritrasformata, a far data dall’8 luglio 2011, in società a responsabilità limitata, con la denominazione Moncler S.r.l.

In data 1 ottobre 2013, funzionalmente al riavvio della procedura di offerta pubblica ed ammissione a quotazione, ha nuovamente trasformato la propria struttura societaria in società per azioni, assumendo la denominazione di Moncler S.p.A.

La Società ha sede legale in Milano, Via Stendhal n. 47.

B.3 Descrizione della natura delle operazioni correnti dell’emittente e delle sue principali attività, e relativi fattori chiave, con indicazione delle principali categorie di prodotti venduti e/o di servizi prestati e identificazione dei principali mercati in cui l’emittente compete.

Principali attività del Gruppo

Il Gruppo Moncler è attivo nel settore mondiale dei beni di lusso ed è tra i principali operatori nel *design*, nella realizzazione e nella distribuzione di abbigliamento di alta gamma per donna, uomo e bambino e di accessori.

L’offerta di prodotti a marchio Moncler copre oggi diversi segmenti della piramide del lusso e comprende le collezioni d’alta moda *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*, caratterizzate dall’esclusività dei prodotti e dalla distribuzione limitata alle boutique localizzate nelle più prestigiose vie commerciali del mondo, la collezione *Grenoble* con capi sportivi e tecnici con contenuto stilistico, gli “*Special Projects*” con *design* d’avanguardia ed innovativo, la collezione “*Main*” che combina un’elevata qualità di prodotto con maggiori occasioni d’uso.

Al 30 settembre 2013, il Gruppo Moncler è attivo in 66 Paesi, attraverso il canale *retail*, composto da una rete di 98 punti vendita direttamente gestiti ⁽¹⁾ (*DOS*), nonché attraverso il canale distributivo *wholesale* costituito da 1.858 ⁽²⁾ punti vendita. I punti vendita monomarca sono composti da 23 *Shop-in-Shop* e 1 punto vendita in *franchising*.

A giudizio dell'Emittente, i principali punti di forza del Gruppo Moncler sono: (i) posizionamento unico nel settore del lusso; (ii) eccellenza nella qualità e nell'innovazione del prodotto; (iii) clientela maschile e femminile, trasversale e intergenerazionale; (iv) attenta, mirata ed innovativa strategia di comunicazione; (v) controllo della rete distributiva, sia *wholesale*, attraverso *showroom* gestiti direttamente, che *retail*; (vi) diversificazione geografica con una presenza consolidata in Europa, Asia e Americhe; (vii) modello di *business* flessibile e scalabile grazie ad un'organizzazione efficiente, integrata e focalizzata sul controllo della qualità e della catena del valore; (viii) *senior management team* coeso, motivato e di grande esperienza.

Principali mercati e posizionamento competitivo

A giudizio dell'Emittente, il mercato dei beni di lusso si fonda sulle seguenti cinque caratteristiche: (i) forte enfasi sul marchio; (ii) posizionamento di prezzo nella fascia alta del mercato; (iii) importanza delle scelte di canale distributivo e ricercatezza del punto vendita; (iv) potenziale globale del marchio; (v) enfasi sulla comunicazione e sull'immagine.

Sulla base delle caratteristiche proprie del modello di business del Gruppo, del marchio, delle linee di prodotto e dei canali di distribuzione, l'Emittente ritiene di operare nel mercato globale dei beni di lusso, più precisamente dell'abbigliamento e degli accessori di lusso.

A giudizio dell'Emittente, l'arena competitiva è popolata da pochi operatori globali di grandi dimensioni e numerosi operatori di nicchia, fortemente concentrati nell'Europa Occidentale, principalmente in Italia ed in Francia. A seconda del proprio posizionamento e della propria immagine, questi gestiscono la distribuzione attraverso canali altamente selezionati, privilegiando punti vendita situati in posizioni prestigiose cui è associato un carattere di esclusività. Il controllo o la disponibilità di una rete di distribuzione composta da soggetti altamente qualificati e organizzata, a seconda delle strategie, sia attraverso il canale *retail* sia attraverso il canale *wholesale*, rappresenta una notevole barriera all'entrata per i nuovi operatori. In particolare, il canale *retail* è stato oggetto nel recente passato di un significativo sviluppo che è tutt'ora in corso e che guida la crescita del mercato del lusso.

Dal punto di vista dimensionale, per ciascun segmento di prodotto, è possibile identificare degli operatori che occupano una posizione di *leadership* in termini di volumi, in genere ottenuta grazie a ingenti investimenti nella comunicazione e nella catena distributiva e ad una presenza sul mercato risalente nel tempo (effetto "*heritage*").

(1) Inclusi *free standing stores*, *concessions*, *travel retail store* e *outlet*.

(2) I punti multimarca si riferiscono ai clienti della collezione *Main*.

L'aspetto dimensionale, tuttavia, non è l'unico da considerare per comprendere le dinamiche di settore. Infatti i consumatori ricercano nei beni di lusso un valore intangibile di soddisfazione personale che si può descrivere a seconda dei casi come esclusività, unicità, senso di appartenenza ad un gruppo o espressione della propria personalità.

Questo rende la dinamica dell'offerta del settore molto particolare, in quanto accanto ai *leader* del mercato esistono molti operatori di dimensioni inferiori ma con elevata capacità di dare risposte a questi desideri intangibili. Tali operatori, nonostante le dimensioni inferiori, ottengono e mantengono nel tempo una forza, una riconoscibilità ed una fedeltà da parte del consumatore non inferiore a quella dei concorrenti più grandi con conseguente forte crescita di volumi e fatturato.

Gli operatori del settore del lusso tendono a diversificare la propria offerta sul piano merceologico estendendo a categorie di prodotto adiacenti il prestigio acquisito dai propri marchi nei segmenti di origine. In questi scenari, tuttavia, quelli che hanno riscontrato maggiore successo sono stati coloro che sono riusciti a mantenere la coerenza con l'immagine originale dei rispettivi marchi. La necessità di disporre di un marchio riconosciuto, che costituisce un elemento fondamentale per il successo sia dei prodotti che rappresentano il *core business*, sia dell'eventuale espansione in settori merceologici contigui, richiede significativi investimenti in comunicazione e in pubblicità.

Il Gruppo Moncler inquadra l'offerta dei propri prodotti secondo uno schema comunemente utilizzato dagli operatori per studiare il mercato dell'abbigliamento e degli accessori e identificare i propri concorrenti; tale schema si fonda su tre direttrici chiave: (i) posizionamento di prezzo (*mass market*, *premium*, lusso); (ii) stile/occasione d'uso (formale, casual/sport); e (iii) categoria merceologica principale (abbigliamento, accessori).

Il Gruppo Moncler ritiene che la particolare attenzione rivolta (i) alla qualità del prodotto, (ii) all'unicità delle collezioni sempre legata all'heritage del brand; (iii) all'esperienza di acquisto da parte del consumatore finale, e (iv) all'unicità della comunicazione in tutte le sue forme, consenta un posizionamento di prezzo dei propri prodotti nella fascia alta del mercato di riferimento.

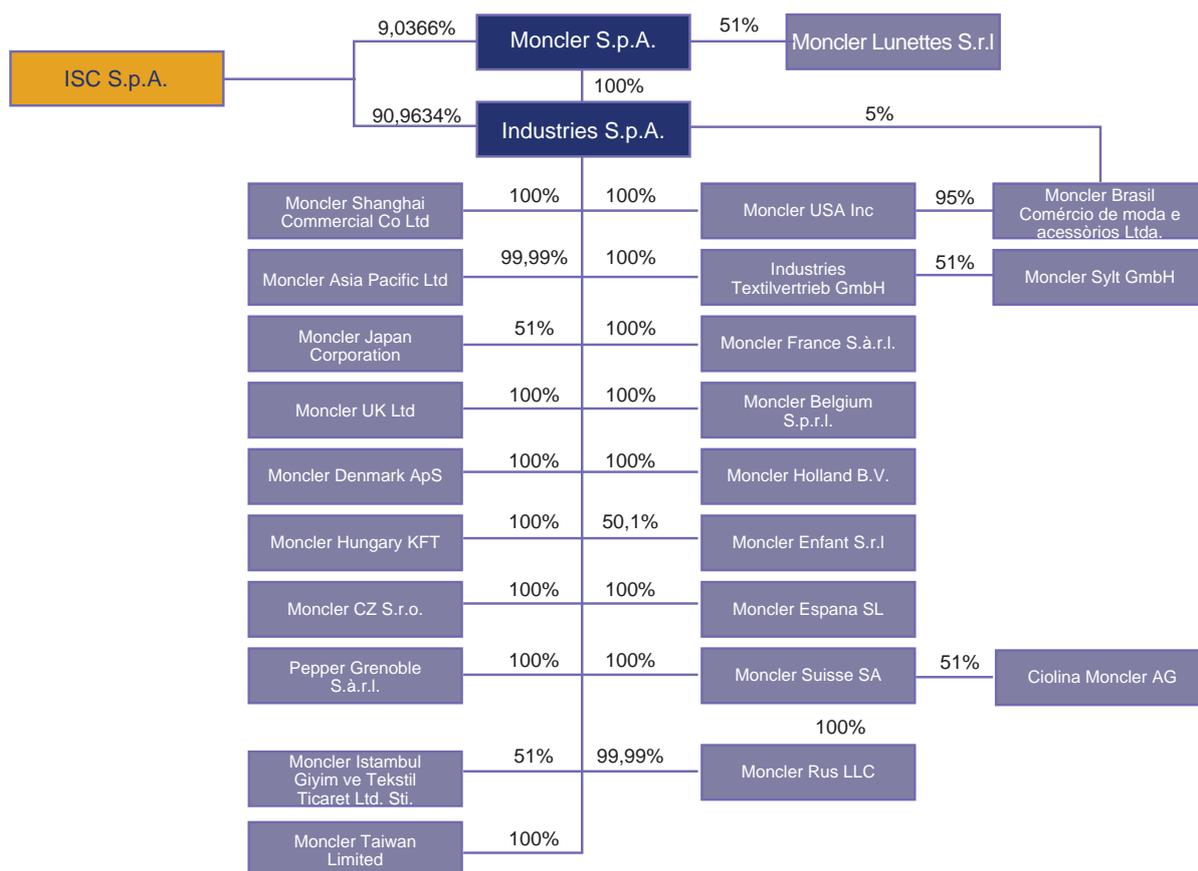
L'offerta di prodotti Moncler è diversificata e spazia dal segmento dell'alta moda, con le collezioni *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*, alle collezioni *Grenoble* e *Main* che si caratterizzano rispettivamente per un contenuto più tecnico e versatile; entrambe focalizzate sull'abbigliamento, le collezioni includono, ad oggi, accessori quali complemento al capospalla.

B.4 Descrizione delle principali tendenze recenti riguardanti l'emittente e i settori in cui opera.

A giudizio della Società, dalla data di chiusura dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e fino alla Data del Prospetto, non si sono manifestate tendenze particolarmente significative nell'andamento della produzione, ovvero nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita, nonché nell'andamento delle vendite e delle scorte, in grado di condizionare, in positivo o in negativo, l'attività del Gruppo.

B.5 Descrizione del gruppo che fa capo all'Emittente.

L'Emittente non appartiene ad alcun gruppo ed alla Data del Prospetto è la capogruppo del Gruppo Moncler e controlla, direttamente o indirettamente, le società indicate nel seguente organigramma.



L'Emittente esercita l'attività di direzione e coordinamento, ai sensi degli articoli 2497 e seguenti del codice civile, nei confronti delle società italiane appartenenti al Gruppo Moncler e controllate, direttamente o indirettamente, delineando le strategie di medio-lungo termine delle stesse in termini di (i) risultati economici e finanziari, (ii) obiettivi industriali e di investimento, e (iii) politiche commerciali e di *marketing*.

Più in generale, l'Emittente, in qualità di capogruppo, svolge attività di direzione delle strategie aziendali e di gruppo, è proprietaria del marchio Moncler, di cui definisce le politiche di gestione del marchio di proprietà del Gruppo Moncler, nonché definisce le attività di comunicazione del Gruppo con riferimento alle strategie di comunicazione e *marketing* a partire dalla presentazione delle nuove collezioni fino all'attività di vendita *retail e wholesale*. La controllata Industries svolge attività di commercializzazione e produzione di abbigliamento per i marchi di proprietà della capogruppo Moncler, concessi in licenza alla Industries, nonché svolge alcune funzioni operative centralizzate per le società del Gruppo Moncler.

La struttura del Gruppo sopra descritta è l'esito di una riorganizzazione realizzata nell'aprile 2013 mediante due contestuali operazioni di conferimento dei rami d'azienda relativi alla Divisione Altri Marchi di titolarità dell'Emittente e di Industries a favore di Industries Sportswear Company S.p.A. ("**Industries Sportswear Company**"), società costituita in data 5 aprile 2013 da Industries al fine di trasferire tutte le attività e le partecipazioni riconducibili alla Divisione Altri Marchi.

In esito ai suddetti conferimenti, a far data dal 1° maggio 2013, Industries Sportswear Company è divenuta titolare della Divisione Altri Marchi (il "**Business Sportswear**") in precedenza di titolarità di Moncler e di Industries che in esito alle operazioni di conferimento detenevano, rispettivamente, il 9,04% e il 90,96% del capitale sociale di Industries Sportswear Company. Di seguito viene riportata una rappresentazione grafica delle società facenti parti del Business Sportswear alla data di efficacia dei conferimenti, con indicazione delle partecipazioni detenute da Industries Sportswear Company.

In data 31 ottobre 2013, Moncler e Industries Sportswear Company, da una parte, e la società Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.), dall'altra parte, hanno sottoscritto un contratto, denominato "*Business Purchase Agreement*", per la cessione dell'azienda di Industries Sportswear Company relativa al Business Sportswear.

L'acquirente Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) è una società controllata dalla lussemburghese Cavaliere Holdings S.à r.l., a sua volta controllata da Emerisque Cavaliere Limited, costituita ai sensi delle leggi dell'isola di Jersey. Nel contesto dell'operazione la società acquirente si è avvalsa della consulenza di Emerisque Brands UK Limited, soggetto attivo nel settore del *private equity* con particolare specializzazione in operazioni di investimento in società di medie dimensioni in termini di fatturato – titolari di marchi rinomati in Occidente – con potenzialità di sviluppo nei mercati emergenti. Il giorno del perfezionamento dell'operazione di acquisto di azienda l'acquirente ha modificato la propria denominazione sociale in Industries Sportswear Company S.r.l.

Il Business Purchase Agreement prevede un corrispettivo pari ad Euro 22.100.000, da corrispondersi in tre rate successive, come di seguito specificato (i) Euro 1,100,000.00, già corrisposto alla data del *closing*, ossia l'8 novembre 2013; (ii) Euro 7,500,000.00 da corrispondersi al 31 dicembre 2013; ed (iii) Euro 13,500,000.00 al 30 giugno 2014 ("**Terza Rata di Prezzo**"). In particolare, il pagamento della Terza Rata di Prezzo ed il calcolo del relativo importo sono soggetti (a) ad una formula dipendente dalla *performance* operativa, dalla posizione finanziaria netta e dal capitale circolante netto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013, nonché (b) dal valore del patrimonio netto e dall'importo di linee di credito a breve a disposizione di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013. L'acquirente Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) non ha fornito alcuna garanzia per il pagamento della seconda e della Terza Rata di Prezzo. Per ulteriori informazioni sulla cessione del Business Sportswear si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 e la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.12 del Prospetto.

Contestualmente al *closing* dell'operazione di cessione di azienda del Business Sportswear, avvenuto in data 8 novembre 2013, i soci di Moncler (con l'esclusione di Brands Partners 2) hanno sottoscritto, attraverso la società SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries

S.r.l.), un aumento di capitale in Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.), mediante utilizzo di fondi propri, al fine di acquisire una partecipazione complessiva pari al 30% nel capitale sociale nella stessa società. I soci di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) si sono impegnati a sottoscrivere aumenti di capitale, proporzionalmente alle partecipazioni dagli stessi detenute, al fine di fornire alla società i mezzi necessari per corrispondere le rate di prezzo, secondo quanto in precedenza meglio precisato. L'investimento dei soci di Moncler in SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries S.r.l.) è avvenuto mediante un atto di acquisto quote e la sottoscrizione di un successivo aumento di capitale al *closing*.

B.6 Azionisti che detengono partecipazioni superiori al 2% del capitale sociale dell'Emittente

Alla Data del Prospetto, secondo le risultante del libro soci, delle comunicazioni ricevute ai sensi di legge e delle altre informazioni a disposizione della Società, gli azionisti che detengono direttamente partecipazioni superiori al 2% sono i seguenti:

Azionisti	N. Azioni alla Data del Prospetto Azioni	Percentuale del capitale sociale %
ECIP M. S.A.	112.500.000	45%
Ruffini Partecipazioni S.r.l.	80.000.000	32%
CEP III Participations S.à r.l. SICAR	44.390.000	17,756%
Brands Partners 2 S.p.A.	12.485.000	4,994%

ECIP M . S.A. è una società anonima di diritto lussemburghese, controllata da Eurazeo S.A., società di investimento di diritto francese quotata sul NYSE Euronext Paris della Borsa di Parigi. Nessun soggetto esercita il controllo su Eurazeo S.A. Gli azionisti rilevanti di Eurazeo sono: un gruppo di famiglie fondatrici con una partecipazione al capitale sociale pari al 20,29%, Credit Agricole con una partecipazione al capitale sociale pari al 18,01%, Sofina con una partecipazione al capitale sociale pari al 5,73%, Orpheo con una partecipazione al capitale sociale pari al 6,54%.

Ruffini Partecipazioni è una società costituita in forma di società a responsabilità limitata ai sensi del diritto italiano ed è controllata dal signor Remo Ruffini che detiene l'86% del capitale sociale, mentre il restante 14% è detenuto da Clubsette S.r.l., società controllata al 52,5% da Tamburi Investment Partners S.p.A., un'*investment-merchant bank* indipendente quotata sul segmento STAR del MTA.

CEP III Participations è una società di investimento costituita in forma di *société d'investissement en capital à risque* (SICAR), regolata ai sensi del diritto lussemburghese e sottoposta alla vigilanza dell'autorità lussemburghese competente, la *Commission de Surveillance du Secteur Financier*. Il Consiglio di Amministrazione di CEP III Participations, nominato direttamente da Carlyle Europe Partners III, L.P. e in ultima istanza da Carlyle Offshore Partners II, Ltd. ha il potere di disporre delle azioni di Moncler ed esercita in via autonoma e indipendente i relativi diritti di voto. Il capitale sociale di CEP III Participations è direttamente e interamente detenuto da Carlyle Europe Partners III, L.P., un fondo di investimento promosso dal gruppo Carlyle, una delle maggiori società al mondo di gestione alternativa del risparmio.

Brands Partners 2 è una società costituita in forma di società per azioni ai sensi del diritto italiano e non è sottoposta al controllo di alcun soggetto. Il fondo comune di investimento mobiliare di tipo chiuso “Progressio Investimenti” – gestito, nel rispetto della normativa di riferimento, in modo indipendente nell’interesse dei partecipanti al fondo, da Progressio SGR S.p.A., detiene il 48,78% del capitale sociale; Mittel S.p.A., società finanziaria di investimento quotata sul mercato telematico azionario di Borsa Italiana, il 25,2%, Private Equity Holding S.r.l. il 10,8% e Iniziative Finanziarie Atesine S.r.l. il 15,22%.

Alla Data del Prospetto, nessun soggetto singolarmente considerato esercita il controllo sull’Emittente ai sensi dell’articolo 93 del Testo Unico.

Alla Data del Prospetto è in vigore un patto parasociale tra i Principali Azionisti, stipulato in data 12 ottobre 2011, nel contesto dell’Acquisizione del 2011 e successivamente modificato in data 30 settembre 2013 e 14 ottobre 2013, per disciplinare i loro reciproci rapporti in qualità di azionisti dell’Emittente, i trasferimenti e le dimissioni delle rispettive partecipazioni detenute nella Società e le regole di *governance* per valorizzare e sviluppare l’Emittente e il Gruppo Moncler, assicurando unitarietà e coerenza di indirizzo nella gestione. Tale patto parasociale si scioglierà alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario.

Alla data di inizio delle negoziazioni, l’Emittente non sarà controllata di diritto, ai sensi dell’articolo 93 del Testo Unico, da alcun soggetto e risulterà, quindi, limitatamente contendibile tenuto conto del patto parasociale che, ai sensi del patto parasociale attualmente in vigore, come modificato in data 30 settembre 2013, verrà stipulato ed entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario. In seguito all’Offerta Globale di Vendita, assumendo l’integrale collocamento della stessa e l’integrale esercizio dell’opzione Greenshoe, le partecipazioni al capitale sociale dell’Emittente detenute dagli azionisti stipulanti tale patto, saranno rispettivamente pari al 23,33% per ECIP M, 31,90% per Ruffini Partecipazioni e 7,13% per CEP III Participations.

Non si può escludere che Ruffini Partecipazioni possa controllare, di fatto, l’Emittente tenuto conto che, ai sensi del Patto Parasociale pre Quotazione, Ruffini Partecipazioni ha nominato la maggioranza degli amministratori dell’Emittente che entreranno in carica dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni. Ruffini Partecipazioni potrà altresì esprimere la maggioranza degli amministratori nella lista che sarà presentata dagli aderenti al Patto post Quotazione tra Ruffini Partecipazioni, ECIP M, e CEP III Participations che verrà stipulato ed entrerà in vigore dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni, fermo restando che la nomina degli amministratori dipenderà dal comportamento degli azionisti della Società nelle assemblee convocate per nominare gli organi sociali dell’Emittente.

Le principali disposizioni di tale patto regolano gli impegni delle parti, tra l’altro, in relazione: alla nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione della Società; all’identificazione di alcune materie riservate alla competenza dell’Assemblea e del Consiglio di Amministrazione della Società e delle società da essa controllate in relazione alle quali le Ruffini Partecipazioni e ECIP M sono tenute a consultarsi in buona fede, con l’impegno delle stesse, fintantochè la partecipazione di ECIP M nel capitale della Società resti almeno pari al 10%, a non votare in favore delle deliberazioni assembleari sulle materie riservate in relazione alle quali non si sia raggiunto un accordo in sede di preventiva consultazione; i diritti di co-vendita in capo ai pattisti e il divieto

di acquistare, direttamente o indirettamente, un numero di azioni della Società tale da determinare l'obbligo di lanciare un'offerta pubblica di acquisto.

B.7 Informazioni finanziarie fondamentali selezionate sull'Emittente

Le informazioni finanziarie ed i risultati economici del Gruppo riportati nel presente Paragrafo sono stati estratti dai seguenti documenti:

- i. bilanci consolidati intermedi di *carve-out* al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 dell'Emittente, predisposti in conformità allo IAS 34 e redatti ai soli fini dell'inclusione nel presente Prospetto, approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 ottobre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "*carve-out*" al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "*carve-out*" al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013.
- ii. bilanci consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 dell'Emittente, predisposti in conformità agli IFRS, ai soli fini dell'inclusione nel presente Prospetto (si veda la Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1.2 del Prospetto) approvati dal Consiglio di Amministrazione in data 26 settembre 2013, ed assoggettati a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 1 ottobre 2013;
- iii. bilancio consolidato dell'Emittente al 31 dicembre 2010 predisposto in conformità agli IFRS e approvato dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 25 febbraio 2011 e assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 24 marzo 2011.

La tabella che segue indica i ricavi del Gruppo Moncler, distinti per canale di distribuzione, al 30 settembre 2013 e 2012 e nel corso degli ultimi tre esercizi a partire dall'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012.

Canale distribuzione (milioni di euro)	30/09/2013		30/09/2012	
Retail	175,5	45,1%	123,7	37,3%
Wholesale	213,5	54,9%	207,5	62,7%
Totale	389,0	100%	331,2	100%

Canale distribuzione (milioni di euro)	Ricavi					
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010	
Retail	251,5	51,4%	138,1	38,0%	76,1	26,9%
Wholesale	237,7	48,6%	225,6	62,0%	206,4	73,1%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%

Fonte dati: 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

Nella tabella che segue sono riportate le informazioni selezionate consolidate di conto economico di *carve-out* del Gruppo per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013		30/09/2012		variazioni	
Ricavi	389,0	100,0%	331,2	100,0%	57,8	17,5%
Costo del venduto	(119,7)	(30,8%)	(107,3)	(32,4%)	(12,4)	11,6%
Margine Lordo	269,3	69,2%	223,9	67,6%	45,4	20,3%
Spese di vendita	(96,3)	(24,8%)	(74,4)	(22,5%)	(21,9)	29,4%
Costi generali ed amministrativi	(42,8)	(11,0%)	(37,5)	(11,3%)	(5,3)	14,1%
Spese di pubblicità	(29,3)	(7,5%)	(24,1)	(7,3%)	(5,2)	21,6%
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,9)	(0,2%)	0,0	0,0%	(0,9)	(100,0%)
Risultato operativo	100,0	25,7%	87,9	26,5%	12,1	13,8%
Proventi e oneri finanziari	(13,6)	(3,5%)	(13,1)	(3,9%)	(0,5)	3,8%
Risultato ante imposte	86,4	22,2%	74,8	22,6%	11,6	15,5%
Imposte sul reddito	(31,4)	(8,1%)	(27,5)	(8,3%)	(3,9)	14,2%
Risultato Consolidato	55,0	14,1%	47,3	14,3%	7,7	16,3%
Di cui:						
<i>Risultato del Gruppo</i>	52,5	13,5%	44,4	13,4%	8,1	18,2%
<i>Risultato di pertinenza di Terzi</i>	2,5	0,6%	2,9	0,9%	(0,4)	(13,8%)

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013		30/09/2012		variazioni	
Risultato operativo	100,0	25,7%	87,9	26,5%	12,1	13,8%
Ammortamenti e svalutazioni	13,8	3,6%	11,1	3,4%	2,7	24,3%
Altri ricavi e costi non ricorrenti	0,9	0,2%	0,0	0,0%	0,9	100,0%
EBITDA	114,7	29,5%	99,0	29,9%	15,7	15,9%

Di seguito vengono fornite le informazioni riguardanti i principali indicatori patrimoniali di *carve-out* del Gruppo, relativi al 30 settembre 2013 confrontato con il 31 dicembre 2012; in particolare si riporta di seguito lo schema riclassificato per capitale investito e fonti:

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

<i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013		31/12/2012		2013 vs 2012	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	409,3	82,4%	408,4	94,9%	0,9	0,2%
Immobilizzazioni materiali	54,6	11,0%	46,5	10,8%	8,1	17,4%
Altre attività/(passività) non correnti nette	(32,1)	(6,5%)	(40,8)	(9,5%)	8,7	(21,3%)
Totale attività/(passività) non correnti nette	431,8	87,0%	414,1	96,2%	17,7	4,3%
Capitale circolante netto	80,8	16,3%	36,5	8,5%	44,3	121,4%
Altre attività/(passività) correnti nette	(16,0)	(3,2%)	(20,2)	(4,7%)	4,2	(20,8%)
Totale attività/(passività) correnti nette	64,8	13,0%	16,3	3,8%	48,5	297,5%
Capitale investito	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%
Patrimonio netto	245,4	49,4%	192,0	44,6%	53,4	27,8%
Indebitamento Finanziario Netto	242,3	48,8%	229,1	53,2%	13,2	5,8%
TFR e altri fondi non correnti	8,9	1,8%	9,3	2,2%	(0,4)	(4,3%)
Totale fonti	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%

Di seguito vengono fornite le informazioni riguardanti i principali indicatori patrimoniali di *carve-out* del Gruppo, relativi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011; in particolare si riporta di seguito lo schema riclassificato per capitale investito e fonti:

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

<i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012		31/12/2011		2012 vs 2011	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	408,4	94,9%	405,9	100,6%	2,5	0,6%
Immobilizzazioni materiali	46,5	10,8%	39,9	9,9%	6,6	16,5%
Altre attività/(passività) non correnti	(40,8)	(9,5%)	(49,1)	(12,2%)	8,3	(16,9%)
Totale attività/passività non correnti	414,1	96,2%	396,7	98,3%	17,4	4,4%
Capitale circolante netto	36,5	8,5%	17,9	4,4%	18,6	103,9%
Altre attività/(passività) correnti	(20,2)	(4,7%)	(11,0)	(2,7%)	(9,2)	83,6%
Totale attività/passività correnti	16,3	3,8%	6,9	1,7%	9,4	136,2%
Capitale investito	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%
Patrimonio netto	192,0	44,6%	124,1	30,8%	67,9	54,7%
Indebitamento Finanziario Netto	229,1	53,2%	270,2	66,9%	(41,1)	(15,2%)
TFR e altri fondi non correnti	9,3	2,2%	9,3	2,3%	0,0	0,0%
Totale fonti	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%

Nella tabella che segue è riportato l'indebitamento finanziario netto di *carve-out* del Gruppo al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011:

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Cassa e banche	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Totale liquidità	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Debiti verso banche a breve termine	72,2	46,3	56,4
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	80,5	45,2	46,1
Altri debiti finanziari a breve termine	14,5	5,1	1,4
Totale debiti finanziari correnti	167,2	96,6	103,9
Indebitamento finanziario corrente netto	46,0	2,2	46,1
Parte non corrente dei finanziamenti bancari a m/l termine	162,7	197,6	197,1
Altri debiti finanziari non correnti	33,6	29,3	27,0
Indebitamento finanziario non corrente	196,3	226,9	224,1
Indebitamento finanziario netto (IFN)	242,3	229,1	270,2

L'indebitamento finanziario netto è definito come somma delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle altre attività finanziarie correnti (comprendenti titoli disponibili per la vendita) e non correnti, delle passività finanziarie correnti e non correnti, del *fair value* degli strumenti finanziari di copertura e delle altre passività finanziarie correnti e non correnti.

L'indebitamento finanziario netto complessivo nei primi nove mesi del 2013 è aumentato di Euro 13,2 milioni rispetto al 31 dicembre 2012 per effetto dell'incremento del circolante dovuto alla stagionalità dell'attività, parzialmente controbilanciato dall'effetto positivo derivante dal *cash flow* generato dalla gestione operativa pari ad Euro 25,7 milioni.

L'indebitamento finanziario netto complessivo nell'esercizio 2012 è migliorato di Euro 41,1 milioni rispetto al 2011 per effetto del *cash flow* operativo prodotto nell'esercizio utilizzato parzialmente per effettuare investimenti netti pari ad Euro 26,2 milioni e per il rimborso del debito.

Nella tabella che segue sono riportate le informazioni selezionate consolidate di rendiconto finanziario di *carve-out* riclassificato del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011:

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato riclassificato <i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013	30 settembre 2012	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificata	25,7	14,8	99,8	74,6
Flusso di cassa disponibile	2,9	(6,5)	73,6	39,8
Flusso di cassa netto riclassificato	(13,2)	(35,9)	41,1	(126,8)

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e il Flusso di cassa disponibile non sono indicatori definiti dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dei suddetti flussi non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato è calcolato come segue:

<i>(milioni di euro)</i>	30-set-13	30-set-12	31-dic-12	31-dic-11
Flusso di cassa netto della gestione operativa	13,9	6,4	83,1	61,8
Costi (Ricavi) finanziari, netti	13,6	13,1	17,1	12,4
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(1,8)	(4,7)	(0,4)	0,4
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	25,7	14,8	99,8	74,6

Per il dettaglio del calcolo del Flusso di cassa disponibile e del Flusso di cassa netto riclassificato si veda la Sezione Prima Capitolo 10 del Prospetto.

B.8 Informazioni finanziarie pro-forma fondamentali selezionate

Non applicabile.

B.9 Previsioni di stime degli utili

Non applicabile.

B.10 Descrizione della natura di eventuali rilievi contenuti nella relazione di revisione relativa alle informazioni finanziarie relative agli esercizi passati.

Non applicabile.

B.11 Dichiarazione relativa al capitale circolante

L'Emittente ritiene che alla Data del Prospetto, il Gruppo disponga di capitale circolante sufficiente per far fronte alle esigenze di liquidità per i 12 mesi successivi alla Data del Prospetto.

Si precisa che l'Emittente ritiene che il Gruppo disponga di capitale circolante sufficiente per far fronte alle esigenze di liquidità per i 12 mesi successivi anche alla luce del Contratto di Finanziamento stipulato in data 22 ottobre 2013.

SEZIONE C – STRUMENTI FINANZIARI

C.1 Descrizione del tipo delle Azioni

Le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sono rappresentate da massime n. 66.800.000 azioni ordinarie esistenti della Società, senza indicazione del valore nominale.

Nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita, sono oggetto dell'Offerta Pubblica un minimo di 6.680.000 Azioni, pari al 10% delle Azioni offerte nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita.

Le Azioni hanno il codice ISIN IT0004965148.

C.2 Valuta di emissione delle Azioni

Le Azioni sono denominate in Euro.

C.3 Capitale sociale sottoscritto e versato

Alla Data del Prospetto, il capitale sociale dell'Emittente, interamente sottoscritto e versato, è pari a Euro 50.000.000,00 (cinquantamiliardi/00) suddiviso in n. 250.000.000 azioni prive dell'indicazione del valore nominale.

C.4 Descrizione dei diritti connessi alle azioni

Tutte le Azioni della Società (ivi incluse le Azioni poste in vendita nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita) hanno le stesse caratteristiche (ivi inclusa la medesima data di godimento) e attribuiscono i medesimi diritti.

Alla Data del Prospetto il capitale sociale dell'Emittente è rappresentato da n. 250.000.000 azioni ordinarie e non esistono categorie di azioni diverse da quelle ordinarie.

Ai sensi dell'articolo 27 dello Statuto i dividendi non riscossi entro il quinquennio dal giorno in cui siano diventati esigibili si prescrivono a favore della Società con diretta loro appostazione a riserva. Ciascuna Azione dà diritto ad un voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie della Società, nonché agli altri diritti patrimoniali e amministrativi previsti dalle applicabili disposizioni di legge e dallo Statuto.

Alla Data del Prospetto non esistono altre categorie di azioni.

C.5 Descrizione di eventuali restrizioni alla libera trasferibilità delle Azioni

Non esiste alcuna limitazione alla libera trasferibilità delle Azioni ai sensi di legge o di Statuto.

Gli Azionisti Venditori assumeranno l'impegno, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, alcuni impegni di *lock-up*.

I medesimi impegni saranno assunti, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, dalla Società e da Remo Ruffini (anche per conto di Ruffini Partecipazioni), Sergio Buongiovanni (anche per conto di Goodjohn) Monica Sottana e Andrea Tieghi per un periodo decorrente dalla data di sottoscrizione degli accordi di lock-up e fino a 365 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA.

C.6 Eventuali domande di ammissione alla negoziazione in un mercato regolamentato delle Azioni nonché indicazione dei mercati regolamentati nei quali le Azioni vengono o devono essere scambiate

La Società ha presentato a Borsa Italiana domanda di ammissione alla quotazione delle proprie Azioni sul Mercato Telematico Azionario.

Borsa Italiana, con provvedimento n. 7804 del 22 novembre 2013, ha disposto l'ammissione alla quotazione sul Mercato Telematico Azionario.

La data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario sarà disposta da Borsa Italiana ai sensi dell'articolo 2.4.3, comma 6, del Regolamento di Borsa, previa verifica della sufficiente diffusione tra il pubblico delle Azioni della Società a seguito dell'Offerta Globale di Vendita.

Alla Data del Prospetto, le Azioni della Società non sono quotate in nessun altro mercato regolamentato o equivalente italiano o estero.

C.7 Politica dei dividendi

Ai sensi dell'articolo 26 dello Statuto gli utili netti risultanti dal bilancio, dopo il prelievo della quota di legge per la costituzione della riserva legale o altri accostamenti, sono devoluti ai soci in proporzione alle rispettive azioni possedute, salvo che l'Assemblea deliberi in tutto o in parte l'accantonamento di tali utili a fondo riserva o altra destinazione.

Non si segnalano restrizioni alla distribuzione dei dividendi oltre al rispetto dei parametri previsti (*covenants* finanziari) dal Contratto di Finanziamento 2011.

L'Emittente ha distribuito dividendi nel corso del 2010 pari a totali Euro 30,2 milioni (Euro 30,2 per quota, riferito al capitale sociale al 31 dicembre 2010) derivanti dall'utile conseguito nell'esercizio 2009 per Euro 16,6 milioni e dalla riserva sovrapprezzo per Euro 13,6 milioni. Con riferimento ai risultati conseguiti nel corso degli esercizi 2011 e 2012, l'Emittente non ha distribuito dividendi. Nel corso del 2011 la Società ha distribuito riserve per Euro 150 milioni.

Alla Data del Prospetto, l'Emittente non ha definito una politica di distribuzione dei dividendi.

SEZIONE D – RISCHI

L'operazione descritta nel Prospetto presenta alcuni fattori di rischio che gli investitori devono considerare prima di qualsiasi decisione di effettuare un investimento negli strumenti finanziari emessi dell'Emittente.

Pertanto, al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento, si invitano gli investitori a leggere attentamente i seguenti fattori di rischio, valutando gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente, al Gruppo e al settore di attività in cui gli stessi operano, nonché quelli relativi agli strumenti finanziari offerti.

I fattori di rischio di seguito elencati devono essere letti congiuntamente alle altre informazioni contenute nel Prospetto, compresi i documenti e le informazioni ivi incorporate mediante riferimento.

D.1 FATTORI DI RISCHIO CONNESSI ALL'EMITTENTE E AL GRUPPO MONCLER E ALLA LORO ATTIVITÀ

Rischi connessi al cambiamento delle preferenze dei clienti.

Rischi connessi alla riconoscibilità del marchio.

Rischi connessi alla propria strategia industriale.

Rischi connessi alla rete distributiva.

Rischi connessi ai punti vendita monomarca gestiti direttamente (DOS).

Rischi connessi alla gestione dei DOS esistenti.

Rischi connessi all'apertura di nuovi DOS.

Rischi connessi ai punti vendita non gestiti direttamente e ai rapporti con i distributori (cc.dd. *wholesale*).

Rischi connessi ai rapporti con i produttori terzi.

Rischi connessi al costo e alla disponibilità di materie prime di elevata qualità e ai rapporti con i fornitori.

Rischi connessi a fenomeni di stagionalità.

Rischi connessi alla recente cessione del Business Sportswear della Divisione Altri Marchi.

Rischi connessi alla dipendenza del Gruppo Moncler da figure chiave.

Rischi connessi alla variazione dei tassi d'interesse

Rischi connessi all'andamento dei tassi di cambio.

Rischi connessi agli immobili in cui il Gruppo Moncler esercita la propria attività.

Rischi connessi all'operatività e al funzionamento del polo logistico di Piacenza, delle strutture di Trebaseleghe, Hong Kong, Tokyo e New Jersey e ai rapporti con gli spedizionieri terzi.

Rischi connessi alle informazioni finanziarie.

Rischi connessi alla distribuzione dei dividendi.

Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e alle informazioni sull'evoluzione del mercato di riferimento e sul posizionamento competitivo.

Rischi connessi alle operazioni con parti correlate.

Rischi connessi al mancato rispetto dei termini e delle condizioni del Contratto di Finanziamento.

Rischi connessi alla mancata implementazione del modello organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/2001.

Rischi connessi alla struttura di governance della Società.

Rischi connessi alla rilevanza delle attività immateriali sul totale dell'attivo patrimoniale e sul patrimonio netto del Gruppo.

D.2 FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE IN CUI OPERA IL GRUPPO MONCLER

Rischi connessi all'elevato grado di competitività del settore dei beni di lusso.

Rischi connessi alla contraffazione dei marchi e dei prodotti, nonché alla reputazione del marchio.

Rischi connessi al quadro normativo di riferimento.

Rischi connessi alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale.

Rischi connessi all'attività internazionale e al mutamento delle condizioni dei mercati.

Rischi connessi all'attuale congiuntura economica.

D.3 FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'OFFERTA

Rischi connessi a problemi di liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle azioni dell'Emittente.

Dati relativi all'Offerta Globale e altre informazioni che saranno comunicate successivamente alla Data del Prospetto.

Rischi connessi agli impegni temporanei di inalienabilità delle azioni.

Rischi connessi all'attività di stabilizzazione.

Recenti operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari che attribuiscono il diritto di ricevere azioni dell'Emittente.

Rischi connessi al conflitto di interessi di Banca IMI.

SEZIONE E – OFFERTA

E.1 Proventi netti totali e stima delle spese totali legate all’Offerta Globale

Il ricavato stimato derivante dall’Offerta Globale di Vendita spettante agli Azionisti Venditori, calcolato sulla base del Prezzo Massimo, al netto delle commissioni massime riconosciute al Consorzio per l’Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale sarà pari circa a *Euro 664 milioni*.

Il ricavato derivante dall’Offerta Globale di Vendita, calcolato sulla base del Prezzo di Offerta, al netto delle commissioni riconosciute al Consorzio per l’Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale, verrà comunicato al pubblico dalla Società nell’ambito dell’avviso integrativo con il quale sarà reso noto il Prezzo di Offerta e contestualmente comunicato alla CONSOB.

Si stima che le spese relative al processo di quotazione della Società, comprese le spese di pubblicità, escluse le commissioni riconosciute al Consorzio per l’Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale, potrebbero essere fra i 6 e i 7 milioni di Euro e saranno sostenute dalla Società.

E.2 Ragioni dell’Offerta Globale e impiego dei proventi

L’Offerta Globale di Vendita è funzionale alla diffusione delle Azioni dell’Emittente e alla quotazione delle stesse sul Mercato Telematico Azionario.

A giudizio della Società, la quotazione conferirà alla Società una maggiore visibilità tra i *leader* mondiali del settore dei beni di lusso. Con la quotazione, inoltre, la Società acquisirà uno *status* che il mercato riconosce come idoneo a garantire la trasparenza dei meccanismi gestionali e che potrà rivelarsi altresì interessante per il possibile ampliamento delle opportunità di sviluppo e ulteriore valorizzazione della Società e del Gruppo.

Dal momento che le Azioni oggetto dell’Offerta Globale di Vendita sono poste esclusivamente in vendita dagli Azionisti Venditori, dall’operazione non deriveranno proventi a favore della Società.

E.3 Descrizioni dei termini e delle condizioni dell’Offerta Globale

Caratteristiche e ammontare totale dell’Offerta Globale di Vendita

- L’Offerta Globale di Vendita ha per oggetto massime n. 66.800.000 Azioni suddivise in:
- (a) un’Offerta Pubblica di un minimo di 6.680.000 Azioni, pari a circa il 10% dell’Offerta Globale di Vendita rivolta al pubblico indistinto in Italia. Non possono aderire all’Offerta

- Pubblica gli Investitori Istituzionali, i quali potranno aderire esclusivamente al Collocamento Istituzionale di cui al successivo punto (b); e
- (b) un contestuale Collocamento Istituzionale di massime 60.120.000 Azioni, pari a circa il 90% dell'Offerta Globale di Vendita, riservato ad Investitori Istituzionali in Italia ed all'estero ai sensi del *Regulation S* dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato, e negli Stati Uniti d'America, limitatamente ai "*Qualified Institutional Buyers*" ai sensi della *Rule 144A* dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato e a determinate categorie di investitori nelle province del Canada. Nell'ambito del Collocamento Istituzionale, massime 6.680.000 Azioni, pari a circa il 10% dell'Offerta Globale di Vendita, saranno riservate ad un collocamento presso investitori giapponesi. I soggetti residenti nei paesi esteri al di fuori dell'Italia, non potranno partecipare all'Offerta Globale di Vendita, salvo nei limiti consentiti dalle leggi e dai regolamenti del Paese rilevante.

È inoltre prevista la concessione, da parte di CEP III Participations e ECIP M ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, di un'opzione per l'acquisto, al Prezzo d'Offerta di massime n. 10.020.000 Azioni, corrispondenti ad una quota pari a circa il 15% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita (l'**"Opzione Greenshoe"**), da allocare presso i destinatari del Collocamento Istituzionale, in caso di *Over Allotment*, con le modalità indicate nel precedente capoverso. Le opzioni sopra menzionate potranno essere esercitate, in tutto o in parte, fino ai 30 giorni successivi alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie dell'Emittente sul Mercato Telematico Azionario.

Gli Azionisti Venditori si riservano, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita di non collocare integralmente le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita, dandone comunicazione al pubblico nell'avviso integrativo relativo al Prezzo di Offerta. Tale circostanza determinerebbe una riduzione del numero delle Azioni collocate nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita.

Risultati dell'Offerta Pubblica e dell'Offerta Globale di Vendita

Qualora tra la Data del Prospetto ed il giorno antecedente l'inizio dell'Offerta Pubblica dovessero verificarsi circostanze straordinarie, così come previste nella prassi internazionale quali, tra l'altro, gravi mutamenti nella situazione politica, finanziaria, economica, valutaria, normativa o di mercato a livello nazionale o internazionale o altri eventi in grado di pregiudicare la situazione finanziaria, patrimoniale reddituale o manageriale dell'Emittente e/o delle sue controllate o comunque accadimenti relativi al Gruppo che siano tali, a giudizio dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, da pregiudicare il buon esito e/o rendere sconsigliabile l'effettuazione dell'Offerta Globale di Vendita, ovvero qualora non si dovesse addivenire alla stipula del contratto di collocamento e garanzia relativo all'Offerta Pubblica, i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita d'intesa con gli Azionisti Venditori e la Società, potranno decidere, con contestuale comunicazione al Responsabile del Collocamento, di non dare inizio all'Offerta Pubblica e la stessa dovrà ritenersi annullata. Di tale decisione sarà data tempestiva comunicazione alla CONSOB ed al pubblico mediante avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente non oltre il giorno previsto per l'inizio del Periodo di Offerta.

Gli Azionisti Venditori, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, si riservano altresì la facoltà di ritirare, in tutto o in parte, l'Offerta Pubblica e/o il Collocamento Istituzionale, previa tempestiva comunicazione alla CONSOB e al pubblico con avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emitente entro la Data di Pagamento (come definita al successivo Paragrafo 5.1.8 del presente Capitolo) qualora (i) al termine del Periodo di Offerta le adesioni pervenute risultassero inferiori al quantitativo offerto nell'ambito della stessa ovvero (ii) nel caso venisse meno, in tutto o in parte, l'impegno di collocamento e/o garanzia previsto nel Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica.

L'Offerta Globale di Vendita sarà comunque ritirata, entro la Data di Pagamento, qualora (i) Borsa Italiana non delibere l'inizio delle negoziazioni e/o revochi il provvedimento di ammissione a quotazione, previa tempestiva comunicazione a CONSOB e successivamente al pubblico con avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale o (ii) il Collocamento Istituzionale venisse meno, in tutto o in parte, per mancata assunzione, in tutto o in parte, o per cessazione di efficacia dell'impegno di collocamento e/o garanzia relativo alle Azioni oggetto del Collocamento Istituzionale.

Prezzo di Offerta

La determinazione del Prezzo di Offerta delle Azioni avverrà al termine dell'Offerta Globale di Vendita.

La determinazione del Prezzo di Offerta delle Azioni avverrà secondo il meccanismo dell'*open price*.

Il Prezzo di Offerta, che non potrà essere superiore al Prezzo Massimo, sarà determinato dagli Azionisti Venditori e la Società, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita al termine del Periodo di Offerta tenendo conto, tra l'altro, delle condizioni del mercato mobiliare domestico ed internazionale, della quantità e qualità delle manifestazioni di interesse ricevute dagli Investitori Istituzionali, della quantità della domanda ricevuta nell'ambito dell'Offerta Pubblica, dai risultati raggiunti dalla Società e delle prospettive della medesima.

Il Prezzo di Offerta sarà il medesimo sia per l'Offerta Pubblica sia per il Collocamento Istituzionale.

Comunicazione del Prezzo di Offerta

Il Prezzo di Offerta sarà reso noto mediante pubblicazione di apposito avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* della Società www.monclergroup.com entro due giorni lavorativi dal termine del Periodo di Offerta e trasmesso contestualmente a CONSOB. L'avviso con cui verrà reso noto il Prezzo di Offerta conterrà, inoltre, il controvalore del Lotto Minimo e del Lotto Minimo di Adesione Maggiorato ed i dati relativi alla capitalizzazione della Società calcolati sulla base del Prezzo di Offerta e l'indicazione

dei moltiplicatori di prezzo dell'Emittente calcolato sulla base del Prezzo di Offerta nonché il ricavato complessivo derivante dall'Offerta, riferito al Prezzo di Offerta e al netto delle commissioni riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale.

E.4 Interessi di persone fisiche e giuridiche partecipanti all'Offerta Globale

Si segnala che alcuni dei membri del Consiglio di Amministrazione e dei principali Dirigenti sono portatori di interessi propri in quanto detengono, indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente e agiscono nel contesto dell'Offerta Globale di Vendita in qualità di Azionisti Venditori.

Si segnala che Banca IMI, società appartenente al gruppo bancario Intesa Sanpaolo, che ricopre il ruolo di *Joint Bookrunner* nell'ambito del Collocamento Istituzionale, nonché di Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica, si trova in una situazione di conflitto di interessi in quanto garantirà, insieme ad altri intermediari, il collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale e percepirà commissioni in relazione ai ruoli assunti nell'ambito dell'Offerta Globale. Infine il gruppo bancario Intesa Sanpaolo ha prestato o potrebbe prestare in futuro servizi di *lending*, *advisory* e di *investment banking* in via continuativa a favore del Gruppo Moncler.

E.5 Azionisti venditori e accordi di lock-up

Si segnala inoltre che gli Azionisti Venditori assumeranno l'impegno, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale e del Consorzio per l'Offerta Pubblica, alcuni impegni di *lock-up*.

Gli Azionisti Venditori si impegneranno, inoltre, dalla data di sottoscrizione degli accordi di lock-up e fino a 180 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA: (i) a non promuovere e/o approvare operazioni di aumento di capitale (se non per ricostituire il capitale o nei casi in cui l'aumento sia eventualmente necessario ai sensi della normativa vigente) o di emissione di obbligazioni convertibili ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che conferiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in o scambiare con azioni ordinarie della Società, ovvero (ii) a non autorizzare il compimento di atti di disposizione su azioni eventualmente possedute dalla Società, senza il preventivo consenso scritto dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita.

I medesimi impegni di cui ai due paragrafi che precedono, nei termini sopra rappresentati, saranno assunti, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale e del Consorzio per l'Offerta Pubblica, dalla Società e da Remo Ruffini (anche per conto di Ruffini Partecipazioni), Sergio Buongiovanni (anche per conto di Goodjohn), Monica Sottana e Andrea Tieghi per un periodo decorrente dalla data di sottoscrizione degli accordi di lock-up e fino a 365 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA.

E.6 Effetti diluitivi derivanti dall'Offerta Globale

La vendita delle Azioni offerte dall'Azionista Venditore non comporta l'emissione di azioni della Società e pertanto non comporta alcun effetto di diluizione. Inoltre, l'Offerta Globale di Vendita non prevede un'offerta destinata agli azionisti della Società alla Data del Prospetto.

E.7 Spese stimate addebitate agli aderenti

Non ci saranno spese a carico degli aderenti all'Offerta Pubblica. Qualora l'aderente non intrattenga alcun rapporto di clientela con il collocatore presso il quale viene presentata la richiesta di adesione potrebbe essergli richiesta l'apertura di un conto corrente e/o di un conto titoli ovvero il versamento di un deposito temporaneo infruttifero per un importo pari al controvalore delle Azioni richiesta calcolato sulla base del Prezzo Massimo. Tale versamento verrà restituito all'aderente senza aggravio di commissioni o spese, qualora la richiesta di adesione presentata dallo stesso non venisse soddisfatta.

SEZIONE PRIMA

[QUESTA PAGINA È STATA LASCIATA VOLUTAMENTE BIANCA]

1. SOGGETTI RESPONSABILI

1.1 SOGGETTI RESPONSABILI DELLE INFORMAZIONI FORNITE NEL PROSPETTO

I soggetti indicati nella tabella che segue si assumono la responsabilità per le parti di rispettiva competenza e, limitatamente ad esse, della completezza e veridicità dei dati e delle notizie contenuti nel presente Prospetto:

Soggetto Responsabile	Qualifica	Sede Legale	Parti del Prospetto di competenza
Moncler S.p.A.	Emittente	Milano, Via Stendhal n. 47	Tutti i contenuti del Prospetto
ECIP M S.A.	Azionista Venditore	L-2340 Luxembourg (Gran Ducato del Lussemburgo), n. 2, rue Philippe II 25.	Informazioni contenute nel Prospetto per i dati concernenti tale Azionista Venditore; si veda il Capitolo 18 della Sezione Prima e il Capitolo 7 della Sezione Seconda.
CEP III Participations S.à r.l. SICAR	Azionista Venditore	L-1653 Luxembourg (Gran Ducato del Lussemburgo), n. 2, Avenue Charles de Gaulle.	Informazioni contenute nel Prospetto per i dati concernenti tale Azionista Venditore; si veda il Capitolo 18 della Sezione Prima e il Capitolo 7 della Sezione Seconda.
Brands Partners 2 S.p.A.	Azionista Venditore	Milano, Piazza Diaz n. 7.	Informazioni contenute nel Prospetto per i dati concernenti tale Azionista Venditore; si veda il Capitolo 18 della Sezione Prima e il Capitolo 7 della Sezione Seconda.

1.2 DICHIARAZIONE DEI SOGGETTI RESPONSABILI DEL PROSPETTO

I soggetti di cui al Paragrafo 1.1 che precede dichiarano, ciascuno per le parti di rispettiva competenza, che, avendo adottato tutta la ragionevole diligenza a tale scopo, le informazioni contenute nel Prospetto sono, per quanto a loro conoscenza, conformi ai fatti e non presentano omissioni tali da alterarne il senso.

Il Prospetto è conforme al modello depositato presso la Consob in data 27 novembre 2013, a seguito dell'avvenuto rilascio dell'approvazione del Prospetto con nota del 26 novembre 2013, protocollo n. 0091964/13.

2. REVISORI LEGALI DEI CONTI

2.1 REVISORI LEGALI DELL'EMITTENTE

I seguenti bilanci dell'Emittente sono a disposizione del pubblico sul sito della Società www.monclergroup.com e presso la sede legale della Società:

- (i) bilanci consolidati e di esercizio al 31 dicembre 2010, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2012;
- (ii) bilanci consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2012;
- (iii) bilanci consolidati intermedi abbreviati di *carve-out* al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012;
- (iv) bilanci consolidati intermedi abbreviati al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012.

Tutti i bilanci sopra elencati sono stati sottoposti a revisione contabile – completa per quelli di cui ai punti (i), (ii), (iii) con riferimento al solo bilancio consolidato intermedio abbreviato di *carve-out* al 30 settembre 2013 e (iv) con riferimento al solo bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2013, nonché limitata per quelli al punto (iii) e (iv) – da parte di KPMG, con sede in Milano Via Vittor Pisani n. 25, società iscritta all'albo delle società di revisione di cui all'articolo del 161 TUF (“KPMG”).

KPMG ha emesso le proprie relazioni, senza rilievi, rispetto a (i) i bilanci consolidati di esercizio al 31 dicembre 2010, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2012 rispettivamente in data 24 marzo 2011, 4 aprile 2012 e 4 aprile 2013 (ii) ai bilanci consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2012 in data 1 ottobre 2013, (iii) al bilancio consolidato intermedio abbreviato di *carve-out* al 30 settembre 2013 in data 20 novembre 2013 e (iv) al bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2013 in data 20 novembre 2013. Inoltre ha emesso le proprie relazioni (iii) sul bilancio consolidato intermedio abbreviato di *carve-out* al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 in data 31 ottobre 2013 e (iv) il bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 in data 31 ottobre 2013.

Non vi è alcun altro organo esterno di verifica diverso dalla Società di Revisione.

Per ulteriori informazioni si veda Sezione Prima, Capitolo 20.

2.2 INFORMAZIONI SUI RAPPORTI CON LA SOCIETÀ DI REVISIONE

Durante il periodo cui si riferiscono le informazioni finanziarie relative agli esercizi passati contenute nel Prospetto la Società di Revisione non ha rinunciato o è stata rimossa dall'incarico.

3. INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE

3.1 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE DI *CARVE-OUT* RELATIVE AI PERIODI DI NOVE MESI CHIUSI AL 30 SETTEMBRE 2013 E 30 SETTEMBRE 2012 E AGLI ESERCIZI CHIUSI AL 31 DICEMBRE 2011 ED AL 31 DICEMBRE 2012 E “INFORMAZIONI DI SEGMENTO” RELATIVE ALL’ESERCIZIO CHIUSO AL 31 DICEMBRE 2010

Premessa

Nei Paragrafi 3.1 e 3.2 del presente Capitolo sono riportate le informazioni finanziarie selezionate relative ai bilanci consolidati intermedi abbreviati di *carve-out* chiusi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012, ai bilanci consolidati di *carve-out* chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 e alle “informazioni di segmento” incluse nel bilancio consolidato dell’Emittente chiuso al 31 dicembre 2010.

Le informazioni finanziarie ed i risultati economici del Gruppo riportati in questo Capitolo sono stati estratti dai seguenti documenti:

- i bilanci consolidati intermedi abbreviati di *carve-out* al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 dell’Emittente, predisposti in conformità allo IAS 34 (di seguito, nel presente Capitolo, anche i “**Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out*”**) e redatti ai soli fini dell’inclusione nel presente Prospetto (cfr. Sezione Prima, Capitolo 20, paragrafo 20.1.1 del Prospetto), approvati dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 31 ottobre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di “*carve-out*” al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di “*carve-out*” al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013.
- i bilanci consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 dell’Emittente, predisposti in conformità agli IFRS (di seguito, nel presente Capitolo, anche i “**Bilanci Consolidati di *carve-out*”**), ai soli fini dell’inclusione nel presente Prospetto (si veda la Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1.2 del Prospetto) approvati dal Consiglio di Amministrazione in data 26 settembre 2013, ed assoggettati a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 1 ottobre 2013;
- il bilancio consolidato dell’Emittente al 31 dicembre 2010 predisposto in conformità agli IFRS e approvato dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 25 febbraio 2011 e assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 24 marzo 2011.

Tali informazioni devono essere lette congiuntamente ai bilanci riportati nella Sezione Prima, Capitolo 20 del Prospetto e in generale ai documenti finanziari messi a disposizione del pubblico secondo quanto indicato nella Sezione Prima, Capitolo 24, del presente Prospetto.

Il presente Capitolo non include i bilanci di esercizio dell'Emittente, con riferimento a ciascuna delle date sopra indicate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia informazioni aggiuntive rispetto a quelle riportate nei Bilanci Consolidati di *carve-out* e nel bilancio consolidato dell'Emittente.

3.1.1 Dati economici di *carve-out* selezionati del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011

Nella tabella che segue sono riportate le informazioni selezionate consolidate di conto economico di *carve-out* del Gruppo per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013		30/09/2012		variazioni	
Ricavi	389,0	100,0%	331,2	100,0%	57,8	17,5%
Costo del venduto	(119,7)	(30,8%)	(107,3)	(32,4%)	(12,4)	11,6%
Margine Lordo	269,3	69,2%	223,9	67,6%	45,4	20,3%
Spese di vendita	(96,3)	(24,8%)	(74,4)	(22,5%)	(21,9)	29,4%
Costi generali ed amministrativi	(42,8)	(11,0%)	(37,5)	(11,3%)	(5,3)	14,1%
Spese di pubblicità	(29,3)	(7,5%)	(24,1)	(7,3%)	(5,2)	21,6%
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,9)	(0,2%)	0,0	0,0%	(0,9)	(100,0%)
Risultato operativo	100,0	25,7%	87,9	26,5%	12,1	13,8%
Proventi e oneri finanziari	(13,6)	(3,5%)	(13,1)	(3,9%)	(0,5)	3,8%
Risultato ante imposte	86,4	22,2%	74,8	22,6%	11,6	15,5%
Imposte sul reddito	(31,4)	(8,1%)	(27,5)	(8,3%)	(3,9)	14,2%
Risultato Consolidato	55,0	14,1%	47,3	14,3%	7,7	16,3%
Di cui:						
<i>Risultato del Gruppo</i>	52,5	13,5%	44,4	13,4%	8,1	18,2%
<i>Risultato di pertinenza di Terzi</i>	2,5	0,6%	2,9	0,9%	(0,4)	(13,8%)

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013		30/09/2012		variazioni	
Risultato operativo	100,0	25,7%	87,9	26,5%	12,1	13,8%
Ammortamenti e svalutazioni	13,8	3,6%	11,1	3,4%	2,7	24,3%
Altri ricavi e costi non ricorrenti	0,9	0,2%	0,0	0,0%	0,9	100,0%
EBITDA	114,7	29,5%	99,0	29,9%	15,7	15,9%

Nella tabella che segue sono riportate le informazioni selezionate consolidate di conto economico di *carve-out* del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011:

<i>(milioni di euro)</i>	31/12/2012		31/12/2011		variazioni	
Ricavi	489,2	100,0%	363,7	100,0%	125,5	34,5%
Costo del venduto	(148,3)	(30,3%)	(120,0)	(33,0%)	(28,3)	23,6%
Margine Lordo	340,9	69,7%	243,7	67,0%	97,2	39,9%
Spese di vendita	(115,0)	(23,5%)	(77,0)	(21,2%)	(38,0)	49,4%
Costi generali ed amministrativi	(51,2)	(10,5%)	(41,1)	(11,3%)	(10,1)	24,6%
Spese di pubblicità	(29,0)	(5,9%)	(21,1)	(5,8%)	(7,9)	37,4%
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,0)	(0,0%)	(2,8)	(0,8%)	2,8	(100,0%)
Risultato operativo	145,8	29,8%	101,7	28,0%	44,1	43,4%
Proventi e oneri finanziari	(17,1)	(3,5%)	(12,4)	(3,4%)	(4,7)	37,9%
Risultato ante imposte	128,6	26,3%	89,3	24,6%	39,3	44,0%
Imposte sul reddito	(43,9)	(9,0%)	(31,0)	(8,5%)	(12,9)	41,6%
Risultato Consolidato	84,7	17,3%	58,3	16,0%	26,4	45,3%
Di cui:						
<i>Risultato del Gruppo</i>	82,4	16,8%	55,9	15,4%	26,5	47,4%
<i>Risultato di pertinenza di Terzi</i>	2,3	0,5%	2,4	0,7%	(0,1)	(4,2%)

<i>(milioni di euro)</i>	31/12/2012		31/12/2011		Variazioni	
Risultato operativo	145,8	29,8%	101,7	28,0%	44,1	43,4%
Ammortamenti e svalutazioni	15,7	3,2%	9,9	2,7%	5,8	58,6%
Altri ricavi e costi non ricorrenti	0,0	0,0%	2,8	0,8%	(2,8)	(100,0%)
EBITDA	161,5	33,0%	114,4	31,5%	47,1	41,2%

L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS, pertanto la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca, né può essere considerato misura alternativa per la valutazione dell'andamento del risultato operativo del Gruppo Moncler. L'EBITDA è una misura utilizzata dal *management* del Gruppo per monitorare e valutare l'andamento operativo dello stesso. Il criterio di determinazione dell'EBITDA applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri e, pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

In relazione all'operazione di cessione del Business Sportswear, la Società ha elaborato una *sensitivity* ove si evidenzia che in ciascuna delle ipotesi di prezzo della cessione, il flusso di cassa derivante dalla vendita risulta positivo, da un minimo di Euro 22,8 Milioni nell'ipotesi di prezzo pari ad Euro 8,6 Milioni ed una massima pari ad Euro 47,3 Milioni nel caso di vendita con prezzo pari ad Euro 44 Milioni ed Euro 30,6 Milioni nell'ipotesi prevista a bilancio al 30 settembre 2013 di un ipotetico prezzo di vendita di Euro 20 Milioni. L'effetto economico della cessione produce invece una minusvalenza pari a Euro 17,5 Milioni nell'ipotesi di cessione al prezzo minimo ed una plusvalenza pari ad Euro 7 Milioni nel caso di cessione al prezzo massimo, ed una minusvalenza di Euro 9,7 Milioni nel caso dell'ipotesi evidenziata in bilancio. Per maggiori

informazioni sulla cessione del Business Sportswear si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 e il Capitolo 22, Paragrafo 22.12.

3.1.2 Analisi dei ricavi del gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010 e per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012

Di seguito si presenta il dettaglio della composizione della voce ricavi netti del Gruppo Moncler per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010 e per i primi nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012, suddivisi per canale di vendita e area geografica:

Canale Distributivo	Ricavi									
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010		30/09/2013		30/09/2012	
(milioni di euro)										
Retail (DOS)	251,5	51,4%	138,1	38,0%	76,1	26,9%	175,5	45,1%	123,7	37,3%
Wholesale	237,7	48,6%	225,6	62,0%	206,4	73,1%	213,5	54,9%	207,5	62,7%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%	389,0	100%	331,2	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

Area Geografica	Ricavi									
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010		30/09/2013		30/09/2012	
(milioni di euro)										
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	117,3	41,5%	105,4	27,1%	105,0	31,7%
EMEA (esclusa l'Italia)	157,4	32,2%	121,5	33,4%	97,1	34,4%	142,6	36,6%	113,4	34,2%
America	48,7	10,0%	29,5	8,1%	17,9	6,4%	40,8	10,5%	28,6	8,6%
Asia e Resto del mondo	155,0	31,6%	89,6	24,7%	50,1	17,7%	100,2	25,8%	84,2	25,5%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%	389,0	100%	331,2	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente.

3.1.3 Dati patrimoniali di carve-out selezionati del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011

Di seguito vengono fornite le informazioni riguardanti i principali indicatori patrimoniali di *carve-out* del Gruppo, relativi al 30 settembre 2013 confrontato con il 31 dicembre 2012; in particolare si riporta di seguito lo schema riclassificato per capitale investito e fonti:

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013		31/12/2012		2013 vs 2012	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	409,3	82,4%	408,4	94,9%	0,9	0,2%
Immobilizzazioni materiali	54,6	11,0%	46,5	10,8%	8,1	17,4%
Altre attività/(passività) non correnti nette	(32,1)	(6,5%)	(40,8)	(9,5%)	8,7	(21,3%)
Totale attività/(passività) non correnti nette	431,8	87,0%	414,1	96,2%	17,7	4,3%
Capitale circolante netto	80,8	16,3%	36,5	8,5%	44,3	121,4%
Altre attività/(passività) correnti nette	(16,0)	(3,2%)	(20,2)	(4,7%)	4,2	(20,8%)
Totale attività/(passività) correnti nette	64,8	13,0%	16,3	3,8%	48,5	297,5%
Capitale investito	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%
Patrimonio netto	245,4	49,4%	192,0	44,6%	53,4	27,8%
Indebitamento Finanziario Netto	242,3	48,8%	229,1	53,2%	13,2	5,8%
TFR e altri fondi non correnti	8,9	1,8%	9,3	2,2%	(0,4)	(4,3%)
Totale fonti	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%

Di seguito vengono fornite le informazioni riguardanti i principali indicatori patrimoniali di *carve-out* del Gruppo, relativi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011; in particolare si riporta di seguito lo schema riclassificato per capitale investito e fonti:

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata

<i>(milioni di euro)</i>	31/12/2012		31/12/2011		2012 vs 2011	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	408,4	94,9%	405,9	100,6%	2,5	0,6%
Immobilizzazioni materiali	46,5	10,8%	39,9	9,9%	6,6	16,5%
Altre attività/(passività) non correnti	(40,8)	(9,5%)	(49,1)	(12,2%)	8,3	(16,9%)
Totale attività/passività non correnti	414,1	96,2%	396,7	98,3%	17,4	4,4%
Capitale circolante netto	36,5	8,5%	17,9	4,4%	18,6	103,9%
Altre attività/(passività) correnti	(20,2)	(4,7%)	(11,0)	(2,7%)	(9,2)	83,6%
Totale attività/passività correnti	16,3	3,8%	6,9	1,7%	9,4	136,2%
Capitale investito	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%
Patrimonio netto	192,0	44,6%	124,1	30,8%	67,9	54,7%
Indebitamento Finanziario Netto	229,1	53,2%	270,2	66,9%	(41,1)	(15,2%)
TFR e altri fondi non correnti	9,3	2,2%	9,3	2,3%	0,0	0,0%
Totale fonti	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%

Il capitale circolante netto è calcolato come attività correnti al netto delle passività correnti ad esclusione della attività e passività finanziarie. Il capitale circolante netto non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS. Il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri e, pertanto, il saldo ottenuto dall'Emittente potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

Il capitale investito è calcolato come capitale circolante netto, attivo immobilizzato netto, attività/(passività) correnti nette non incluse nel circolante e da passività non correnti nette non incluse nelle fonti. Il capitale investito non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS. Il criterio di determinazione applicato dall'Emittente potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri e, pertanto, il saldo ottenuto dall'Emittente potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

La seguente tabella presenta la composizione del capitale circolante netto di *carve-out*.

<i>(milioni di Euro)</i>	30 Settembre		31 Dicembre	
	2013	2012	2012	2011
<i>Rimanenze</i>	84,1	71,8	59,9	49,8
<i>Crediti verso clienti</i>	119,9	111,5	70,9	52,0
<i>Debiti commerciali</i>	(123,2)	(103,1)	(94,3)	(83,9)
<i>Totale Capitale Circolante Netto</i>	80,8	80,2	36,5	17,9

Di seguito sono presentati alcuni indici gestionali economici e di struttura finanziaria alla data del 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 sulla base dei dati derivanti dai Bilanci Consolidati di *carve-out* redatti alle medesime date.

Indici	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA	1,37	1,42	2,36
Indebitamento Finanziario Netto/PN	0,99	1,19	2,18
Rapporto a breve termine (Debiti finanziari correnti/ Indebitamento finanziario lordo*)	0,46	0,30	0,32
Capitale Circolante netto / Ricavi	0,15	0,07	0,05

(*) Indebitamento finanziario netto con esclusione della liquidità.

	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Giorni di Incasso dei Crediti Commerciali	123	79	71
Giorni di Incasso dei Debiti Commerciali	142	123	141
Giorni di Incasso del Magazzino	191	147	151

<i>(milioni di Euro)</i>	30 Settembre		31 Dicembre	
	2013	2012	2012	2011
<i>Tot. Attività immateriali/Tot. Attivo</i>	0,4736	0,5450	0,5555	0,6277
<i>Tot. Attività immateriali/Patrimonio Netto Consolidato</i>	1,6678	2,6372	2,1273	3,2711
<i>EBITDA/Oneri finanziari</i>	8,4423	7,5860	9,4268	9,2439

Il Contratto di Finanziamento 2011 è rimborsabile secondo un piano di ammortamento semestrale con scadenza 31 dicembre 2017. Il Contratto di Finanziamento 2011 è stato integralmente rimborsato in via anticipata il 25 ottobre 2013 (per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.1 del Prospetto).

Il tasso di interesse applicabile è pari all'Euribor maggiorato di uno *spread* pari al 3,15% al 30 settembre 2013. L'Emittente è obbligata al rispetto di alcuni parametri finanziari (*covenants*), come di seguito illustrato:

Rapporto tra Posizione Finanziaria Netta (Rettificata) ("PFN Rettificata") e Patrimonio Netto ("PN") Che non deve essere superiore a:		Rapporto tra PFN Rettificata ed EBITDA Che non deve essere superiore a:	
al 31/12/2011:	1,5	al 31/12/2011:	2,6
al 30/06/2012:	2,0	al 30/06/2012:	3,5
al 31/12/2012:	1,3	al 31/12/2012:	2,4
al 30/06/2013:	1,8	al 30/06/2013:	3,3
al 31/12/2013:	1,1	al 31/12/2013:	2,2
al 30/06/2014:	1,7	al 30/06/2014:	3,2
al 31/12/2014:	1,0	al 31/12/2014:	2,0
al 30/06/2015:	1,5	al 30/06/2015:	3,0
al 31/12/2015:	0,8	al 31/12/2015:	1,8
al 30/06/2016:	1,5	al 30/06/2016:	3,0
al 31/12/2016:	0,8	al 31/12/2016:	1,8
al 30/06/2017:	1,5	al 30/06/2017:	3,0
al 31/12/2017:	0,8	al 31/12/2017:	1,8

Ai fini del calcolo dei *covenants* la PFN è definita come posizione finanziaria netta rettificata delle voci relative all'iscrizione degli effetti derivanti dalle *put option* concesse ai soci di minoranza e del *fair value (mark to market)* degli strumenti finanziari di copertura iscritti in bilancio in conformità con i Principi Contabili Internazionali.

La tabella sottostante riporta le grandezze utilizzate ai fini del calcolo dei *covenants* ed i rispettivi rapporti. Si precisa che in base alle previsioni contrattuali, ai fini del calcolo dei *covenants*, rilevano i dati annuali e semestrali. Le rilevazioni dei *covenant*, effettuate fino al 30 giugno 2013, hanno evidenziato il rispetto degli stessi.

(milioni di euro)	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Posizione Finanziaria Netta (*)	230,1	272,5
Posizione Finanziaria Netta rilevante ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> *	196,6	247,6
Patrimonio Netto ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> *	241,1	228,2
EBITDA rilevante ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> *	170,0	122,6

Ratio	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
PFN Rettificata/EBITDA	1,16	2,02
Covenant PFN Rettificata/EBITDA	2,4	2,6
PFN Rettificata/PN	0,82	1,08
Covenant PFN Rettificata/PN	1,3	1,5

(*) I dati qui riportati in questa tabella fanno capo al Gruppo Moncler compresa la Divisione Altri Marchi come previsto contrattualmente.

Al 30 settembre 2013 non sono previsti calcoli di tenuta di *covenants* finanziari.

3.1.4 Indebitamento finanziario netto consolidato di *carve-out*

Nella tabella che segue è riportato l'indebitamento finanziario netto di *carve-out* del Gruppo al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011:

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Cassa e banche	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Totale liquidità	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Debiti verso banche a breve termine	72,2	46,3	56,4
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	80,5	45,2	46,1
Altri debiti finanziari a breve termine	14,5	5,1	1,4
Totale debiti finanziari correnti	167,2	96,6	103,9
Indebitamento finanziario corrente netto	46,0	2,2	46,1
Parte non corrente dei finanziamenti bancari a m/l termine	162,7	197,6	197,1
Altri debiti finanziari non correnti	33,6	29,3	27,0
Indebitamento finanziario non corrente	196,3	226,9	224,1
Indebitamento finanziario netto (IFN)	242,3	229,1	270,2

L'indebitamento finanziario netto è definito come somma delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle altre attività finanziarie correnti (comprendenti titoli disponibili per la vendita) e non correnti, delle passività finanziarie correnti e non correnti, del *fair value* degli strumenti finanziari di copertura e delle altre passività finanziarie correnti e non correnti.

L'indebitamento finanziario netto complessivo nei primi nove mesi del 2013 è aumentato di Euro 13,2 milioni rispetto al 31 dicembre 2012 per effetto dell'incremento del circolante dovuto alla stagionalità dell'attività, parzialmente controbilanciato dall'effetto positivo derivante dal *cash flow* generato dalla gestione operativa pari ad Euro 25,7 milioni.

L'indebitamento finanziario netto complessivo nell'esercizio 2012 è migliorato di Euro 41,1 milioni rispetto al 2011 per effetto del *cash flow* operativo prodotto nell'esercizio utilizzato parzialmente per effettuare investimenti netti pari ad Euro 26,2 milioni e per il rimborso del debito.

Per ulteriori informazioni, si veda Sezione Prima, Capitolo 10 paragrafi 10.3.1 e 10.3.2.

3.1.5 Informazioni selezionate consolidate di carve-out rendiconto finanziario

Nella tabella che segue sono riportate le informazioni selezionate consolidate di rendiconto finanziario di *carve-out* riclassificato del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011:

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato riclassificato	30 settembre 2013	30 settembre 2012	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificata	25,7	14,8	99,8	74,6
Flusso di cassa disponibile	2,9	(6,5)	73,6	39,8
Flusso di cassa netto riclassificato	(13,2)	(35,9)	41,1	(126,8)

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e il Flusso di cassa disponibile non sono indicatori definiti dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dei suddetti flussi non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato è calcolato come segue:

(milioni di euro)	30-set-13	30-set-12	31-dic-12	31-dic-11
Flusso di cassa netto della gestione operativa	13,9	6,4	83,1	61,8
Costi (Ricavi) finanziari, netti	13,6	13,1	17,1	12,4
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(1,8)	(4,7)	(0,4)	0,4
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	25,7	14,8	99,8	74,6

Per il dettaglio del calcolo del Flusso di cassa disponibile e del Flusso di cassa netto riclassificato si veda la Sezione Prima Capitolo 10 del Prospetto.

3.1.6 Informazioni selezionate di carve-out per azione

Si precisa, che a seguito della delibera dell'assemblea straordinaria dell'Emittente del 1 ottobre 2013, il numero delle azioni in essere alla Data del Prospetto è pari a 250 milioni.

Per ulteriori informazioni sul capitale sociale si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 21, del presente Prospetto.

Nella tabella che segue sono riportati i dati selezionati di *carve-out* per azione del Gruppo calcolati sulla base del numero di azioni esistenti alla Data del Prospetto (successivamente alla suddetta delibera dell'assemblea straordinaria). Questi dati differiscono da quelli riportati nei Bilanci Consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 e nei bilanci consolidati dell'Emittente alle medesime date poiché questi ultimi sono calcolati sulla base delle quote in essere

alle rispettive date di riferimento espresse come quote sociali teoriche pari a 1 Euro, antecedenti alla data di trasformazione dell'Emittente da società a responsabilità limitata in società per azioni.

	30 settembre 2013	30 settembre 2012	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Numero di azioni	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000
Risultato attribuibile al Gruppo (<i>milioni di euro</i>)	52,5	44,4	82,4	55,9
Risultato attribuibile al Gruppo base per azione (<i>in euro</i>)	0,21	0,18	0,33	0,22
Risultato attribuibile al Gruppo diluito per azione (<i>in euro</i>)	0,21	0,18	0,33	0,22

Di seguito si riportano le informazioni relative ai dividendi per azione.

	30 settembre 2013	30 settembre 2012	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Numero di azioni	250.000.000	250.000.000	250.000.000	250.000.000
Dividendi (<i>milioni di euro</i>)	0	0	0	150
Dividendi per azione (<i>in euro</i>)	0	0	0	0,60

3.2 INFORMAZIONI FINANZIARIE SELEZIONATE RELATIVE AL BILANCIO CONSOLIDATO AL 31 DICEMBRE 2010 E AL BILANCIO CONSOLIDATO DI *CARVE-OUT* AL 31 DICEMBRE 2011

3.2.1 Informazioni selezionate di conto economico

Le informazioni finanziarie selezionate di seguito rappresentate si riferiscono al Bilancio Consolidato di *carve-out* al 31 dicembre 2011 ed al bilancio consolidato al 31 dicembre 2010.

Si riportano di seguito unicamente le informazioni economiche che sono state ritenute rilevanti ai fini di un'analisi comparata.

<i>(milioni di euro)</i>	2011		2010	
	Importo	% ricavi	Importo	% ricavi
Ricavi	363,7	100%	282,5	100%
EBITDA	114,4	31,5%	90,6	32,1%

Fonte dati: 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

L'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS, pertanto la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca, né può essere considerato misura alternativa per la valutazione dell'andamento del risultato operativo del Gruppo Moncler.

L'EBITDA è una misura utilizzata dal *management* del Gruppo per monitorare e valutare l'andamento operativo dello stesso.

Il criterio di determinazione dell'EBITDA applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri e, pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

4. FATTORI DI RISCHIO

FATTORI DI RISCHIO

L'operazione descritta nel presente Prospetto presenta gli elementi di rischio tipici di un investimento in titoli azionari quotati.

Al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento, gli investitori sono invitati a valutare gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente ed alle società del Gruppo Moncler, al settore di attività in cui esse operano, nonché agli strumenti finanziari offerti.

I fattori di rischio descritti di seguito devono essere letti congiuntamente alle informazioni contenute nel Prospetto.

I rinvii alle Sezioni, ai Capitoli ed ai Paragrafi si riferiscono alle Sezioni, ai Capitoli ed ai Paragrafi del Prospetto.

4.1 FATTORI DI RISCHIO CONNESSI ALL'EMITTENTE E AL GRUPPO MONCLER E ALLA LORO ATTIVITÀ

4.1.1 Rischi connessi al cambiamento delle preferenze dei clienti

La tabella che segue indica i ricavi delle vendite generati dal Gruppo Moncler nel corso degli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010 e per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012, nonché il dato dell'EBITDA negli stessi periodi temporali di riferimento.

(milioni di euro)	30 settembre		31 dicembre		
	2013	2012	2012	2011	2010
Ricavi	389,0	331,2	489,2	363,7	282,5
EBITDA	114,7	99,0	161,5	114,4	90,6

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente.

Il Gruppo Moncler opera nel settore dei beni di lusso che è influenzato dai cambiamenti dei gusti e delle preferenze dei clienti, nonché dai cambiamenti degli stili di vita nelle diverse aree geografiche in cui il Gruppo opera.

La capacità del Gruppo Moncler di realizzare la propria strategia dipende, tra l'altro, dalla capacità di interpretare le preferenze dei consumatori, all'incremento della notorietà del marchio a livello globale, all'ampliamento dell'offerta di prodotti di abbigliamento e della gamma merceologica, nonché di identificare e/o anticipare le tendenze del mercato dei beni di lusso.

Qualora in futuro il Gruppo Moncler non fosse in grado di realizzare prodotti capaci di interpretare le preferenze della propria clientela, con particolare riferimento ai principali mercati in cui il Gruppo opera (si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2), nonché di identificare e/o anticipare le tendenze del mercato dei beni di lusso, ciò potrebbe comportare una contrazione

FATTORI DI RISCHIO

dei ricavi e un incremento dei prodotti invenduti, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

4.1.2 Rischi connessi alla riconoscibilità del marchio

Il successo del Gruppo Moncler è influenzato in misura rilevante dall'immagine, dalla percezione e dalla riconoscibilità del marchio Moncler. Il Gruppo Moncler si adopera per mantenere ed accrescere la forza del marchio Moncler prestando particolare attenzione al *design*, alle materie prime, alla caratterizzazione, alla presentazione dei prodotti, alla comunicazione e sviluppando il proprio modello distributivo attraverso criteri di selettività e qualità.

Qualora in futuro il Gruppo Moncler non fosse in grado, attraverso i propri prodotti e le proprie attività di comunicazione, di assicurare la riconoscibilità del proprio marchio e la percezione dello stesso da parte dei consumatori potrebbe verificarsi una contrazione dei ricavi e un incremento dei prodotti invenduti, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Inoltre, qualunque evento che abbia influenza negativa sull'immagine del marchio Moncler e sulla reputazione del Gruppo, per cause imputabili allo stesso (come, ad esempio, l'incapacità di trasmettere in futuro i valori fondanti e i valori distintivi del marchio), o per cause imputabili a terzi (quali, ad esempio la diffusione da parte di terzi di informazioni parziali, non veritiere o diffamatorie o la distribuzione parallela e la falsificazione dei prodotti Moncler), potrebbe comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 e Capitolo 9, del Prospetto.

4.1.3 Rischi connessi alla propria strategia industriale

La capacità del Gruppo Moncler di incrementare i propri ricavi e perseguire i propri obiettivi di crescita e sviluppo e di mantenere adeguati livelli di redditività, dipende anche dal successo nella realizzazione della propria strategia industriale, commerciale e distributiva.

L'obiettivo di Moncler è perseguire lo sviluppo del *brand* nel segmento dei beni di lusso a livello mondiale, con una strategia diretta (i) al continuo rafforzamento dell'identità e del posizionamento del marchio, (ii) allo sviluppo e consolidamento dei mercati strategici, (iii) alla valutazione di un selettivo ampliamento della gamma prodotti in segmenti compatibili coi caratteri distintivi del *brand*. Questa strategia sarà perseguita facendo leva sui punti di forza del marchio e si declina nei seguenti obiettivi: (i) rafforzamento ed espansione della rete distributiva monomarca *retail*, (ii) sviluppo selettivo del canale di distribuzione *wholesale* (iii) sviluppo del marchio Moncler e

FATTORI DI RISCHIO

delle proprie linee di prodotto, (iv) controllo diretto dei *business* strategici, (v) sviluppo di strutture di vendita dirette e di filiali commerciali, (vi) efficientamento ed ottimizzazione della *supply chain*.

In particolare, la crescita programmata del Gruppo Moncler nei prossimi anni, sarà legata, in misura importante, all'espansione del numero dei punti vendita monomarca a gestione diretta, con l'obiettivo primario, tra l'altro, di incrementare i ricavi del Gruppo. Tutto ciò comporta l'assunzione di un rischio di investimento, l'incremento di costi fissi connessi anche alla apertura di nuovi spazi commerciali, nonché incertezze circa la possibilità di concludere i relativi contratti di locazione a condizioni economicamente soddisfacenti per il Gruppo. Inoltre, in relazione allo sviluppo in mercati strategici, il Gruppo Moncler intende espandere la propria rete distributiva diretta *retail* anche in nuovi mercati ove il successo dei prodotti Moncler non è ancora consolidato e dipende, tra l'altro, dalla capacità di interpretare le preferenze dei consumatori, nonché di identificare e/o anticipare le tendenze del mercato dei beni di lusso.

Qualora il Gruppo non fosse in grado di realizzare in tutto o in parte la propria strategia, ed in particolare l'espansione della rete distributiva *retail* ovvero di realizzarla nei tempi e/o nei modi previsti, oppure qualora non dovessero risultare corrette le assunzioni di base sulle quali la strategia del Gruppo è fondata, ciò potrebbe avere un effetto negativo sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si veda Sezione Prima, Capitolo 4, Paragrafo 4.1.4.2 Capitolo 6, Paragrafo 6.1.4 del Prospetto.

4.1.4 Rischi connessi alla rete distributiva

La distribuzione dei prodotti Moncler avviene sia attraverso il canale distributivo c.d. *retail*, costituito da punti vendita monomarca a gestione diretta (*DOS*) sia attraverso il canale distributivo c.d. *wholesale*, quest'ultimo rappresentato da punti vendita monomarca all'interno dei *department store* (*Shop-in-Shop*) da punti vendita multimarca e da un *franchising* a Seul. Inoltre, il canale distributivo *wholesale* viene servito prevalentemente attraverso l'utilizzo di *showroom* gestiti direttamente.

La tabella che segue indica i ricavi del Gruppo Moncler, distinti per canale di distribuzione, al 30 settembre 2013 e 2012 e nel corso degli ultimi tre esercizi a partire dall'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012.

Canale distribuzione (milioni di euro)	30/09/2013		30/09/2012	
Retail	175,5	45,1%	123,7	37,3%
Wholesale	213,5	54,9%	207,5	62,7%
Totale	389,0	100%	331,2	100%

FATTORI DI RISCHIO

Canale distribuzione (milioni di euro)	Ricavi					
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010	
Retail	251,5	51,4%	138,1	38,0%	76,1	26,9%
Wholesale	237,7	48,6%	225,6	62,0%	206,4	73,1%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%

Fonte dati: 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

4.1.4.1 Rischi connessi ai punti vendita monomarca gestiti direttamente (DOS)

Al 30 settembre 2013, i *DOS* del Gruppo Moncler (inclusi quelli gestiti attraverso *joint venture*) erano pari a n. 98 e i ricavi netti generati nei primi nove mesi dell'esercizio 2013 dalla vendita in gestione diretta sono stati pari ad Euro 175,5 milioni, rappresentando il 45,1% dei ricavi netti complessivi dei primi nove mesi dell'esercizio 2013. Al 31 dicembre 2012, i *DOS* del Gruppo Moncler (inclusi quelli gestiti attraverso *joint venture*) erano pari a n. 83 e i ricavi netti generati dalla vendita in gestione diretta sono stati pari ad Euro 251,5 milioni, rappresentando il 51,4% dei ricavi netti complessivi dell'esercizio 2012.

Il canale *retail* è il canale di vendita di prodotti o merce gestito direttamente dal gruppo tramite i *DOS* (*directly operated stores*, i quali includono *Free Standing Stores*, *Travel Retail Stores*, *Concessions* e *Outlet*) e il negozio *on-line*.

Il tempo medio di avviamento dei nuovi punti vendita è di circa 4 mesi.

La seguente tabella riporta i ricavi di *carve-out* relativi ai *DOS* e il numero di *DOS* al 30 settembre 2013 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010:

	30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Ricavi €M	175,5	251,5	138,1	76,1
DOS #	98	83	61	39

Rischi connessi alla gestione dei DOS esistenti

I *DOS* del Gruppo Moncler si trovano presso immobili di proprietà di terzi, condotti dalle società del Gruppo in locazione e posizionati in vie e luoghi tra i più prestigiosi del mondo.

Negli ultimi anni si è sviluppata una notevole concorrenza fra gli operatori del settore dei beni di lusso, ivi incluso il Gruppo Moncler, per posizionare i propri spazi commerciali nelle vie e nei luoghi più prestigiosi delle principali città del mondo. In occasione del rinnovo dei contratti di locazione degli attuali *DOS* una volta che essi giungeranno a scadenza, il Gruppo Moncler potrebbe pertanto dover competere con altri operatori del settore dei beni di lusso, alcuni dei quali caratterizzati da rilevanti dimensioni e potenzialmente dotati di maggiori risorse economiche e finanziarie rispetto al Gruppo Moncler.

FATTORI DI RISCHIO

Alla Data del Prospetto i contratti di locazione in essere e ritenuti dalla Società di maggiore rilievo hanno una durata medio-lunga e non sono prossimi alla scadenza; in particolare, in linea con le condizioni praticate ai principali operatori del settore dei beni di lusso, la durata media dei contratti di locazione dei principali *DOS* è di 12 anni circa in Italia e di 10 anni circa in Europa e Nord America, mentre in Cina, è di 3 anni circa.

Non si può tuttavia escludere che, qualora il Gruppo Moncler non fosse in grado di rinnovare i principali contratti o di sostituirli con altri contratti a condizioni equivalenti a quelle attualmente previste, ciò potrebbe comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

L'eventuale sospensione e/o revoca delle licenze o delle autorizzazioni richieste dalla legislazione di alcuni Paesi in cui il Gruppo Moncler opera quale condizione necessaria per l'esercizio della attività commerciale presso i *DOS*, nonché gli eventuali adempimenti richiesti dalle competenti autorità al fine di confermare o rilasciare tali autorizzazioni o licenze, potrebbero comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Inoltre, nell'ipotesi in cui uno o più *DOS* dovessero registrare una riduzione dei ricavi e/o un calo dei volumi di vendita, i costi fissi derivanti dalla gestione dei *DOS* stessi, tenuto conto anche della presenza di soglie minime nei canoni di locazione, unitamente alle minori economie di scala potrebbero comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo Moncler.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.2.2 del Prospetto.

Rischi connessi all'apertura di nuovi DOS

Il programmato aumento da parte del Gruppo Moncler del numero dei propri *DOS* con l'obiettivo primario di incrementarne i relativi ricavi, rafforzare il controllo della distribuzione nei mercati ritenuti strategici e consolidare l'immagine del *brand* ed il relativo posizionamento sul mercato, comporta l'assunzione di un rischio di investimento, l'incremento di costi fissi connessi anche alla ricerca di nuovi spazi commerciali nonché incertezze circa la possibilità di concludere i relativi contratti di locazione pluriennali a condizioni economicamente interessanti e soddisfacenti per il Gruppo.

Nell'ipotesi in cui a fronte dell'aumento dei nuovi *DOS* si verificasse una crescita delle vendite inferiore a quelle attese, il Gruppo Moncler potrebbe dover sopportare un incremento dei costi non bilanciato da un adeguato incremento dei ricavi e potrebbe, pertanto, trovarsi nella necessità di rivedere la propria strategia di mantenimento dei punti vendita che dovessero risultare non adeguatamente redditizi, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

FATTORI DI RISCHIO

Alla luce del contesto di mercato e della concorrenza che caratterizzano il mercato dei beni di lusso, l'effettiva possibilità di ampliare la rete distributiva dipenderà dalla disponibilità di spazi ubicati in posizioni che il Gruppo Moncler ritiene strategiche e, dalla possibilità di assicurarsene la disponibilità a condizioni economicamente interessanti e soddisfacenti per il Gruppo.

Qualora il Gruppo Moncler non fosse in grado di reperire spazi commerciali per l'apertura di nuovi *DOS* in posizioni ritenute di interesse strategico concludendo i relativi contratti di locazione a condizioni economicamente interessanti e soddisfacenti, il Gruppo Moncler potrebbe non essere in grado di realizzare, quantomeno in parte, i propri piani strategici, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso. Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.6 del Prospetto.

4.1.4.2 Rischi connessi ai punti vendita non gestiti direttamente e ai rapporti con i distributori (cc.dd. *wholesale*)

Parte della rete distributiva del Gruppo Moncler è rappresentata da punti vendita non gestiti direttamente (canale distribuito c.d. *wholesale*), tra i quali si segnalano negozi multimarca gestiti da terzi, punti vendita monomarca localizzati all'interno di *department store* (c.d. *Shop-in-Shop*) e un negozio gestito in *franchising* (situato a Seul).

I ricavi netti imputabili alla rete distributiva non gestita direttamente dal Gruppo Moncler sono stati pari, nei primi nove mesi del 2013, a Euro 213,5 milioni, corrispondenti a circa il 54,9% dei ricavi netti consolidati del Gruppo nel medesimo periodo. I ricavi netti imputabili alla rete distributiva non gestita direttamente dal Gruppo Moncler sono stati pari, nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012, a Euro 237,7 milioni, corrispondenti al 48,6% dei ricavi netti consolidati del Gruppo nell'esercizio 2012.

In particolare i primi 10 clienti del Gruppo Moncler incidono per meno del 6% dei ricavi consolidati di *carve-out* del Gruppo al 31 dicembre 2012 e il primo cliente incide per circa l'1% dei ricavi consolidati di *carve-out* relativi all'esercizio 2012. Nonostante (i) la Società ritenga che il Gruppo Moncler non dipenda significativamente da alcun distributore, e (ii) i rapporti contrattuali in essere siano a tempo indeterminato, o comunque di lunga durata, il venir meno dei rapporti commerciali con i principali distributori indiretti, l'incapacità di sviluppare nuovi rapporti commerciali e/o una notevole diminuzione dei relativi ricavi, potrebbero avere possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Inoltre, il mancato rispetto, da parte dei punti vendita non gestiti direttamente, di una politica commerciale in linea con l'immagine e con il posizionamento del Gruppo Moncler (anche in violazione degli impegni contrattualmente previsti) potrebbe danneggiare il posizionamento competitivo del marchio medesimo, possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Da ultimo si segnala che il canale distributivo *wholesale* viene servito prevalentemente attraverso l'utilizzo di showroom gestiti direttamente dal Gruppo. Pertanto, nel caso in cui dovesse

FATTORI DI RISCHIO

verificarsi una diminuzione dei ricavi o un calo delle vendite, l'incidenza dei costi fissi connessi a tali showroom potrebbe comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.2.2 del Prospetto.

4.1.5 Rischi connessi ai rapporti con i produttori terzi

Per la produzione dei propri capi il Gruppo Moncler si avvale di soggetti terzi indipendenti, *façonisti*, cui sono assegnate esclusivamente le fasi di produzione del capo (metodo industrializzato) mentre l'acquisto delle materie prime è gestito direttamente da Moncler. Inoltre, ed in misura significativamente minore, il Gruppo può acquistare direttamente il prodotto finito (metodo commercializzato). In entrambi i casi, i produttori terzi operano sotto la stretta supervisione di Moncler, con particolare riferimento alla determinazione delle produzioni, all'assegnazione dei tempi di realizzazione dei prodotti e al controllo di qualità sui prodotti realizzati. I produttori terzi indipendenti non operano in regime di esclusiva con il Gruppo Moncler. La produzione dei capi, secondo il metodo industrializzato, che rappresenta il metodo produttivo prevalentemente utilizzato dal Gruppo Moncler, è principalmente localizzata in paesi dell'Europa dell'Est, fatta eccezione per le linee di alta gamma *Gamme Bleu e Gamme Rouge* prodotte interamente in Italia. Alla Data del Prospetto, a giudizio dell'Emittente, la produzione, industrializzata o commercializzata, dei prodotti del Gruppo Moncler da parte di soggetti terzi indipendenti non risulta essere concentrata in un numero limitato di Paesi.

La seguente tabella presenta la percentuale dei primi 10 *façonisti* sul totale dei ricavi consolidati e sul costo del venduto di *carve-out*, nel corso dei primi nove mesi del 2013 e degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011.

	30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011
Primi 10 <i>façonisti</i>	12,4	16,8	14,5
Totale costo del venduto	119,7	148,3	120,0
Incidenza dei primi 10 <i>façonisti</i> sul costo del venduto	10%	11%	12%
Totale ricavi	389,0	489,2	363,7
Incidenza dei primi 10 <i>façonisti</i> sui ricavi	3%	3%	4%

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 (dati di *carve-out*) l'incidenza dei costi di produzione (ad esclusione delle scritture di assestamento di fine periodo) dei primi 10 produttori sui costi diretti e indiretti di produzione e costi di campionario del Gruppo Moncler è stata pari a circa il 15%. Nonostante la Società ritenga quindi che il Gruppo Moncler non dipenda in misura significativa da alcun produttore, non può escludersi che l'interruzione o la cessazione per qualsiasi causa dei rapporti con tali soggetti possano influenzare in misura negativa l'attività del Gruppo Moncler e che le eventuali iniziative da intraprendere, qualora si rendesse necessario procedere alla sostituzione di tali soggetti, possano comportare oneri o difficoltà (anche in termini di tempi di sostituzione), con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

FATTORI DI RISCHIO

Inoltre, qualora tali soggetti terzi non dovessero osservare gli *standard* qualitativi propri del Gruppo Moncler ovvero non dovessero essere in grado di consegnare e realizzare i capi entro i tempi stabiliti, potrebbero prodursi conseguenze negative in grado di incidere in maniera anche significativa sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo Moncler.

Nonostante, nell'ambito dei contratti di fornitura, vengano di prassi inviate ai produttori delle linee guida relative al rispetto delle norme in materia di (i) lavoro e previdenza e (ii) salute e sicurezza sui luoghi di lavoro e i contratti prevedano a favore del Gruppo il diritto di recesso in caso di mancato adempimento alle prescrizioni di tali normative, l'eventuale violazione da parte di uno o più produttori delle norme di legge e i regolamenti applicabili, potrebbero avere conseguenze negative da un punto di vista reputazionale, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Nonostante nel corso degli ultimi anni Moncler abbia attuato una politica di controllo e monitoraggio dei produttori attraverso regolari accessi e verifiche presso gli impianti produttivi al fine di prevenire e contrastare eventuali abusi, il Gruppo Moncler è esposto al rischio che i produttori terzi possano, fraudolentemente, rivelare a concorrenti il *design* e/o le soluzioni innovative elaborate per prodotti Moncler in corso di realizzazione, nonché produrre e commercializzare indipendentemente e illegalmente prodotti contraffatti a marchio Moncler.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.2.2 del Prospetto.

4.1.6 Rischi connessi al costo e alla disponibilità di materie prime di elevata qualità e ai rapporti con i fornitori

La realizzazione dei principali prodotti del Gruppo Moncler, secondo il metodo industrializzato, richiede materie prime di elevata qualità, tra le quali, a titolo esemplificativo, *nylon*, piuma, cotone, lino e seta, nonché cerniere lampo, provenienti principalmente dall'Italia, dalla Francia e dal Giappone. Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 (dati di *carve-out*), l'incidenza sul costo del venduto delle materie prime acquistate dal Gruppo Moncler è stato pari a circa il 37%.

La seguente tabella presenta l'incidenza delle materie prime sul costo del venduto di *carve-out* nei primi nove mesi del 2013, nonché negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011.

	30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011
Incidenza materie prime sul costo del venduto	51%	37%	33%

Il prezzo delle materie prime utilizzate dal Gruppo nell'ambito della propria attività produttiva dipende da un'ampia varietà di fattori, in larga misura non controllabili dall'Emittente o dal Gruppo e difficilmente prevedibili.

Sino alla Data del Prospetto il Gruppo Moncler non ha avuto particolari problematiche nell'acquistare materie prime in misura adeguata a sostenere la produzione e mantenere i propri elevati standard di qualità. Tuttavia, eventuali tensioni sul fronte dell'offerta, dovute alla diminu-

FATTORI DI RISCHIO

zione del numero dei produttori o fornitori di materie prime o alla scarsità delle medesime ovvero ad un incremento della domanda da parte degli altri operatori del settore, potrebbero comportare l'insorgere di difficoltà nell'approvvigionamento di materie prime di elevata qualità e causare un incremento di costi e una riduzione di redditività, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Inoltre, i primi 10 fornitori del Gruppo Moncler incidono sul totale degli acquisti per materie prime (ad esclusione delle scritture di assestamento di fine periodo) per circa il 51% per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013, per circa il 53% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e per il 49% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011 (dati di *carve-out*). L'incidenza del primo fornitore sul totale degli acquisti per materie prime (ad esclusione delle scritture di assestamento di fine periodo) e sui costi diretti e indiretti di produzione e costi di campionario del Gruppo Moncler è pari, rispettivamente, al 7% e al 4% per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013, al 9% e al 5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e al 10% e al 5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011. Nonostante la Società ritenga che il Gruppo Moncler non dipenda in misura significativa da alcun fornitore, non può escludersi che la cessazione per qualsiasi causa dei rapporti di fornitura possa influenzare in misura negativa l'attività del Gruppo Moncler e che le eventuali iniziative da intraprendere, qualora si rendesse necessario procedere alla sostituzione di tali fornitori, possano comportare oneri o difficoltà (anche in termini di tempi di sostituzione), con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Inoltre, qualora tali fornitori non dovessero osservare gli *standard* qualitativi propri del Gruppo Moncler ovvero non dovessero essere in grado di consegnare le materie prime entro i tempi stabiliti, ciò potrebbe comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.4.2 del Prospetto.

4.1.7 Rischi connessi a fenomeni di stagionalità

I risultati del Gruppo Moncler sono influenzati da fenomeni di stagionalità tipici del settore dei beni di lusso, accentuati dalla composizione della propria offerta merceologica e dal proprio modello distributivo.

La tabella che segue rappresenta l'evoluzione dei ricavi consolidati di *carve-out* del Gruppo Moncler nel corso dei quattro trimestri per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011.

Ricavi per trimestre (milioni di euro)	30/09/2013		31/12/2012		31/12/2011	
Ricavi del primo trimestre	125,6	n.d.	108,1	22%	79,4	22%
Ricavi del secondo trimestre	57,6	n.d.	47,0	10%	32,7	9%
Ricavi del terzo trimestre	205,8	n.d.	176,1	36%	149,5	41%
Ricavi del quarto trimestre	n.d.	n.d.	158,0	32%	102,1	28%
Ricavi Totali	n.d.	n.d.	489,2	100%	363,7	100%

FATTORI DI RISCHIO

Nonostante nel corso degli ultimi esercizi il divario tra i ricavi della stagione primavera/estate e della stagione autunno/inverno si sia ridotto in entrambi i canali di vendita *retail* e *wholesale*, la stagionalità legata all'elevata incidenza del capospalla invernale all'interno delle collezioni Moncler è rimasta elevata. Nel 2012 le collezioni primavera/estate hanno rappresentato il 23% del fatturato dell'esercizio rispetto al 77% delle collezioni della stagione autunno/inverno.

Inoltre, così come per altre società attive nel settore dei beni di lusso, anche per Moncler un ulteriore fenomeno di stagionalità è legato ai canali di vendita. Infatti il canale distributivo *wholesale* vede concentrati i ricavi nel primo e nel terzo trimestre di ogni esercizio sociale, essendo la fatturazione dei prodotti concentrata nei mesi di gennaio, febbraio e marzo (vendita collezione primavera/estate) ed in quelli di luglio, agosto e settembre (vendita collezione autunno/inverno). Inoltre, nel caso del gruppo Moncler il peso del terzo trimestre è significativamente superiore al peso del primo trimestre. Si evidenzia che i ricavi del canale *wholesale* nel terzo trimestre 2012 sono stati pari al 51% del totale fatturato *wholesale* dell'esercizio stesso.

Per quanto riguarda il canale distributivo *retail* invece, le vendite risultano prevalentemente concentrate nella seconda metà dell'esercizio e, in particolare per il gruppo Moncler, nell'ultimo trimestre di ogni esercizio sociale che nel 2012 ha generato circa il 51% dei ricavi annuali del canale *retail*.

A differenza dei ricavi i costi operativi hanno un andamento sostanzialmente lineare nel corso dell'esercizio; di conseguenza, la loro incidenza sui ricavi varia sostanzialmente nel corso dei trimestri portando ad una conseguente variazione della marginalità operativa che, in particolare nel caso del gruppo Moncler, sarà significativamente più elevata nel quarto trimestre.

Ne consegue quindi che i singoli risultati infrannuali non concorrono uniformemente alla formazione dei risultati dell'esercizio e rappresentano una fotografia parziale dell'andamento dell'attività.

L'andamento del fatturato sopra descritto e la dinamica dei cicli di produzione hanno un impatto sull'andamento del capitale circolante commerciale netto e dell'indebitamento netto, che hanno sino ad ora presentato il momento di picco nel mese di settembre, mentre i mesi dicembre, gennaio e febbraio sono stati caratterizzati da un'elevata generazione di cassa.

Pertanto, ogni riduzione significativa nei ricavi, con particolare riferimento a quelli relativi al terzo e al quarto trimestre di ciascun esercizio potrebbe comportare possibili effetti negativi sulla liquidità a disposizione del Gruppo e quindi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 9, Paragrafo 9.3.1 del Prospetto.

FATTORI DI RISCHIO**4.1.8 Rischi connessi alla recente cessione del Business Sportswear della Divisione Altri Marchi**

In data 31 ottobre 2013, l’Emittente e Industries Sportswear Company hanno sottoscritto con Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) un contratto denominato “Business Purchase Agreement” per la cessione a favore di Cavaliere Brands (Italia) dell’azienda relativa al Business Sportswear di titolarità di Industries Sportswear. La cessione è stata eseguita in data 8 novembre 2013 e in pari data Moncler e Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) hanno sottoscritto (i) un contratto di fornitura di servizi denominato “*Transitional Services Agreement*”, ai sensi del quale il Gruppo Moncler si è impegnato a fornire a Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) alcuni servizi per facilitarne l’operatività nei primi tre anni successivi alla sottoscrizione, e (ii) un contratto di fornitura di capi di abbigliamento denominato “*Supply Agreement*”, avente ad oggetto la fornitura reciproca dei prodotti a marchio Moncler (da parte di Moncler) e con i marchi del Business Sportswear (da parte di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.)).

Il Business Purchase Agreement prevede un corrispettivo pari ad Euro 22.100.000, da corrisponderci in tre rate successive: (i) Euro 1.100.000,00 già corrisposti alla data del *closing*, ossia l’8 novembre 2013; (ii) Euro 7.500.000,00 da corrisponderci al 31 dicembre 2013; ed (iii) Euro 13.500.000,00 al 30 giugno 2014 (“**Terza Rata di Prezzo**”). In particolare, il pagamento della Terza Rata di Prezzo e il calcolo del relativo importo sono soggetti (a) ad una formula dipendente dalla *performance* operativa, dalla posizione finanziaria netta e dal capitale circolante netto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013, nonché (b) dal valore del patrimonio netto e dall’importo di linee di credito a breve a disposizione di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013. L’acquirente Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) non ha fornito alcuna garanzia per il pagamento della seconda e terza rata di prezzo, come sopra meglio specificato. In aggiunta, il corrispettivo potrà essere integrato da una componente di *earn-out* fino ad un ammontare massimo pari ad Euro 21.900.000, da calcolarsi sulla base di una formula ove la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell’anno 2014 e un valore di riferimento di Euro 65 milioni è moltiplicata per tre volte. Qualora la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell’anno 2014 e il valore di riferimento di Euro 65 milioni fosse pari a 0 o a un valore negativo, nessun *earn-out* sarebbe dovuto. Qualora fosse dovuto, l’Earn-Out dovrebbe essere corrisposto in data 30 giugno 2015.

In relazione all’operazione di cessione del Business Sportswear, la Società ha elaborato una *sensitivity* ove si evidenzia che in ciascuna delle ipotesi di prezzo della cessione, il flusso di cassa derivante dalla vendita risulta positivo, da un minimo di Euro 22,8 Milioni nell’ipotesi di prezzo pari ad Euro 8,6 Milioni ed una massima pari ad Euro 47,3 Milioni nel caso di vendita con prezzo pari ad Euro 44 Milioni ed Euro 30,6 Milioni nell’ipotesi prevista a bilancio al 30 set-

FATTORI DI RISCHIO

tembre 2013 di un ipotetico prezzo di vendita di Euro 20 Milioni. L'effetto economico della cessione produce invece una minusvalenza pari a Euro 17,5 Milioni nell'ipotesi di cessione al prezzo minimo ed una plusvalenza pari ad Euro 7 Milioni nel caso di cessione al prezzo massimo, ed una minusvalenza di Euro 9,7 Milioni nel caso dell'ipotesi evidenziata in bilancio.

I rischi relativi all'operazione di cessione che potrebbero determinare effetti pregiudizievoli sulle attività e/o sulla situazione patrimoniale, economica e/o finanziaria dell'Emittente sono rappresentati:

- (i) dalla riduzione del prezzo di cessione, convenuto in complessivi Euro 22.100.000 da pagarsi in tre successive e crescenti rate, l'ultima e più rilevante delle quali pari a Euro 13.500.000 e dovuta al 30 giugno 2014 potrà essere ridotta nel suo importo in funzione del patrimonio netto dell'acquirente alla data del 31 dicembre 2013 e dell'importo delle linee di credito a breve a disposizione dell'acquirente sempre alla data del 31 dicembre (restando inteso che in tale ultimo caso la riduzione del prezzo non potrà essere superiore a Euro 6.500.000);
- (ii) dall'insorgere di obblighi di indennizzo per violazioni delle dichiarazioni e garanzie prestate dal venditore in linea con la prassi per operazioni analoghe, e il cui importo complessivo non potrà comunque eccedere l'importo complessivo di Euro 3.000.000 e a condizione che tale importo si almeno superiore a Euro 250.000; e
- (iii) da eventuali inadempimenti da parte di Moncler agli obblighi previsti dal *Transitional Services Agreement* e dal *Supply Agreement* che potrebbero determinare la risoluzione anticipata dei contratti e, nel caso del *Transitional Services Agreement*, esporre Moncler a obblighi di indennizzo per violazione dei propri obblighi di fornitore il cui importo non potrà comunque eccedere Euro 500.000.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 e il Capitolo 22, Paragrafi 22.12, 22.13 e 22.14 del Prospetto.

4.1.9 Rischi connessi alla dipendenza del Gruppo Moncler da figure chiave

I risultati ed il successo del Gruppo Moncler dipendono dalla capacità di attrarre e trattenere personale qualificato, e, in misura significativa, dall'abilità dei propri amministratori esecutivi e degli altri componenti del *management*, che hanno avuto un ruolo determinante per lo sviluppo del Gruppo stesso e che vantano una significativa esperienza nel settore dei beni di lusso.

Tra questi, inoltre, un ruolo chiave è svolto dal Signor Remo Ruffini. La figura di Remo Ruffini, che alla Data del Prospetto è Presidente del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, è stata fondamentale per l'affermazione del *brand* ed è tuttora rilevante per il successo della Società. Il Signor Ruffini inoltre, riveste un ruolo chiave per il coordinamento delle strutture stilistiche/creatività e afferenti i prodotti del Gruppo e partecipa in prima persona al-

FATTORI DI RISCHIO

l'ideazione delle collezioni in qualità di responsabile della Direzione Creativa. Inoltre, Remo Ruffini ricopre altresì un ruolo fondamentale nella definizione e implementazione della strategia del Gruppo.

Nel corso degli ultimi tre esercizi, il Gruppo Moncler ha consolidato e accresciuto la propria struttura operativa e dirigenziale senza rilevante sostituzione (c.d. *turnover*) di personale chiave. Ancorché il Gruppo Moncler ritenga di essersi dotato di una struttura operativa e dirigenziale capace di assicurare la continuità nella gestione degli affari, non si può escludere che l'interruzione del rapporto in essere con alcune di queste figure professionali senza una tempestiva e adeguata sostituzione possano condizionare, almeno temporaneamente, la capacità competitiva, l'attività, nonché le prospettive di crescita del Gruppo e avere conseguenze negative sui risultati economici e finanziari del Gruppo medesimo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.1 del Prospetto.

4.1.10 Rischi connessi alla variazione dei tassi d'interesse

L'esposizione debitoria del Gruppo Moncler è a tasso variabile. Al 30 settembre 2013, i debiti a medio-lungo termine a tasso variabile rappresentavano il 100% del debito verso banche a medio-lungo termine (corrente e non corrente) del Gruppo Moncler. Al 30 settembre 2013, la percentuale di copertura derivante da operazioni di *Interest Rate Swap* poste in essere dal Gruppo Moncler, a copertura del rischio relativo ad un incremento dei tassi, era pari al 32,2% dell'indebitamento finanziario complessivo a medio e lungo termine, ossia i debiti finanziari coperti da operazioni di *Interest Rate Swap* erano pari ad Euro 77,9 milioni su un totale dell'indebitamento verso banche a medio lungo termine (corrente e non corrente) pari ad Euro 241,6 milioni. Qualora in futuro si verificassero fluttuazioni dei tassi di interesse, queste potrebbero comportare un incremento degli oneri finanziari relativi all'indebitamento a tasso variabile con conseguenze sull'attività e sulle prospettive di crescita del Gruppo Moncler, nonché sulla sua situazione economica, patrimoniale e finanziaria. Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 10, Paragrafo 10.1.5 del Prospetto.

4.1.11 Rischi connessi all'andamento dei tassi di cambio

La valuta del bilancio consolidato del Gruppo Moncler è l'Euro.

Il Gruppo Moncler opera sui mercati internazionali anche attraverso società commerciali localizzate in Paesi che utilizzano valute diverse dall'Euro quali Yen, Dollaro USA e Renminbi principalmente, nonché, in misura minore, Sterline, Franchi Svizzeri e altre valute (si veda la Se-

FATTORI DI RISCHIO

zione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2 del Prospetto) ed è pertanto esposto al rischio derivante dalla fluttuazione nei tassi di cambio tra le diverse divise. Nell'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2012 (dati di *carve-out*), la quota di ricavi netti realizzati in valute diverse dall'Euro è stata di circa Euro 230,7 milioni, pari a circa il 47,2 % dei ricavi netti.

La seguente tabella presenta la quota dei ricavi netti di *carve-out* realizzati in valute diverse dall'Euro realizzati negli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013.

	30 Settembre	31 Dicembre	
	2013	2012	2011
Totale Ricavi netti	389,0	489,2	363,7
Ricavi netti in valute diverse dall'Euro	162,9	230,7	145,5
Incidenza % su Totale Ricavi netti	41,9%	47,2%	40,0%

Il rischio connesso alle fluttuazioni dei tassi di cambio risulta parzialmente mitigato dal fatto che il Gruppo Moncler sostiene alcuni costi espressi nella medesima valuta, sostanzialmente legati alla gestione della crescente rete *retail*, ed in alcuni casi all'acquisto di materie prime (a titolo esemplificativo l'acquisto del *nylon* viene realizzato anche in Yen).

Al 30 Settembre 2013 e al 31 dicembre 2012 Il Gruppo Moncler, pur non avendo effettuato operazioni di copertura sui tassi di cambio, ha implementato una strategia volta alla copertura degli stessi con l'obiettivo di fissare il tasso di cambio delle valute sulla base del quale sono stati costruiti i listini di vendita e di acquisto. Ciò nonostante, non è possibile escludere che una variazione dei tassi di cambio delle diverse valute che interessano l'attività del Gruppo possa comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

L'Emittente, inoltre, predispone il proprio bilancio consolidato in Euro e, pertanto, le fluttuazioni dei tassi di cambio utilizzati per convertire i dati di bilancio delle controllate originariamente espressi in valuta estera potrebbero influenzare in modo significativo i risultati, l'indebitamento finanziario netto, il patrimonio netto consolidato, come espressi in Euro nei bilanci del Gruppo Moncler.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 9, Paragrafo 9.1. e Capitolo 10, Paragrafo 10.1.5 del Prospetto.

4.1.12 Rischi connessi agli immobili in cui il Gruppo Moncler esercita la propria attività

Le società del Gruppo Moncler svolgono la propria attività in immobili dei quali hanno la disponibilità in forza di contratti di locazione.

FATTORI DI RISCHIO

A tal proposito non può escludersi che la Società possa non essere in grado di trovare *location* adeguate, i contratti esistenti vengano risolti anticipatamente ovvero che alla scadenza i contratti di locazione non vengano rinnovati o che vengano rinnovati a condizioni più onerose rispetto a quelle attuali o che la Società non sia in grado di trovare *location* alternative, con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

La seguente tabella riporta la percentuale sui ricavi dei costi di locazione degli immobili nel corso degli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

(milioni di euro)	30 Settembre		31 Dicembre	
	2013	2012	2012	2011
<i>Ricavi</i>	389,0	331,2	489,2	363,7
<i>Costi di locazione</i>	39,5	26,1	47,4	25,9
<i>% su Ricavi</i>	10,2%	7,9%	9,7%	7,1%

Fonte: dati di *carve-out*

Per informazioni sulle immobilizzazioni materiali del Gruppo Moncler si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 8. Paragrafo 8.1 del Prospetto.

4.1.13 Rischi connessi all'operatività e al funzionamento del polo logistico di Piacenza, delle strutture di Trebaseleghe, Hong Kong, Tokyo e New Jersey e ai rapporti con gli spedizionieri terzi

L'attività del Gruppo Moncler dipende in maniera significativa dall'operatività e funzionamento del polo logistico di Piacenza, delle strutture di Trebaseleghe e dai principali magazzini periferici di Hong Kong, Tokyo e New Jersey.

Gli stabilimenti, le strutture e i magazzini periferici sono soggetti a rischi operativi compresi, a titolo esemplificativo, calamità naturali ed eventi meteorologici, guasti delle apparecchiature, incendi, mancato adeguamento alla regolamentazione applicabile, interruzioni dell'afflusso di materie prime e prodotti finiti, revoca dei permessi e delle licenze, mancanza di forza lavoro o interruzioni di lavoro.

Qualsiasi interruzione dell'attività presso il polo logistico di Piacenza, le strutture di Trebaseleghe e i magazzini periferici dovuta agli eventi sopra citati nonché a qualsiasi altro evento, siano esse coperte o meno dalle attuali polizze assicurative, nonostante nel corso degli ultimi tre esercizi non si sia mai verificata, potrebbe produrre ritardi e/o interruzioni nel ciclo produttivo e distributivo dei prodotti, con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

FATTORI DI RISCHIO

Inoltre, il Gruppo Moncler si avvale di spedizionieri terzi per il trasporto di materie prime e/o prodotti finiti.

Pertanto, in presenza di significativi casi di mancata e/o ritardata consegna di materie prime e/o prodotti finiti, mai verificatisi nel corso degli ultimi tre esercizi, il Gruppo Moncler potrebbe subire ritardi e/o interruzioni nel ciclo produttivo e distributivo dei propri prodotti con conseguenti possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.4.2(v) del Prospetto.

4.1.14 Rischi connessi alle informazioni finanziarie

In seguito all'operazione di conferimento della Divisione Altri Marchi a Industries Sportswear Company S.p.A. da parte di Moncler e Industries eseguita in data 24 aprile 2013 e con effetto dal 1° Maggio 2013, il cui *business* è stato ceduto a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. in data 8 novembre 2013 (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto), il perimetro del Gruppo Moncler si è modificato, ancorché già i bilanci degli esercizi 2010 – 2012 presentassero nelle sezioni delle note esplicative relative alle Informazioni di segmento i principali risultati economici della Divisione Moncler e della Divisione Altri Marchi, prima trasferita in Industries Sportswear Company S.p.A. e poi uscita dal perimetro del Gruppo.

Le informazioni finanziarie incluse nel presente Prospetto in relazione agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 sono state tratte da bilanci di *carve-out* della Società, assoggettati a revisione contabile completa da parte della Società di Revisione, che sono stati predisposti sulla base dei bilanci consolidati storici del Gruppo Moncler chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011. Inoltre, nel presente Prospetto sono presentate anche le informazioni finanziarie relative ai primi nove mesi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 tratte dai bilanci consolidati intermedi di *carve-out* della Società, assoggettati a revisione contabile limitata da parte della Società di Revisione. I bilanci di *carve-out* sono stati redatti al fine di rappresentare i risultati economici, patrimoniali e finanziari della sola Divisione Moncler e quindi consentono di meglio comprendere le informazioni finanziarie del Gruppo Moncler con riferimento al solo perimetro oggetto di quotazione, ossia la Divisione Moncler stessa, favorendo altresì la comparabilità con i risultati del Gruppo Moncler nei prossimi esercizi sociali.

Pertanto, si sottolinea che gli investitori (i) potranno disporre di dati finanziari limitati sui quali operare le proprie decisioni di investimento e (ii) potrebbero avere difficoltà ad effettuare un confronto tra i dati al 31 dicembre 2010 e i dati al 31 dicembre 2012 e 2011.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 9 del Prospetto.

FATTORI DI RISCHIO**4.1.15 Rischi connessi alla distribuzione dei dividendi**

L'Emittente ha distribuito dividendi nel corso del 2010 pari a totali Euro 30,2 milioni (Euro 30,2 per quota, riferito al capitale sociale al 31 dicembre 2010) derivanti dall'utile conseguito nell'esercizio 2009 per Euro 16,6 milioni e dalla riserva sovrapprezzo per Euro 13,6 milioni. L'assemblea del 25 marzo 2011 che ha approvato il bilancio d'esercizio dell'Emittente chiuso al 31 dicembre 2010 ha deliberato di destinare a riserva l'utile dell'esercizio pari ad Euro 25,5 milioni. Nel corso dell'esercizio 2011 l'Emittente ha distribuito riserve disponibili per complessivi Euro 150 milioni.

Ciononostante, la Società potrebbe in futuro, anche a fronte di utili di esercizio, decidere di non effettuare distribuzioni a favore degli azionisti ovvero di procedere a distribuzioni in misura diversa rispetto a quanto fatto in passato. Alla Data del Prospetto, l'Emittente non ha definito una politica di distribuzione dei dividendi.

Per ulteriori informazioni si rinvia al Capitolo 20, Paragrafo 4.

4.1.16 Rischi connessi alle dichiarazioni di preminenza e alle informazioni sull'evoluzione del mercato di riferimento e sul posizionamento competitivo

Il Prospetto contiene alcune dichiarazioni di preminenza e stime sulla dimensione del mercato di riferimento e sul posizionamento competitivo del Gruppo Moncler predisposte dal Gruppo stesso sulla base della specifica conoscenza del settore di appartenenza, dei dati disponibili e della propria esperienza. Tali informazioni sono, ad esempio, riportate nella sintesi delle caratteristiche dei settori di attività del Gruppo, dei programmi futuri e strategie, delle informazioni fornite sulle tendenze previste. Tali informazioni non sono state oggetto di verifica da parte di terzi indipendenti.

Inoltre, alcune dichiarazioni di preminenza, più che su parametri di tipo quantitativo, sono fondate su parametri qualitativi, quali, ad esempio, le caratteristiche intrinseche dei prodotti e la forza dei marchi.

Il Prospetto contiene, inoltre, informazioni sull'evoluzione del mercato di riferimento in cui opera il Gruppo Moncler, quali ad esempio quelle riportate in tema di prospettive del Gruppo stesso.

Non è possibile garantire che tali informazioni possano essere confermate. Il posizionamento del Gruppo Moncler e l'andamento dei settori di attività potrebbero risultare differenti da quelli ipotizzati in tali dichiarazioni a causa di rischi noti ed ignoti, incertezze ed altri fattori indicati, tra l'altro, nel presente Capitolo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.6 e 6.2 del Prospetto.

FATTORI DI RISCHIO**4.1.17 Rischi connessi alle operazioni con parti correlate**

Il Gruppo ha intrattenuto, e intrattiene tuttora, rapporti di natura commerciale, servizi finanziari e di consulenza con parti correlate.

Nel periodo a cui fanno riferimento le informazioni finanziarie inserite nel Prospetto, i principali rapporti con parti correlate hanno avuto ad oggetto: (i) un contratto per l'erogazione di prestazioni di sviluppo prodotto e di consulenza stilistica tra una società del Gruppo Moncler e la società National S.r.l., società controllata da Remo Ruffini, presidente del Consiglio di Amministrazione di Moncler e di Industries ed azionista della Società attraverso la Ruffini Partecipazioni (in data 14 novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo che prevede la risoluzione del contratto a partire dalla data di inizio delle negoziazioni), (ii) rapporti di consulenza finanziaria e di finanziamento tra l'Emittente e Mittel Generali Investimenti S.p.A., società facente capo al Gruppo Mittel e ad alcuni suoi azionisti (in particolare, Mittel Generali Investimenti S.p.A. ha partecipato anche al Contratto di Finanziamento 2011 con l'erogazione di una quota originariamente pari ad Euro 30 milioni. Al 30 settembre 2013 il finanziamento residuo ancora da rimborsare era pari ad Euro 12,2 milioni. Tale finanziamento è stato rifinanziato tramite la stipula del Contratto di Finanziamento sottoscritto in data 22 ottobre 2013); (iii) i rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Altana: il contratto di fornitura e il contratto di servizi conclusi tra Altana e Moncler Enfant il 18 dicembre 2008, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Enfant, che si estingueranno il 31 dicembre 2013, e (iv) i rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Yagi Tsusho Limited, in particolare il contratto di distribuzione concluso tra l'Emittente, Industries, Moncler Japan e Yagi Tsusho Limited il 15 luglio 2009, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Japan, (v) un rapporto di finanziamento tra la società Yagi Tsusho Limited e Moncler Japan, sottoscritto ed estinto nel corso del 2012, (vi) un rapporto di finanziamento tra la società del Gruppo Ciolina Moncler SA e la società Ciolina S.A., socio di minoranza della stessa Ciolina Moncler SA, (vii) un contratto di servizi amministrativi ed un contratto di locazione tra la società Moncler Sylt GmbH e la società Meyer Potz Verwaltungs GmbH, società detenuta da Michael Meyer, socio di minoranza della società Moncler Sylt GmbH, (viii) un contratto di locazione tra la società Moncler Sylt GmbH e la società MP Resort GmbH, società detenuta da Michael Meyer, socio di minoranza della società Moncler Sylt GmbH, (ix) i rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi: transazioni commerciali e prestazioni di servizi concluse tra Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi e il Gruppo Moncler nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti., (x) i rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Allison S.p.A.: transazioni commerciali ed il contratto di servizi conclusi tra Allison S.p.A. e Moncler S.r.l. nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Lunettes S.r.l.

Si precisa che, salvo ove diversamente specificato, i rapporti sopra descritti continueranno a rimanere in essere e rimarranno in vigore anche in esito all'Offerta Pubblica di Vendita.

FATTORI DI RISCHIO

Le tabelle che seguono riassumono i rapporti economici e patrimoniali di *carve-out* con altre parti correlate intercorsi nei periodi ivi indicati:

(milioni di euro)	Tipologia rapporto	Nota	30/9/2013	%	31/12/2012	%	31/12/2011	%
Mittel Generale Investimenti S.p.A.	Oneri Finanziari su Contratto Finanziamento	a	(0,5)	3,5%	(1,4)	7,9%	(1,2)	9,2%
Mittel Generale Investimenti S.p.A.	Contratto di Consulenza	b	(0,06)	0,0%	(0,1)	(0,0%)	(0,1)	(0,0%)
National S.r.l.	Contratto di Consulenza Stile Prodotto	b	(1,1)	0,4%	(1,5)	(0,4%)	(1,0)	(0,4%)
Altana S.p.A.	Transazione commerciale	c	0,5	0,1%	0,8	0,2%	1,0	0,3%
Altana S.p.A.	Contratto di fornitura	b	(16,5)	5,7%	(22,8)	(6,6%)	(19,9)	(7,6%)
Yagi Tsusho Ltd	Oneri Finanziari su Contratto Finanziamento	a	(0)	0,0%	(0,03)	(0,2%)	(0,00)	(0,0%)
Yagi Tsusho Ltd	Contratto Distribuzione	c	26,3	6,8%	27,6	5,6%	22,5	6,2%
Yagi Tsusho Ltd	Contratto Distribuzione	b	(30,6)	10,6%	(34,1)	(9,9%)	(30,1)	(11,5%)
Meyer Potz Verwaltungs GmbH	contratto di servizi amministrativi/ contratto di locazione	b	(0,01)	0,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
MP Resort GmbH	contratto di locazione	b	(0,02)	0,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi	transazioni commerciali/ prestazioni di servizi	b	(0,7)	0,2%	n/a	n/a	n/a	n/a
Allison S.p.A.	transazioni commerciali/ contratto di servizi	b	(0,5)	0,2%	n/a	n/a	n/a	n/a
Totale			(23,19)		(31,53)		(28,8)	

a incidenza % calcolata sugli oneri finanziari totali

b incidenza % calcolata sui costi operativi

c incidenza % calcolata sui ricavi

(milioni di euro)	Tipologia rapporto	Nota	30/09/2013	%	31/12/2012	%	31/12/2011	%
Mittel Generale Investimenti S.p.A.	Finanziamento	a	(12,2)	3,4%	(13,0)	4,0%	(30,0)	9,1%
Mittel Generale Investimenti S.p.A.	Finanziamento	a	(5,0)	1,4%	(5,0)	1,5%	(5,0)	1,5%
Mittel Generale Investimenti S.p.A.	Debiti commerciali	b	(0,06)	0,0%	(0,1)	0,1%	(0,1)	0,1%
National S.r.l.	Debiti commerciali	b	(0,5)	0,4%	(0,5)	0,5%	(0,4)	0,5%
Altana S.p.A.	Debiti commerciali	b	(1,4)	1,1%	(3,2)	3,4%	(1,5)	1,8%
Yagi Tsusho Ltd	Debiti commerciali	b	(28,0)	22,7%	(23,6)	25,0%	(25,2)	30,0%
Yagi TsushoLtd	Crediti Commerciali	c	1,3	1,1%	0,9	1,3%	0,6	1,2%
Ciolina S.A.	Finanziamento	a	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%
Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sitketi	Debiti commerciali	b	(1,2)	1,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sitketi	Crediti Commerciali	c	1,1	0,9%	n/a	n/a	n/a	n/a
Totale			(46,06)		(44,6)		(61,7)	

a incidenza % calcolata sui debiti finanziari totali

b incidenza % calcolata sui debiti commerciali

c incidenza % calcolata sui crediti commerciali

FATTORI DI RISCHIO

Le tabelle di seguito rappresentano l'incidenza delle operazioni con Parti Correlate rispettivamente sul bilancio consolidato intermedio abbreviato di *carve-out* al 30 settembre 2013 e sui bilanci consolidati di *carve-out* inerenti agli esercizi 2012, 2011.

	30 Settembre 2013					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	26,8	(49,49)	(0,5)	(17,3)	(31,16)	2,4
Totale bilancio consolidato	389,0	(289,0)	(13,6)	(363,5)	(123,2)	119,9
Incidenza %	6,9%	17,1%	3,7%	4,8%	25,3%	2,0%

	31 Dicembre 2012					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	28,4	(58,50)	(1,43)	(18,1)	(27,40)	0,9
Totale bilancio consolidato	489,2	(343,5)	(17,1)	(323,5)	(94,3)	70,9
Incidenza %	5,8%	17,0%	8,4%	5,6%	29,1%	1,3%

	31 Dicembre 2011					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	23,5	(51,1)	(1,20)	(35,1)	(27,20)	0,6
Totale bilancio consolidato	363,7	(262,0)	(12,4)	(328,0)	(103,9)	52,0
Incidenza %	6,5%	19,5%	9,7%	10,7%	26,2%	1,2%

I ricavi ed i costi operativi effettuati con parti correlate si riferiscono principalmente alle transazioni commerciali effettuate nel contesto dei rapporti di *joint venture* ed in misura minore con National. Parimenti le voci dei crediti e dei debiti commerciali si riferiscono alle medesime transazioni.

Gli oneri finanziari si riferiscono ai rapporti di finanziamento tra l'Emittente e Mittel Generali Investimenti S.p.A., società facente capo al Gruppo Mittel. Parimenti i debiti finanziari rappresentano l'esposizione verso Mittel Generali Investimenti.

Nell'ambito dei principali rapporti con parti correlate infragruppo rientrano le relazioni contrattuali e commerciali infragruppo ed, in particolare, i rapporti contrattuali infragruppo per attività di assistenza e consulenza in materia finanziaria, legale, fiscale, amministrativa e societaria, nonché contratti di licenza infragruppo relativi al marchio.

Al fine di fornire una maggiore informazione sono evidenziati nella tabella sottostante i principali rapporti di *carve-out* conclusi tra società del Gruppo al 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011. Le operazioni economiche sono prevalentemente relative a relazioni di natura commerciale, definite in base a condizioni di mercato similmente a quanto fatto per le operazioni con parti terze come di seguito riepilogate: (i) operazioni derivanti da acquisto e

FATTORI DI RISCHIO

vendita di merce; (ii) proventi e costi da diritti derivanti dallo sfruttamento dei marchi; (iii) prestazioni di servizi di marketing svolti a favore dei marchi di proprietà ed in licenza; e (iv) Prestazioni di servizi infragruppo.

<i>(milioni di euro)</i>		30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011
Ricavi	Ricavi per vendita merci e servizi	188,4	166,0	111,9
Costo del venduto	Costi per acquisto merci	(120,3)	(79,5)	(46,6)
Spese di vendita	Royalties licenze marchi	(50,7)	(63,0)	(47,5)
Spese di pubblicità	Contributi pubblicitari su contratti di licenza	(14,5)	(18,2)	(14,0)
Spese generali ed amministrative	Costi G&A	(3,4)	(4,6)	(3,7)
Proventi e oneri finanziari	Proventi da depositi finanziari e oneri da debiti finanziari	0,5	(0,6)	(0,1)

La Società ritiene che tutti i rapporti intrattenuti con le società correlate siano regolati a normali condizioni di mercato. Tuttavia, non vi è certezza che, ove tali operazioni fossero state concluse con parti terze, le stesse avrebbero negoziato e stipulato i relativi contratti, ovvero eseguito le operazioni stesse, alle stesse condizioni e con le stesse modalità.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 19 del Prospetto.

4.1.18 Rischi connessi al mancato rispetto dei termini e delle condizioni del Contratto di Finanziamento

In data 22 ottobre 2013, la Società ha concluso con un *pool* di banche un contratto di finanziamento per un importo complessivo di Euro 120.000.000 utilizzato per rifinanziare parte del suo indebitamento bancario a medio-lungo termine. Alla Data del Prospetto l'indebitamento finanziario dell'Emittente derivante dal Contratto di Finanziamento in linea capitale è pari all'intera somma di Euro 120.000.000 erogata in data 25 ottobre 2013, essendo la prima rata di rimborso del capitale dovuta il 31 dicembre 2014.

Il Contratto di Finanziamento, in linea con la prassi di mercato per operazioni analoghe di finanziamento chirografario a medio-lungo termine, impone alla Società di rispettare specifici parametri finanziari, da calcolarsi con cadenza semestrale a partire dal 30 giugno 2014 sulla base del bilancio consolidato annuale del Gruppo e del bilancio consolidato intermedio; segnatamente: (i) rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA da calcolarsi al 30 giugno non deve superare 1,85, mentre il rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA da calcolarsi al 31 dicembre non deve superare 1,4; e (ii) il patrimonio netto non deve essere inferiore a Euro 200.000.000. L'eventuale futura incapacità della Società di rispettare i parametri finanziari previsti nel Contratto di Finanziamento, potrebbe comportare l'obbligo della Società di rimborso anticipato delle somme finanziate e determinare effetti negativi sull'attività e sulla situazione economico-patrimoniale del Gruppo.

FATTORI DI RISCHIO

Analoghi effetti negativi potrebbero conseguire anche al verificarsi di un cambio di controllo dell'Emittente, che costituisce un evento di rimborso anticipato obbligatorio del finanziamento, nonché al verificarsi di alcuni eventi pregiudizievoli che, ove non vi sia posto rimedio entro i termini contrattualmente per alcuni di essi previsti, costituiscono causa di decadenza dal beneficio del termine o, a seconda dei casi, causa di risoluzione o di recesso con conseguente obbligo dell'Emittente di rimborsare la porzione del finanziamento non ancora rimborsato insieme agli interessi maturati e gli interessi di mora, fino al giorno del rimborso, oltre spese, costi e commissioni e qualsiasi altro importo dovuto.

In particolare, gli eventi pregiudizievoli di cui al precedente paragrafo, includono: (i) l'inadempimento da parte della Società ovvero delle altre società del Gruppo Moncler di obbligazioni pecuniarie di importo superiore a Euro 5.000.000,00 che rientri nella definizione di indebitamento finanziario prevista dal Contratto di Finanziamento e (ii) l'avvenuta decadenza dal beneficio del termine, risoluzione o recesso – per fatti o atti imputabili alla Società e/o alle società del Gruppo Moncler – dichiarati dalle controparti della Società e/o delle altre società del Gruppo Moncler, in relazione a qualsiasi indebitamento finanziario, e che comporti un effetto negativo come definito dal Contratto di Finanziamento (inteso come ogni circostanza inerente l'attività, l'operatività, il patrimonio, le condizioni finanziarie della Società o del Gruppo Moncler (i) che incida in modo rilevante sulla capacità della Società di adempiere alle proprie obbligazioni di pagamento ai sensi del Contratto di Finanziamento; ovvero (ii) tale da pregiudicare la validità o l'efficacia del Contratto di Finanziamento o i diritti o i rimedi di ciascuna delle banche finanziatrici ai sensi dello stesso).

Per ulteriori informazioni, si vedano la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.1 del Prospetto.

4.1.19 Rischi connessi alla mancata implementazione del modello organizzativo ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Alla Data del Prospetto, l'Emittente e le società appartenenti al Gruppo Moncler stanno adottando un modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001, con l'obiettivo di finalizzare tale adozione entro la data del 31 marzo 2014. Inoltre nel corso del 2014, la Società prevede di estendere, per quanto applicabile, lo stesso modello alle società controllate.

Nonostante l'adozione di un modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001 non sia obbligatoriamente richiesta ai sensi di legge o regolamento, ai sensi della normativa vigente la mancata adozione di un modello organizzativo (così come l'inadeguatezza una volta adottato) di tale modello organizzativo espone l'Emittente a responsabilità per i reati commessi, anche all'estero, nel suo interesse o vantaggio, da persone che rivestono funzioni di rappresentanza, di amministrazione o di direzione dell'Emittente o di sue control-

FATTORI DI RISCHIO

late, nonché da persone sottoposte alla direzione o alla vigilanza di una delle persone in precedenza indicate.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 16, Paragrafo 16.4.

4.1.20 Rischi connessi alla struttura di governance della Società

La Società ha adottato, mediante trasformazione, la forma giuridica di Società per Azioni con delibera assembleare del 1 ottobre 2013. Antecedentemente a tale data, la Società ha operato prevalentemente nella forma giuridica di Società a Responsabilità Limitata.

L'Emittente possiede quindi una limitata esperienza delle caratteristiche e delle prassi proprie di una Società per Azioni.

Si segnala inoltre che il Patto Parasociale post Quotazione disciplina la designazione dei componenti del Consiglio di Amministrazione da parte di Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations sulla base delle rispettive partecipazioni al capitale della Società. Tali disposizioni regolano sia la sostituzione dei singoli componenti in carica sia il rinnovo dell'intero organo amministrativo (in quest'ultimo caso, mediante indicazione da parte dei soci paciscenti dei nominativi dei candidati da inserire nella lista unica da presentare per la nomina dell'organo consiliare conformemente allo statuto e alle disposizioni di legge in materia). Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 18, Paragrafo 18.4 del Prospetto.

4.1.21 Rischi connessi all'esistenza di pattuizioni parasociali

Alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul MTA, verrà stipulato ed entrerà in vigore il Patto Parasociale *post* Quotazione tra Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations, i quali, in seguito all'Offerta Globale di Vendita, assumendo l'integrale collocamento della stessa e l'integrale esercizio dell'opzione Greenshoe, deterranno rispettivamente il 31,90%, il 23,33% e il 7,13% del capitale sociale dell'Emittente.

Le principali disposizioni di tale patto regolano gli impegni delle parti, tra l'altro, in relazione: alla nomina dei membri del Consiglio di Amministrazione della Società; all'identificazione di alcune materie riservate alla competenza dell'Assemblea e del Consiglio di Amministrazione della Società e delle società da essa controllate in relazione alle quali le Ruffini Partecipazioni e ECIP M sono tenute a consultarsi in buona fede, con l'impegno delle stesse, fintantochè la partecipazione di ECIP M nel capitale della Società resti almeno pari al 10%, a non votare in favore delle deliberazioni assembleari sulle materie riservate in relazione alle quali non si sia raggiunto un accordo in sede di preventiva consultazione; i diritti di co-vendita in capo ai pattisti e il divieto

FATTORI DI RISCHIO

di acquistare, direttamente o indirettamente, un numero di azioni della Società tale da determinare l'obbligo di lanciare un'offerta pubblica di acquisto.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 18, Paragrafo 18.4 del Prospetto.

4.1.22 Rischi connessi alla rilevanza delle attività immateriali sul totale dell'attivo patrimoniale e sul patrimonio netto del Gruppo

Il bilancio consolidato di *carve-out* dell'Emittente nell'attivo non corrente include tra l'altro l'avviamento per Euro 155,6 milioni al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 ed Euro 223,9 milioni per il marchio Moncler al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, per totali 379,5 milioni nei tre periodi indicati. L'incidenza complessiva sul totale delle attività è pari al 43,9% al 30 settembre 2013, al 51,6% al 31 dicembre 2012 ed al 58,7% al 31 dicembre 2011. L'incidenza complessiva delle attività immateriali sul patrimonio netto di Gruppo è pari rispettivamente a circa il 156,8% al 30 settembre 2013, a circa il 200,3% al 31 dicembre 2012 ed a circa il 312,8% al 31 dicembre 2011.

Tali valori derivano dall'allocazione del prezzo di acquisto pagato in seguito alle precedenti operazioni di acquisizione del Gruppo.

In conseguenza della suddetta allocazione sono state rilevate le relative imposte differite, che ammontano ad Euro 67,7 milioni al 30 settembre 2013, Euro 67,3 al 31 dicembre 2012 ed Euro 66,8 al 31 dicembre 2011.

Tali attività sono assoggettate a *impairment test* in conformità a quanto previsto dallo IAS 36.

Come richiesto dal principio contabile IAS 36, il Gruppo Moncler ha sottoposto a verifica di recuperabilità il valore dell'avviamento iscritto nel bilancio consolidato di *carve-out* di Gruppo al 31 dicembre 2012. In particolare, sia l'avviamento che il marchio, avendo una vita utile indefinita, sono assoggettati a *impairment test*, anche in assenza di indicatori di perdita, almeno una volta l'anno.

Dai risultati degli *impairment test* non sono emersi elementi tali da richiedere una rettifica del valore dell'avviamento o del marchio.

Qualora il Gruppo Moncler evidenziasse in futuro un peggioramento della capacità di generare flussi finanziari e i risultati economici sensibilmente diversi e peggiorativi rispetto alle previsioni ed alle stime su cui si basa l'*impairment test*, lo stesso potrebbe richiedere rettifiche al valore contabile dell'avviamento e/o del marchio iscritto nel bilancio consolidato dell'Emittente, con conseguente necessità di contabilizzare a conto economico delle svalutazioni con effetti negativi sulla situazione economica e patrimoniale del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 20 del Prospetto.

FATTORI DI RISCHIO**4.2 FATTORI DI RISCHIO RELATIVI AL SETTORE IN CUI OPERA IL GRUPPO MONCLER****4.2.1 Rischi connessi all'elevato grado di competitività del settore dei beni di lusso**

Il Gruppo Moncler opera nel segmento abbigliamento e accessori all'interno del mercato dei beni di lusso; tale segmento di mercato è caratterizzato da un elevato livello di concorrenza, competitività e dinamismo con particolare riferimento alla capacità distributiva e di *marketing* dei diversi operatori.

I fattori competitivi alla base del successo del Gruppo Moncler sono costituiti, in particolare, dalla capacità di mantenere e innalzare la riconoscibilità e il grado di diffusione (la c.d. *brand awareness*) del marchio Moncler, dall'abilità di anticipare e/o rispondere in maniera efficace ai cambiamenti nei gusti e nelle preferenze dei consumatori, dalla qualità dei prodotti, e dalla disponibilità di un adeguato numero di punti vendita in gestione diretta (*DOS*).

L'eventuale difficoltà del Gruppo Moncler nell'affrontare la concorrenza tipica del settore di riferimento, rispetto ai propri concorrenti attuali o futuri, facendo leva sui propri fattori competitivi chiave, potrebbe comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.2 del Prospetto.

4.2.2 Rischi connessi alla contraffazione dei marchi e dei prodotti, nonché alla reputazione del marchio

Il mercato dei beni di lusso è caratterizzato da fenomeni di contraffazione dei marchi e dei prodotti.

Nonostante il Gruppo Moncler impieghi risorse e ponga in essere attività per prevenire e mitigare gli effetti delle attività di contraffazione del proprio marchio e dei propri prodotti, non si può escludere che la presenza sul mercato di significative quantità di prodotti contraffatti possa influenzare negativamente l'attività del Gruppo. Infatti, il livello qualitativo inferiore di tali prodotti rispetto agli originali potrebbe avere ripercussioni negative sull'immagine e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.5 del Prospetto.

4.2.3 Rischi connessi al quadro normativo di riferimento

Il Gruppo Moncler è soggetto, nelle varie giurisdizioni in cui opera, alle disposizioni di legge e alle norme tecniche applicabili ai prodotti realizzati e/o commercializzati. Rivestono par-

FATTORI DI RISCHIO

icolare rilievo le norme in materia di tutela dei diritti di proprietà industriale e intellettuale e della concorrenza, della salute e sicurezza dei lavoratori e dell'ambiente. L'emanazione di nuove normative ovvero modifiche alla normativa vigente potrebbero imporre al Gruppo Moncler l'adozione di *standard* più severi, che potrebbero comportare costi di adeguamento delle modalità produttive o delle caratteristiche dei prodotti o, ancora, limitare l'operatività del Gruppo Moncler con possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

In particolare, in relazione all'attività di vendita in Paesi diversi dall'Italia, segnatamente Europa, Asia, Giappone e Americhe, ove il Gruppo Moncler è attivo, i prodotti Moncler sono soggetti all'applicazione di specifici dazi e/o di altre norme protezionistiche inerenti all'importazione dei prodotti in tali giurisdizioni. Nel caso in cui dovesse registrarsi un aumento di tali dazi e/o un inasprimento delle menzionate norme, ciò potrebbe avere possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

4.2.4 Rischi connessi alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale

Il mercato dei beni di lusso, in cui il Gruppo Moncler opera, è caratterizzato dalla notevole importanza dei marchi e degli altri diritti di proprietà intellettuale. Di conseguenza, il successo del Gruppo Moncler – così come quello degli altri operatori nel medesimo mercato – dipende anche dalla capacità di tutelare e promuovere il proprio marchio e i propri diritti di proprietà intellettuale.

Il Gruppo Moncler è consapevole dell'importanza determinante dei propri marchi unitamente agli altri diritti di proprietà intellettuale (i.e. registrazioni di design e nomi a dominio) per lo svolgimento della propria attività e lo sviluppo e il miglioramento dei prodotti.

A tale riguardo, il Gruppo Moncler provvede a proteggere i propri diritti di proprietà intellettuale nei territori in cui opera, impiegando significative risorse, attraverso il deposito di domande di registrazione di marchi, *design* e nomi a dominio al fine di poter ottenere i relativi titoli di proprietà industriale.

Inoltre, la preesistenza di marchi simili a quelli di proprietà del Gruppo Moncler registrati da soggetti terzi in Paesi in cui il Gruppo Moncler non è ancora presente potrebbe costituire un ostacolo per lo sviluppo delle attività del Gruppo in tali Paesi.

Al riguardo, si segnala che il deposito e la registrazione dei suddetti diritti di proprietà intellettuale non consentono comunque di escludere che:

- l'effettiva validità dei medesimi possa essere contestata da soggetti terzi, con azioni di carattere stragiudiziale, amministrativo o giudiziale;
- soggetti terzi depositino e/o registrino titoli di proprietà intellettuale confliggenti con quelli del Gruppo Moncler ovvero producano e/o commercializzino prodotti contraffatti.

FATTORI DI RISCHIO

In tali ipotesi, il Gruppo Moncler potrebbe essere costretto ad investire ingenti risorse per difendersi dalle contestazioni e dai tentativi di contraffazione dei soggetti terzi.

Inoltre, in caso di esito sfavorevole delle eventuali vertenze passive inerenti i diritti di proprietà intellettuale, il Gruppo Moncler potrebbe venire privato della titolarità e dell'uso di uno o più dei propri diritti di proprietà intellettuale, con conseguente necessità di interrompere la produzione degli articoli che comportano lo sfruttamento di tali diritti e con possibilità di condanna al risarcimento di danni. Nel corso dell'ultimo triennio il Gruppo Moncler non è stato parte di contenziosi passivi che abbiano avuto esiti negativi per il Gruppo.

Tali situazioni potrebbero comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.5 e Capitolo 11. Paragrafo 11.2 del Prospetto.

4.2.5 Rischi connessi all'attività internazionale e al mutamento delle condizioni dei mercati

Il Gruppo Moncler opera in circa 66 Paesi in tutto il mondo, distinti principalmente in quattro macro-aree geografiche (Italia, Europa, Asia/Giappone e Nord America), attraverso una rete distributiva sia diretta che indiretta.

La tabella che segue indica i ricavi del Gruppo Moncler, distinti per area geografica, nel corso degli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010 e nei periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

Area Geografica (milioni di euro)	Ricavi									
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010		30/09/2013		30/09/2012	
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	117,3	41,5%	105,4	27,1%	105,0	31,7%
EMEA (esclusa l'Italia) ³	157,4	32,2%	121,5	33,4%	97,1	34,4%	142,6	36,6%	113,4	34,2%
America ⁴	48,7	10,0%	29,5	8,1%	17,9	6,4%	40,8	10,5%	28,6	8,6%
Asia ⁵ e Resto del mondo	155	31,6%	89,6	24,7%	50,1	17,7%	100,2	25,8%	84,2	25,5%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%	389,0	100%	331,2	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente.

Al 30 settembre 2013 i ricavi netti delle vendite generati da mercati diversi da quello italiano sono stati pari al 72,9% dei ricavi netti consolidati, mentre nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012, i ricavi netti delle vendite generati da mercati diversi da quello italiano sono stati pari al 73,8% dei ricavi netti consolidati. Inoltre, la strategia del Gruppo Moncler è rivolta al potenziamento della distribuzione dei propri prodotti sui mercati internazionali.

FATTORI DI RISCHIO

La presenza e l'operatività su diversi mercati internazionali, così come la strategia di sviluppo in nuovi mercati esteri, espone il Gruppo Moncler a rischi connessi, fra l'altro, alle condizioni geo-politiche e macroeconomiche dei Paesi in cui è presente e alle relative possibili variazioni, ai mutamenti dei regimi normativi e fiscali, ivi inclusa l'eventuale previsione di dazi doganali e norme protezionistiche, alla concorrenza con gli operatori locali, alla diversità delle tendenze e delle preferenze dei consumatori, alle oscillazioni dei tassi di cambio e ai controlli valutari, ad attacchi terroristici o insurrezioni, conflitti militari o tensioni politiche, agli ostacoli a un efficace sistema per controllare e prevenire fenomeni di importazione e distribuzione parallele in violazione dei diritti di esclusiva territoriale riconosciuti agli importatori, distributori e licenziatari ufficiali del Gruppo Moncler (c.d. "grey market").

Il Gruppo potrebbe incontrare limitazioni o subire ritardi nel processo di espansione della protezione dei marchi nei Paesi di potenziale interesse e potrebbe non essere in grado di assumere personale qualificato per far fronte all'incremento della capacità produttiva per soddisfare la domanda proveniente dai nuovi mercati internazionali.

Tali fattori potrebbero produrre ripercussioni sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo Moncler.

Inoltre, eventuali mutamenti nella situazione politica ed economica nei diversi Paesi nei quali i principali produttori del Gruppo operano (quali, ad esempio, alcuni paesi dell'Est Europa che offrono lavorazioni di alto livello relativamente alla piuma d'oca), possibili cambiamenti nella normativa e nei sistemi tributari, eventuali imposizioni di nuovi dazi e norme protezionistiche, situazioni di instabilità sociale e attacchi terroristici, conflitti militari e tensioni politiche, potrebbero comportare oneri o difficoltà, con conseguenti possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 e 6.2 del Prospetto.

4.2.6 Rischi connessi all'attuale congiuntura economica

La crisi che ha colpito principalmente i Paesi del sud Europa ed il conseguente peggioramento delle condizioni macroeconomiche hanno avuto come effetto una restrizione delle condizioni per l'accesso al credito ed una contrazione dei consumi in alcuni paesi dove opera il Gruppo Moncler, tra i quali Italia, Spagna e Grecia.

Qualora questa fase di recessione economica si protraesse nel tempo in uno o più dei mercati in cui il Gruppo Moncler opera, si potrebbero verificare dei possibili effetti negativi sulle prospettive nonché sull'attività e sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

FATTORI DI RISCHIO**4.3 FATTORI DI RISCHIO RELATIVI ALL'OFFERTA****4.3.1 Rischi connessi a problemi di liquidità dei mercati e alla possibile volatilità del prezzo delle azioni dell'Emittente**

Alla Data del Prospetto non esiste un mercato delle azioni ordinarie dell'Emittente.

A seguito dell'Offerta Globale, le azioni ordinarie dell'Emittente saranno negoziate sul MTA ed i possessori di tali azioni potranno liquidare il proprio investimento mediante la vendita sul mercato.

Tuttavia non è possibile garantire che si formi o si mantenga un mercato liquido per le azioni dell'Emittente. Pertanto, le azioni potrebbero essere soggette a fluttuazioni negative, anche significative, di prezzo, o presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati e le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite.

A seguito dell'operazione relativa all'offerta pubblica di vendita e di ammissione alle negoziazioni, il prezzo di mercato delle azioni dell'Emittente, inoltre, potrebbe fluttuare notevolmente in relazione ad una serie di fattori, alcuni dei quali esulano dal controllo dell'Emittente, e tale prezzo potrebbe, pertanto, non riflettere i reali risultati operativi dell'Emittente medesimo e del Gruppo ad esso facente capo.

4.3.2 Dati relativi all'Offerta Globale e altre informazioni che saranno comunicate successivamente alla Data del Prospetto

Il Prezzo di Offerta, determinato secondo i criteri di cui alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.1 del Prospetto, unitamente ai dati relativi alla capitalizzazione della Società calcolati sulla base del Prezzo di Offerta, al ricavato complessivo derivante dall'Offerta Globale al netto delle commissioni riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale e al controvalore del Lotto Minimo e del Lotto Minimo di Adesione Maggiorato, calcolati sulla base del Prezzo di Offerta, nonché all'indicazione dei moltiplicatori di prezzo dell'Emittente calcolato sulla base del Prezzo di Offerta, saranno comunicati al pubblico con le modalità indicate nella Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.2.

Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Seconda, Capitolo 5 del Prospetto

4.3.3 Rischi connessi agli impegni temporanei di inalienabilità delle azioni

Nell'ambito degli impegni assunti nel contesto dell'Offerta Globale, gli Azionisti Venditori assumeranno impegni di *lock-up* nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita. Alla scadenza dei suddetti impegni di *lock-up*, non vi è alcuna garanzia che tali soggetti non pro-

FATTORI DI RISCHIO

cedano alla vendita delle rispettive Azioni con conseguente potenziale impatto negativo sull'andamento del prezzo delle Azioni stesse.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.3 del Prospetto.

4.3.4 Rischi connessi all'attività di stabilizzazione

Nell'ambito dell'Offerta Globale è previsto che Mediobanca possa svolgere, anche per conto dei membri del Consorzio per l'Offerta Pubblica e del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, attività di stabilizzazione del prezzo delle azioni dell'Emittente sul MTA nei 30 giorni successivi alla data di inizio delle negoziazioni delle medesime. Tale attività potrebbe determinare un prezzo di mercato superiore al prezzo che verrebbe altrimenti a prevalere e generare utili o perdite che saranno ripartiti tra i membri dei consorzi di collocamento. Non vi sono garanzie che l'attività di stabilizzazione sia effettivamente svolta o che, quand'anche intrapresa, non possa essere interrotta in ogni momento.

Per maggiori informazioni si veda la Sezione Seconda, Capitolo 6, Paragrafo 6.5 del Prospetto.

4.3.5 Recenti operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari che attribuiscono il diritto di ricevere azioni dell'Emittente

In esito all'operazione di acquisizione intercorsa nell'ottobre del 2011, alcuni dei principali dirigenti e dei soggetti che ricoprono un ruolo strategico nel Gruppo Moncler hanno acquistato, nel mese di ottobre 2012, determinati strumenti finanziari dagli azionisti dell'Emittente ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations e Brands Partners 2 (rispettivamente gli **"Strumenti Finanziari"** e i **"Concedenti"**).

Gli Strumenti Finanziari consentono al titolare di replicare l'investimento effettuato da ECIP M nell'Emittente e sono liberamente trasferibili. L'acquisto ed il relativo prezzo, nonché i termini e le modalità di esercizio degli Strumenti Finanziari sono regolati dai contratti sottoscritti dai Concedenti con ciascun sottoscrittore, la cui disciplina è identica variando esclusivamente il numero di Strumenti Finanziari oggetto di compravendita (i **"Contratti di Concessione"**).

I Contratti di Concessione prevedono che l'acquisto degli Strumenti Finanziari avvenga da parte dei sottoscrittori al valore normale come determinato, ai sensi dell'articolo 9, comma 4, del Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, n. 917, da un esperto indipendente nominato congiuntamente dai Concedenti tra gli iscritti all'albo dei dottori commercialisti. In data 11 luglio 2012, l'esperto indipendente, iscritto all'Ordine dei dottori commercialisti di Milano, ha rilasciato la propria perizia giurata individuando il valore normale degli Strumenti Finanziari alla data del 30 giugno 2012.

FATTORI DI RISCHIO

La suddetta valutazione si raffronta, con un Intervallo di Valorizzazione Indicativa del capitale economico della Società, di cui alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.1 del Prospetto.

	Min	Max
Intervallo di Valorizzazione Indicativa	€ 2.187,50 milioni	€ 2.550,00 milioni
Valorizzazione utilizzata nel giugno 2012 ai fini della determinazione del valore normale degli Strumenti Finanziari, pari alla valutazione del Gruppo Moncler al momento dell'investimento effettuato nel 2011 da ECIP M al lordo del debito consolidato		€ 1.200 milioni

I Contratti di Concessione prevedono che i titolari abbiano diritto di ricevere, in caso di disinvestimento da parte di ECIP M della propria partecipazione nell'Emittente mediante un'operazione di quotazione in borsa, ossia l'operazione oggetto del presente Prospetto, (i) un ammontare in denaro, da calcolarsi sulla base di una formula elaborata in funzione del ritorno sull'investimento realizzato da ECIP M nell'Emittente a seguito dell'acquisizione del 2011, nonché (ii) la facoltà per i Concedenti di assegnare azioni dell'Emittente per regolare l'importo dovuto in ragione del disinvestimento da parte di ECIP M della propria partecipazione nell'Emittente. L'obbligo di consegna delle azioni sarà adempiuto dai Concedenti, proporzionatamente alla partecipazione rispettivamente detenuta nel capitale sociale della Società prima della quotazione, mediante consegna di azioni dell'Emittente di rispettiva titolarità.

In particolare, un numero di azioni dell'Emittente rappresentative complessivamente dello 0,32% del capitale della Società saranno consegnate ai titolari degli Strumenti Finanziari entro tre giorni lavorativi dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni dell'Emittente sul Mercato Telematico Azionario, data che coincide con la data liquidazione degli stessi Strumenti Finanziari ai sensi dei Contratti di Concessione. Ogni eventuale ulteriore ammontare dovuto dai Concedenti ai titolari degli Strumenti Finanziari ai sensi del rispettivo Contratto di Concessione sarà corrisposto in denaro.

Per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto.

4.3.6 Rischi connessi al conflitto di interessi di Banca IMI

Banca IMI, società appartenente al gruppo bancario Intesa Sanpaolo, che ricopre il ruolo di Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica e di *joint bookrunner* nell'ambito del Collocamento Istituzionale, si trova in una situazione di conflitto di interessi in quanto garantirà, insieme ad altri intermediari, il collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita e percepirà commissioni in relazione ai ruoli assunti nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita. Infine il gruppo bancario Intesa Sanpaolo ha prestato o potrebbe prestare in futuro servizi di *lending*, *advisory* e di *investment banking* in via continuativa a favore del Gruppo Moncler. Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.4, del Prospetto.

5 INFORMAZIONI SULL'EMITTENTE

5.1 STORIA ED EVOLUZIONE DELL'EMITTENTE

5.1.1 Denominazione legale e commerciale dell'Emittente

L'Emittente è denominata Moncler S.p.A. ed è costituita in forma di società per azioni.

5.1.2 Luogo di registrazione dell'Emittente e suo numero di registrazione

L'Emittente è iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 04642290961.

5.1.3 Data di costituzione e durata dell'Emittente

L'Emittente è stata costituita in data 29 dicembre 2004 con la denominazione Fuori dal Sacco S.r.l. e successivamente iscritta al registro delle imprese di Milano in data 30 dicembre 2004, con atto a rogito del Notaio Dott. Cesare Bignami, rep. n. 93942, raccolta n. 26707 ed ha modificato la propria denominazione sociale in Moncler S.r.l. in data 31 dicembre 2008.

In data 25 marzo 2011, nell'ambito della procedura funzionale, tra l'altro, al processo di quotazione delle azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., intrapresa dall'Emittente nella primavera del 2011, operazione successivamente interrotta e rinviata (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto), l'Emittente è stata prima trasformata in società per azioni, assumendo così la denominazione di Moncler S.p.A. e successivamente, a far data dall'8 luglio 2011, trasformata nuovamente in società a responsabilità limitata, con la denominazione Moncler S.r.l.

In data 1 ottobre 2013, funzionalmente al riavvio della procedura di offerta pubblica ed ammissione a quotazione, l'Emittente è stata nuovamente trasformata in società per azioni assumendo così la denominazione di Moncler S.p.A.

La durata della Società è statutariamente fissata al 31 dicembre 2040 e può essere prorogata con decisione dei soci a norma di legge.

5.1.4 Sede legale e forma giuridica dell'Emittente, legislazione in base alla quale opera, Paese di costituzione e numero di telefono della sede sociale

Alla Data del Prospetto, l'Emittente è costituita in Italia in forma di società per azioni ed opera in base alla legislazione italiana.

L'Emittente ha sede legale in Milano, Via Stendhal n. 47, numero di telefono +39 02 422041.

5.1.5 Fatti importanti nell'evoluzione dell'attività dell'Emittente

La storia del marchio Moncler ha origine oltre sessant'anni fa, nel 1952, quando René Ramillon e André Vincent fondano a Monestier de Clermont (dalla cui contrazione deriva il nome Moncler stesso), sulle montagne vicino a Grenoble, la società Moncler S.à r.l. Il marchio Moncler è inizialmente caratterizzato da una vocazione per i capi sportivi destinati alla montagna. Il primo piumino di nylon e piuma è stato realizzato da Moncler nel 1954. I prodotti Moncler vengono fin da subito apprezzati per le proprie caratteristiche tecniche e nello stesso 1954 Moncler fornisce l'equipaggiamento tecnico alla spedizione italiana sul K2 e nel 1955 alla spedizione francese sul Makalù. Un ulteriore riconoscimento arriva nel 1968, quando Moncler diventa fornitore ufficiale della squadra francese di sci alpino in occasione delle olimpiadi invernali di Grenoble. Negli anni '80 Moncler diventa un fenomeno di moda e un marchio noto tra i giovani.

Nel 1992, la società Pepper acquisisce la titolarità del marchio Moncler attraverso l'acquisto della società Moncler S.à r.l., divenuta successivamente Pepper Grenoble S.à r.l.

Nel 1998, Pepper viene acquisita dal gruppo facente capo a Fin.Part S.p.A. ("**Fin.Part**"), società operante nel settore dell'abbigliamento di alta gamma e al tempo quotata sul Mercato Telematico Azionario organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., con l'obiettivo di creare un polo nel mercato del lusso in Italia. Pepper, in seno al gruppo Fin.Part è titolare, oltre al marchio Moncler, dei marchi Henry Cotton's, Marina Yachting e 18CRR81 Cerruti in licenza.

Nel 1999, Remo Ruffini entra a far parte del gruppo Fin.Part con il ruolo di direttore creativo di Pepper e inizia un percorso di riposizionamento del marchio attraverso il quale i prodotti Moncler assumono un carattere sempre più unico.

Nel 2000, viene lanciata la prima collezione primavera/estate a marchio Moncler con l'obiettivo di avviare una diversificazione della gamma prodotti dal punto di vista della stagionalità.

Nel 2001, Pepper acquista il 100% della società Union S.p.A. (fusa per incorporazione nel 2007 in Industries), licenziataria dei marchi Coast, Weber e Ahaus, marchi la cui proprietà viene definitivamente acquistata dalla stessa Pepper nel 2002 e poi divenuti un unico marchio "Coast Weber & Ahaus".

Nel 2001 viene aperto a Saint Moritz il primo punto vendita Moncler a gestione diretta. La *boutique* di Saint Moritz segna l'avvio di una serie di aperture di negozi in rinomate località sciistiche mondiali.

Nel 2003, la società Pepper cede il marchio Moncler alla società Moncler S.p.A. (poi divenuta Moncler Maison S.p.A.), società al tempo controllata da Remo Ruffini. Pepper mantiene la titolarità delle attività produttive e commerciali riferite all'azienda Moncler e prosegue nella produzione e commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler per effetto della licenza che l'allora Moncler S.p.A. (poi divenuta Moncler Maison S.p.A.) concede in esclusiva a Pepper.

Nel 2005, in esecuzione del contratto quadro relativo all'acquisizione da parte di Brands Partners S.p.A. dell'intero capitale sociale di una società di nuova costituzione (*newco*) in cui far confluire il capitale sociale di Pepper, quest'ultima costituisce la società Industries S.r.l. che nel 2006 assume la forma di società per azioni, modificando la propria denominazione sociale in Industries, società controllata dall'Emittente alla Data del Prospetto. Successivamente, sempre nel corso del 2005, Industries delibera un aumento di capitale che viene sottoscritto, ai sensi di quanto previsto nel citato contratto quadro, mediante conferimento, da parte del socio unico Pepper, dell'intera struttura operativa, in particolare, delle attività di sviluppo delle linee di prodotto, produzione e commercializzazione – attraverso una distribuzione sia all'ingrosso, sia al dettaglio – dei prodotti a marchio Moncler, Henry Cotton's, Marina Yachting e 18CRR81 Cerruti, nonché dei marchi medesimi ad eccezione di 18CRR81 Cerruti in licenza. Industries diviene quindi la società operativa del gruppo Fin.Part.

Nel dicembre 2005, la società Brands Partners, società attiva nella produzione e commercializzazione di capi d'abbigliamento e partecipata da Ruffini Partecipazioni con una partecipazione del 37,93%, Mittel Private Equity S.p.A. con una partecipazione del 35,11%, Progressio S.g.r. S.p.A. con una partecipazione del 21,23%, Istituto Atesino di Sviluppo S.p.A. con una partecipazione del 4,25% e il dott. Sergio Buongiovanni con una partecipazione del 1,48%, acquista da Pepper l'intero capitale sociale di Industries. Nel 2006, viene avviato un processo di riorganizzazione e rilancio dei marchi del gruppo con contestuale modifica all'assetto organizzativo mediante la creazione di *business unit* preposte alla gestione dei diversi marchi. Nel 2007 la Brands Partners modifica la propria denominazione in Moncler S.p.A.

Nel 2006 viene lanciata la prima collezione di alta gamma dedicata alla donna a marchio Moncler denominata "*Gamme Rouge*" con l'obiettivo di continuare la diversificazione della gamma prodotti dal punto di vista dell'esclusività e della fascia di prezzo. I capi della collezione *Gamme Rouge* costituiscono la prima linea d'alta gamma a marchio Moncler e rispondono a criteri di elevata qualità rispetto ai quali lo studio del *design* e la cura nella realizzazione sono al centro della collezione.

Nel 2007 viene aperto a Parigi il primo punto vendita Moncler, a gestione diretta, localizzato in un contesto urbano. La *boutique* di Parigi segna l'avvio di una serie di aperture di negozi nelle principali città in Italia, in Europa, in Asia, Giappone e Americhe.

Al 30 settembre 2013, il Gruppo Moncler è attivo in 66 Paesi, principalmente in Italia, Europa, Asia, Giappone e Americhe, attraverso una rete di 98 negozi direttamente gestiti - DOS (c.d. *canale retail*), nonché attraverso il canale distributivo *wholesale* composto da 1.858 *Doors*.

Nell'agosto 2008, la società CEP III Participations, società lussemburghese posseduta da Carlyle Europe Partners III L.P., socio unico dell'Emittente (al tempo denominata Fuori dal Sacco S.r.l.), stipula con i soci di Moncler S.p.A. (già Brands Partners), segnatamente, Ruffini Partecipazioni con una partecipazione del 37,93%, Mittel Private Equity S.p.A. con una partecipazione del 35,11%, Progressio S.g.r. S.p.A. con una partecipazione del 21,23%, Istituto Atesino di Sviluppo S.p.A. con una partecipazione del 4,25% e il dott. Sergio Buongiovanni con una partecipazione del 1,48% un accordo quadro in base al quale l'Emittente (al tempo Fuori dal Sacco S.r.l.) si impegna ad acquistare il 100% di Moncler S.p.A. (già Brands Partners S.p.A.) per pro-

cedere, successivamente al perfezionamento dell'acquisizione, alla fusione per incorporazione nell'Emittente (al tempo Fuori dal Sacco S.r.l.) di Moncler S.p.A., Moncler Maison S.p.A. e Marina Yatching S.p.A.

L'acquisizione, perfezionata in data 16 ottobre 2008, per un corrispettivo complessivo pari ad Euro 408 milioni, è stata finanziata con un aumento di capitale sociale dell'Emittente (al tempo Fuori dal Sacco S.r.l.) per Euro 300 milioni, di cui Euro 299 milioni a titolo di sovrapprezzo, sottoscritto da CEP III Participations, Ruffini Partecipazioni, Brands Partners 2 e Goodjohn nonché mediante ricorso all'indebitamento bancario per la restante parte. A tal fine, lo stesso 16 ottobre 2008, l'Emittente (allora Fuori dal Sacco S.r.l.) sottoscrive un contratto di finanziamento per un importo massimo di Euro 140 milioni con un *pool* di banche e, segnatamente, con Banca Popolare di Novara S.p.A., in qualità anche di banca agente, Mittel Generale Investimenti S.p.A., Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza S.p.A., Banca Popolare di Milano S.c.r.l., Banca Popolare di Lodi S.p.A., Mediocreval S.p.A., alle quali si sono successivamente aggiunte Banca Popolare di Vicenza S.c.p.A. e Unicredit S.p.A.

A seguito del perfezionamento dell'operazione, la compagine sociale dell'Emittente risulta composta da: CEP III Participations (48%), Ruffini Partecipazioni (38%), Brands Partners 2 (13,5%), Goodjohn (0,5%).

In data 12 dicembre 2008, il Gruppo Moncler costituisce con Yagi Tsusho Limited, società di diritto giapponese, una società di diritto giapponese denominata Moncler Japan Corporation ("**Moncler Japan**"), attiva nella commercializzazione di prodotti a marchio Moncler nel mercato giapponese. La partecipazione che l'Emittente detiene, attraverso Industries, è pari al 51% del capitale sociale di Moncler Japan. L'obiettivo di tale società è l'internalizzazione della distribuzione dei prodotti a marchio Moncler nel mercato giapponese, attività precedentemente affidata a Yagi Tsusho Limited. Per ulteriori informazioni sul contratto di *joint venture* relativo a Moncler Japan si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.4 del Prospetto.

Successivamente, in data 18 dicembre 2008, l'Emittente (allora Moncler Maison S.p.A.), Industries e Altana sottoscrivono un contratto di *joint venture* per la costituzione di Moncler Enfant S.r.l. ("**Moncler Enfant**"), attiva nella commercializzazione di prodotti a marchio Moncler per bambino. La partecipazione che l'Emittente detiene, attraverso Industries, è pari al 50,1% del capitale sociale di Moncler Enfant. L'obiettivo di tale società è l'internalizzazione della distribuzione dei prodotti a marchio Moncler per bambino, attività precedentemente affidata ad Altana mediante un accordo di distribuzione e licenza in scadenza il 31 dicembre 2013. A partire dal 1° gennaio 2014 le attività di Moncler Enfant saranno gestite direttamente dal Gruppo Moncler per presidiare in modo più diretto la produzione e la commercializzazione dei prodotti. Per ulteriori informazioni sulla *joint venture* Moncler Enfant si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.6.1 del Prospetto.

Inoltre, a far data dal 31 dicembre 2008, diviene efficace, a fini civilistici, la fusione di Moncler Maison S.p.A e Marina Yatching S.p.A., in Moncler S.p.A. e di questa – come società risultante dalla fusione – nell'Emittente (al tempo Fuori dal Sacco S.r.l.) che, sempre a partire dalla data di efficacia della fusione, ha cambiato la propria denominazione in Moncler S.r.l.

Nel 2009 viene lanciata la prima collezione a marchio Moncler dedicata all'uomo denominata "*Gamme Bleu*" con l'obiettivo di proseguire nella strategia di innalzamento della gamma prodotti dal punto di vista dell'esclusività e della fascia prezzo. I capi della collezione Gamme Bleu costituiscono la prima linea maschile d'alta gamma a marchio Moncler e rispondono ad un criterio di sartorialità nella realizzazione di giacche telate in piuma caratterizzate dall'unicità del prodotto.

Nel 2009 viene adottato un modello organizzativo di tipo divisionale, anche in risposta alle dimensioni raggiunte dal marchio Moncler rispetto agli altri marchi. Il Gruppo Moncler risulta pertanto strutturato in due divisioni: la divisione Moncler ("**Divisione Moncler**") responsabile del solo marchio Moncler e la divisione Altri Marchi ("**Divisione Altri Marchi**") responsabile dei marchi Henry Cotton's, Marina Yachting e Coast Weber Ahaus, nonché del marchio in licenza 18CRR81 Cerruti, cui si affiancano le funzioni amministrative e societarie centralizzate.

Nel 2010 viene lanciata la prima collezione *Grenoble* a marchio Moncler, dedicata all'uomo e alla donna e destinata allo *sport outdoor*. La collezione *Grenoble* è una collezione tecnica, ma comunque con contenuto stilistico, e si ispira ai capi storici del marchio Moncler dedicati agli sport all'aria aperta come ad esempio lo sci.

In data 4 agosto 2010, Industries e l'Emittente sottoscrivono con Yagi Tsusho Limited, società di diritto giapponese un accordo di *joint venture* per la costituzione della società Henry Cotton's Japan ("**HC Japan**"), anch'essa regolata dal diritto giapponese, ed attiva nella commercializzazione di prodotti a marchio Henry Cotton's nel mercato giapponese. La partecipazione che l'Emittente detiene, attraverso Industries, è pari al 51% del capitale sociale di HC Japan. L'obiettivo di tale società è l'internalizzazione della distribuzione dei prodotti a marchio Henry Cotton's nel mercato giapponese, attività precedentemente affidata ad un operatore locale.

In data 25 marzo 2011, in vista dell'avvio della procedura di ammissione a quotazione delle proprie azioni sul Mercato Telematico Azionario, l'Emittente procede, tra l'altro, all'aumento del capitale sociale, a titolo gratuito, da Euro 1 milione ad Euro 50 milioni, mediante emissione di 48 milioni azioni, prive di indicazione del valore nominale. In data 12 aprile 2011 è stata perfezionata la vendita dell'immobile sito in Echirolles (Grenoble – Francia) di proprietà di Pepper *Grenoble* S.à.r.l., a un prezzo di Euro 2.525.000. Ai sensi dell'accordo quadro sottoscritto il 16 ottobre 2008 (come successivamente modificato dalle parti in data 25 marzo 2011), il corrispettivo ricevuto dalla vendita di tale immobile è stato retrocesso, a titolo di rettifica del prezzo versato, da parte dell'Emittente (allora Fuori dal Sacco S.r.l.), per l'acquisto di Moncler S.p.A. (società poi fusa nell'Emittente a far data dal 31 dicembre 2008), a Ruffini Partecipazioni, Mittel Private Equity S.p.A., Progressio SGR S.p.A., nella sua qualità di gestore del Fondo d'Investimento mobiliare di tipo chiuso denominato Progressio Investimento, Iniziative Finanziarie Atesine S.r.l. e Goodjohn.

Nell'aprile 2011, l'Emittente avvia la procedura di offerta al pubblico di sottoscrizione e vendita e contestuale ammissione a quotazione delle proprie azioni sul Mercato Telematico Azionario, ricevendo il provvedimento di ammissione a quotazione da parte di Borsa Italiana in data 30 maggio 2011 e l'approvazione del Prospetto relativo all'offerta da parte della CONSOB in data 1° giugno 2011.

In data 5 giugno 2011, l'Emittente e i propri azionisti, valutate le condizioni dei mercati finanziari, decidono di non procedere con l'offerta al pubblico di sottoscrizione e vendita funzio-

nale alla quotazione e sottoscrivono un contratto preliminare di compravendita (il “**Contratto di Compravendita**”) con Eurazeo S.A., società di investimento quotata sul NYSE Euronext Paris della Borsa di Parigi, funzionale all’ingresso della stessa nel capitale sociale dell’Emittente mediante l’acquisto da parte di ECIP M, interamente controllata da Eurazeo S.A. e da questa designata quale acquirente ai sensi del Contratto di Compravendita, di una partecipazione pari al 45% del capitale sociale per un corrispettivo complessivo di Euro 418.000.000,00.

In data 12 ottobre 2011, tenuto conto che l’acquisizione avrebbe integrato un’ipotesi di cambio di controllo ai sensi del contratto di finanziamento sottoscritto il 16 ottobre 2008 con conseguente rimborso anticipato dello stesso, la Società ha rifinanziato il proprio indebitamento sottoscrivendo un nuovo contratto di finanziamento per un ammontare complessivo pari a Euro 225.000.000,00 con un *pool* di banche e, segnatamente, con Banca Popolare di Novara S.p.A., in qualità anche di banca agente, Bank of America N.A., Mittel Generale Investimenti S.p.A., Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza S.p.A., Centrobanca Banca di Credito Finanziario e Mobiliare S.p.A., Banca Popolare di Vicenza S.c.p.A., Banca Popolare di Lodi S.p.A., Mediocreval S.p.A., Intesa Sanpaolo S.p.A., MPS Capital Services Banca per le Imprese S.p.A. e Banca di Legnano S.p.A. La società ha rifinanziato anche tale prestito sottoscrivendo un nuovo finanziamento in data 22 ottobre 2013. Per ulteriori informazioni sul nuovo contratto di finanziamento si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.1 del Prospetto.

In esito all’esecuzione del Contratto di Compravendita, avvenuta in data 12 ottobre 2011, la compagine azionaria dell’Emittente risulta composta da: ECIP M (45%), Ruffini Partecipazioni (32%), CEP III Participations (17,756%), Brands Partners 2 (4,994%) e Goodjohn (0,25%).

Contestualmente all’esecuzione del Contratto di Compravendita, i soci dell’Emittente, ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations, Brands Partners 2 e Goodjohn stipulano un patto parasociale per disciplinare i reciproci rapporti in qualità di azionisti dell’Emittente, i trasferimenti e le dimissioni delle rispettive partecipazioni detenute nell’Emittente e le regole di *governance* per valorizzare e sviluppare l’Emittente e il Gruppo Moncler, assicurando unitarietà e coerenza di indirizzo nella gestione.

Nel febbraio 2013, al fine di sviluppare la presenza del marchio nel settore dell’occhialeria, Moncler ha costituito una *joint venture* con Allison, una delle imprese *leader* mondiali dell’occhialeria per ideazione, produzione e distribuzione di occhiali da sole e da vista. La *joint venture* è stata realizzata attraverso la costituzione di una nuova società Moncler Lunettes S.r.l. (“Moncler Lunettes”) partecipata per il 51% da Moncler e per il restante 49% da Allison. Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.7 del Prospetto.

In data 22 ottobre 2013, l’Emittente ha rifinanziato il proprio indebitamento, rimborsando integralmente il finanziamento ricevuto con il Contratto di Finanziamento 2011 con contestuale rilascio a favore dei soci dell’Emittente del pegno gravante sulle quote del capitale sociale, e sottoscrivendo un nuovo contratto di finanziamento chirografario per un ammontare complessivo di Euro 120.000.000 con un *pool* di banche e, segnatamente, con Banco Popolare Soc. Coop., in qualità di banca finanziatrice e banca agente, Bank of America, NA, Succursale di Milano, Mediobanca - Banca di Credito Finanziario S.p.A. e Mittel Generale Investimenti S.p.A.. Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.1 del Prospetto.

La dismissione del Business Sportswear della Divisione Altri Marchi

Descrizione dell'attività della Divisione Altri Marchi ceduta a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) in data 8 novembre 2013

A partire dal 2009 il Gruppo Moncler adotta un modello organizzativo di tipo divisionale con la creazione della Divisione Moncler, responsabile del solo marchio Moncler e la Divisione Altri Marchi responsabile dei marchi Henry Cotton's, Marina Yachting e Coast Webber Ahaus. Nel novembre 2012, l'Emittente avvia un processo di riorganizzazione societaria per rendere autonome la Divisione Moncler e la Divisione Altri Marchi e separare tale ultima divisione dal Gruppo con lo scopo di valorizzare e ottimizzare le attività della Divisione Moncler nel settore del lusso a marchio Moncler dalle attività nel settore *casualwear* della Divisione Altri Marchi.

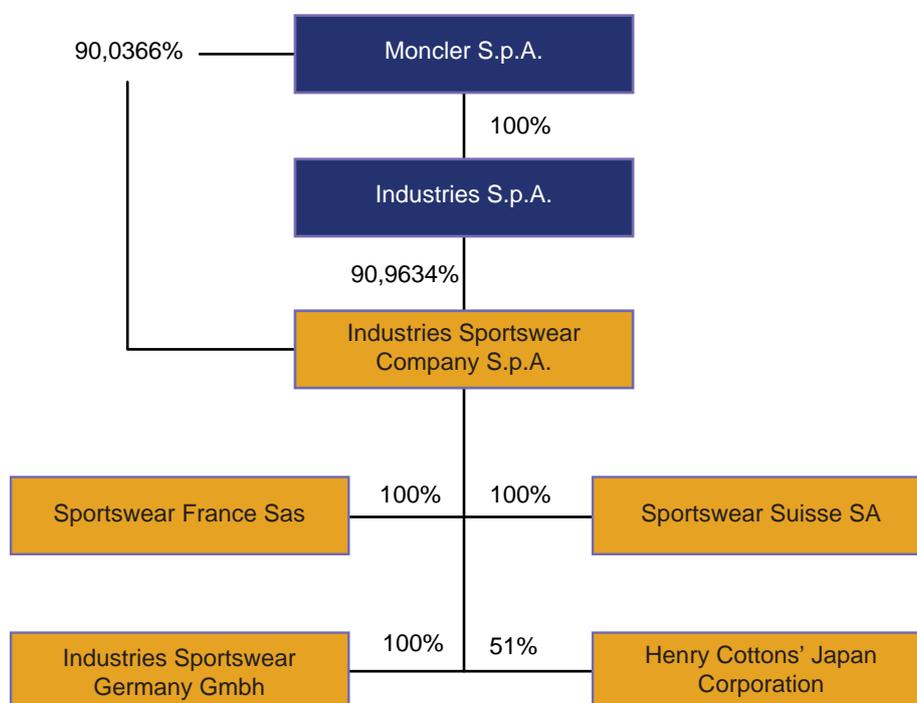
Nel contesto dell'operazione di riorganizzazione societaria, le società non italiane del Gruppo controllate da Industries (Moncler Uk Ltd, Industries Textilvertrieb GmbH, Retail France S.à.r.l. e Retail Project Suisse S.A.) e attive nella commercializzazione dei prodotti della Divisione Moncler e della Divisione Altri Marchi nel Regno Unito, Germania, Francia e Svizzera (le “**Società Estere**”), procedono ad una separazione tra le attività della Divisione Moncler e della Divisione Altri Marchi svolte dalle medesime mediante la costituzione da parte di Industries di tre (3) nuove società, in tali paesi. Alle società di nuova costituzione Industries Sportswear Germany GmbH, Sportswear France S.a.s., Sportswear Suisse S.A. (società direttamente o indirettamente controllate da Industries) vengono trasferite le attività della Divisione Altri Marchi che le Società Estere scorporano, mediante operazioni di cessione e/o conferimento, con efficacia contabile e fiscale dal 1° gennaio 2013.

Nell'aprile 2013, la riorganizzazione viene realizzata mediante due contestuali operazioni di conferimento dei rami d'azienda relativi alla Divisione Altri Marchi di titolarità dell'Emittente e di Industries a favore di Industries Sportswear Company S.p.A. (“**Industries Sportswear Company**”), ora denominata ISC S.p.A., società costituita in data 5 aprile 2013 da Industries al fine di trasferire tutte le attività e le partecipazioni riconducibili alla Divisione Altri Marchi.

In data 24 aprile 2013, l'assemblea straordinaria di Industries Sportswear Company ha deliberato un primo aumento di capitale a pagamento, ai sensi degli articoli 2343-ter, 2343-quater, 2440 e 2441, comma 4, cod. civ., per complessivi nominali Euro 13.524.507,00 mediante emissione di n. 13.524.507 azioni del valore nominale di Euro 1 ciascuna, con sovrapprezzo complessivo pari ad euro 25.071.691,00, e quindi per complessivi Euro 38.596.198,00 (tra nominale e sovrapprezzo) (il “**Primo Aumento di Capitale**”), riservato a Industries e da questa contestualmente e integralmente liberato mediante conferimento in natura, con efficacia dal 1° maggio 2013, del proprio ramo d'azienda relativo alla Divisione Altri Marchi, in dettaglio descritto e stimato nella valutazione redatta dall'esperto indipendente, ai sensi e per gli effetti del combinato disposto degli articoli 2440 e 2343-ter, secondo comma, lettera b), cod. civ. La medesima assemblea straordinaria delibera un ulteriore aumento di capitale a pagamento, ai sensi degli articoli 2343-ter, 2343-quater, 2440 e 2441, comma 4, cod. civ., per complessivi nominali Euro 1.355.493,00 mediante emissione di n. 1.355.493 azioni, del valore nominale di Euro 1 ciascuna, con sovrapprezzo complessivo pari ad euro 2.490.709,00 e così per complessivi euro

3.846.202,00 (tra nominale e sovrapprezzo), riservato all'Emittente e da questa contestualmente e integralmente liberato mediante conferimento in natura, con efficacia dal 1° maggio 2013, del proprio ramo d'azienda relativo alla Divisione Altri Marchi, in dettaglio descritto e stimato nella valutazione redatta dall'esperto indipendente, ai sensi e per gli effetti del combinato disposto degli articoli 2440 e 2343-ter, secondo comma, lettera b), cod. civ.

In esito ai suddetti conferimenti, a far data dal 1° maggio 2013, Industries Sportswear Company è divenuta titolare della Divisione Altri Marchi (il "**Business Sportswear**") in precedenza di titolarità di Moncler e di Industries che in esito alle operazioni di conferimento detenevano, rispettivamente, il 9,04% e il 90,96% del capitale sociale di Industries Sportswear Company. Di seguito viene riportata una rappresentazione grafica delle società facenti parti del Business Sportswear alla data di efficacia dei conferimenti, con indicazione delle partecipazioni detenute da Industries Sportswear Company.



In data 31 ottobre 2013, Moncler e Industries Sportswear Company, da una parte, e la società Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.), dall'altra parte, hanno sottoscritto un contratto, denominato "*Business Purchase Agreement*", per la cessione dell'azienda di Industries Sportswear Company relativa al Business Sportswear.

L'acquirente Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) è una società controllata dalla lussemburghese Cavaliere Holdings S.à r.l., a sua volta controllata da Emerisque Cavaliere Limited, costituita ai sensi delle leggi dell'isola di Jersey. Nel contesto dell'operazione la società acquirente si è avvalsa della consulenza di Emerisque Brands UK Limited, soggetto attivo nel settore del *private equity* con particolare specializzazione in operazioni di investimento in società di medie dimensioni in termini di fatturato - titolari di marchi rinomati

in Occidente – con potenzialità di sviluppo nei mercati emergenti. Il giorno del perfezionamento dell'operazione di acquisto di azienda l'acquirente ha modificato la propria denominazione sociale in Industries Sportswear Company S.r.l.

Contestualmente al *closing* dell'operazione di cessione di azienda del Business Sportswear, avvenuto in data 8 novembre 2013, i soci di Moncler (con l'esclusione di Brands Partners 2) hanno sottoscritto, attraverso la società SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries S.r.l.), un aumento di capitale in Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.), mediante utilizzo di fondi propri, al fine di acquisire una partecipazione complessiva pari al 30% nel capitale sociale nella stessa società. I soci di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) si sono impegnati a sottoscrivere aumenti di capitale, proporzionalmente alle partecipazioni dagli stessi detenute, al fine di fornire alla società i mezzi necessari per corrispondere le rate di prezzo, secondo quanto di seguito meglio precisato. L'investimento dei soci di Moncler in SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries S.r.l.) è avvenuto mediante un atto di acquisto quote e la sottoscrizione di un successivo aumento di capitale al *closing*.

Il "*Business Purchase Agreement*" prevede un corrispettivo pari ad Euro 22.100.000, da pagarsi in tre successive rate, come di seguito specificato:

- (i) Euro 1,100,000.00 corrisposti alla data del *closing*, l'8 novembre 2013;
- (ii) Euro 7,500,000.00 da corrispondersi al 31 dicembre 2013; ed
- (iii) Euro 13,500,000.00 al 30 giugno 2014 ("**Terza Rata di Prezzo**").

In particolare, il pagamento della Terza Rata di Prezzo e il calcolo del relativo effettivo importo sono soggetti ad una formula dipendente da (i) *performance* operativa (*Adjusted EBITDA*) della Società relativa all'anno 2013, (ii) posizione finanziaria netta di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013 e (iii) capitale circolante netto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013. Inoltre, l'importo della Terza Rata di Prezzo, come rettificato in base alla suddetta formula, potrà ridursi in funzione (a) del valore del patrimonio netto dell'acquirente alla data del 31 dicembre 2013 e (b) dell'importo di linee di credito a breve a disposizione dell'acquirente alla data del 31 dicembre 2013 (fermo restando che in quest'ultimo caso la riduzione del prezzo non potrà essere superiore a Euro 6,5 milioni).

In aggiunta, il corrispettivo potrà essere integrato da una componente di *earn-out* fino ad un ammontare massimo pari ad Euro 21.900.000, da calcolarsi sulla base di una formula ove la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell'anno 2014 e un valore di riferimento di Euro 65 milioni è moltiplicata per tre volte. Qualora la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell'anno 2014 e il valore di riferimento di Euro 65 milioni fosse pari a 0 o a un valore negativo, nessun *earn-out* sarebbe dovuto. Qualora fosse dovuto, l'Earn-Out dovrebbe essere corrisposto in data 30 giugno 2015.

Il *Business Purchase Agreement* non prevede alcuna garanzia reale o personale dell'acquirente relativa agli obblighi di pagamento del prezzo o dell'*earn-out*.

Inoltre, ai sensi del “*Business Purchase Agreement*”, Moncler e Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) hanno sottoscritto:

- (a) un contratto di fornitura di servizi denominato “*Transitional Services Agreement*”, ai sensi del quale il Gruppo Moncler si è impegnato a fornire a Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) alcuni servizi al fine di facilitarne l’operatività nei primi tre anni successivi alla sottoscrizione, e
- (b) un contratto di fornitura di capi di abbigliamento denominato “*Supply Agreement*”, avente ad oggetto la fornitura reciproca dei prodotti a marchio Moncler (da parte di Moncler) e con i marchi del Business Sportswear (da parte di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.)), da commercializzare esclusivamente presso l’*outlet store* di Trebaseleghe (PD). Il “*Supply Agreement*” definisce in dettaglio i termini e le condizioni della fornitura ed una durata pari a sette anni dalla sottoscrizione.

Il “*Business Purchase Agreement*” prevede dichiarazioni e garanzie usuali per operazioni di carattere analogo, e in particolare relative a (i) organizzazione, poteri e titolarità dell’azienda, (ii) rispetto della normativa applicabile, (iii) bilancio intermedio al 30 giugno 2013, (iii) mancanza di passività rilevanti non altrimenti rese note nel bilancio, (iv) diritti di proprietà intellettuale, (v) dipendenti (vi) beni immobili e mobili costituenti l’azienda, (vii) contenzioso, (viii) limiti all’esercizio dell’attività, (ix) tasse, (x) diritto ambientale, (xi) principali contratti e (xii) assicurazioni.

Gli obblighi di indennizzo per la violazione delle obbligazioni del venditore ai sensi del contratto non potranno eccedere l’importo complessivo di Euro 3.000.000, fermo restando che eventuali danni subiti dall’acquirente in base al contratto sarebbero rilevanti ai fini degli obblighi di indennizzo del venditore esclusivamente (i) a condizione che il loro importo complessivo sia superiore a 250.000 Euro e (ii) per la differenza rispetto a tale importo. Inoltre, eventuali violazioni delle dichiarazioni e garanzie rese dal venditore sarebbero rilevanti solo a condizione che siano notificate al venditore entro 3 mesi dalla data di approvazione del bilancio dell’acquirente per il 2014 (ad eccezione di eventuali violazioni relative alle dichiarazioni e garanzie concernenti (i) titolarità dell’azienda, (ii) dipendenti e contributi, (iii) diritto ambientale e (iv) tasse, che potranno essere notificate entro 20 giorni lavorativi dalla data di scadenza del termine di prescrizione applicabile all’evento da cui derivi la violazione rilevante della dichiarazione e garanzia).

Infine, in base al “*Business Purchase Agreement*” l’acquirente si è impegnato, per un periodo di due anni, a non indurre amministratori, dipendenti, consulenti e agenti dell’acquirente a cessare il proprio rapporto di lavoro con quest’ultimo.

In base al *Business Purchase Agreement* non esistono altri obblighi o impegni rilevanti assunti da parte di Moncler S.p.A. e/o Industries S.p.A. per il periodo successivo al closing.

Non esistono rapporti di correlazione tra Cavaliere Holding S.à.r.l., società che possiede il 70% di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) e il Gruppo Moncler o i Principali Azionisti di Moncler. Non esistono altresì impegni e/o patti e/o garanzie

tra Moncler e/o Industries e/o altre società del Gruppo Moncler e/o i Principali Azionisti di Moncler, da una parte, e Cavaliere Holding S.à.r.l., dall'altra, per il riacquisto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) e/o il Business Sportswear.

Per ulteriori informazioni sul *Business Purchase Agreement* si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.12 del Prospetto.

Descrizione sensitivity

La tabella seguente rappresenta, nelle diverse ipotesi di prezzo, gli effetti economici e finanziari derivanti dalla cessione del Business Sportswear calcolata sulla situazione patrimoniale al 30 settembre 2013.

	Prezzo base	Prezzo base + price adj	Prezzo base + price adj + earn out	Valutazione bilancio
<i>(migliaia di euro)</i>				
Valore cessione (a)	8.600	22.100	44.000	20.000
Net operating assets (b)	43.323	43.323	43.323	43.323
Plus (Minus) da cessione (a) - (b)	(34.723)	(21.223)	677	(23.323)
Imposte nette costi operazione (c)	17.198	13.080	6.401	13.650
Plus (minus) da cessione netta (a) - (b) + (c)	(17.525)	(8.142)	7.078	(9.673)
Ulteriori costi operazione (d)	(3.038)	(3.038)	(3.038)	(3.038)
Valore netto delle attività destinate alla vendita (cassa generata)	22.760	32.143	47.363	30.612

Le ipotesi di prezzo considerate sono:

- “Prezzo base”: ossia la parte del prezzo corrisposta con la prima e la seconda rata prezzo e non soggetta ad aggiustamenti prezzo.
- “Prezzo base + price adj”: pari al prezzo totale nel caso in cui gli aggiustamenti prezzo calcolati sui dati economici e patrimoniali fossero pari a zero.
- “Prezzo base + price adj + earn out”: pari al prezzo totale + l'eventuale “earn out” corrisposto sulla base dei risultati conseguiti nell'esercizio 2014.
- “Valutazione Bilancio”: pari ad Euro 20.000.000 che riflette la prudente valutazione degli amministratori effettuata in sede di redazione del bilancio al 30 settembre 2013.

Gli effetti economici ed, in ultima istanza, sulla cassa, derivanti dalla vendita della partecipazione sono stati esplicitati nelle loro componenti:

- La plusvalenza (minusvalenza) derivante dalla differenza tra il valore di carico del compendio destinato alla vendita, pari ad Euro 43,3 Milioni ed il prezzo per ciascuna ipotesi.
- L'effetto fiscale positivo calcolato sulla plusvalenza (minusvalenza), al netto dei costi diretti di transazione.
- Ulteriori costi di transazione che sono in misura fissa e non dipendono dal prezzo.

La risultante dalla *sensitivity* evidenzia che in ciascuna delle ipotesi di prezzo il flusso di cassa derivante dalla vendita è positivo, da un minimo di Euro 22,8 Milioni nella ipotesi di prezzo pari ad Euro 8,6 Milioni ed una massima pari ad Euro 47,3 Milioni nel caso di vendita con prezzo pari ad Euro 44 Milioni ed Euro 30,6 Milioni nell'ipotesi prevista a bilancio al 30 settembre 2013 di un ipotetico prezzo di vendita di Euro 20 Milioni. L'effetto economico della cessione produce invece una minusvalenza pari a Euro 17,5 Milioni nell'ipotesi di cessione al prezzo minimo ed una plusvalenza pari ad Euro 7 Milioni nel caso di cessione al prezzo massimo, ed una minusvalenza di Euro 9,7 Milioni nel caso dell'ipotesi evidenziata in bilancio.

Breve panoramica delle società e delle attività del Business Sportswear

Il Business Sportswear è gestito da Industries Sportswear Company e dalle controllate Sportswear France Sas, Industries Sportswear Suisse SA e Industries Sportswear Germany GmbH, nonché da Henry Cotton's Japan Corporation, società giapponese controllata da Industries Sportswear Company con una partecipazione del 51%.

Il Business Sportswear è caratterizzato da una gamma di prodotti *total look*, una distribuzione focalizzata principalmente sul canale *wholesale* ed un approccio produttivo prevalentemente commercializzato. Con i quattro marchi Henry Cotton's, Marina Yachting, 18CRR81 Cerruti (in licenza) e Coast Weber & Ahaus, il Business Sportswear si contraddistingue per un posizionamento medio-alto. Il mercato di riferimento è rappresentato dal mercato europeo dell'abbigliamento di fascia media e medio-alta.

I marchi Henry Cotton's, Marina Yachting e Coast Weber & Ahaus sono di proprietà di Industries Sportswear Company, mentre il marchio 18CRR81 Cerruti è stato concesso in licenza da Cerruti 1881 S.A. in data 26 aprile 1999, in qualità di licenziante (la "**Licenza Cerruti**").

Le attività distributive delle linee e dei prodotti del Business Sportswear vengono realizzate prevalentemente con la modalità *wholesale* attraverso negozi multimarca di terzi, punti vendita presso *Department Stores (Corner Shop)* e negozi in *franchising*.

La vendita ai negozi *wholesale* avviene prevalentemente attraverso *showroom* gestiti da soggetti terzi indipendenti (*i.e.* agenti e distributori) e, in misura minore, attraverso *showroom* gestiti direttamente dalle società del Business Sportswear.

La strategia del Business Sportswear è volta ad ottenere la crescita e ad accentuare l'identità dei marchi, nonché a consolidarne il posizionamento nel mercato di riferimento per il lungo periodo perseguendo anche un miglioramento dell'attuale profittabilità.

(i) Henry Cotton's

Il marchio Henry Cotton's, nato nel 1978, si ispira ai valori propri del famoso campione inglese di golf Sir H. Cotton, coniugando i principi della vita dedicata all'eleganza informale e della tradizione sportiva golfistica. Alla fine degli anni '90, il marchio è stato oggetto di una importante strategia di riposizionamento che lo ha portato a collocarsi nel segmento c.d. *modern country*.

I prodotti a marchio Henry Cotton's, che si collocano oggi nella fascia medio-alta del mercato *casualwear*, interpretano uno stile di vita tipicamente *gentry* (*gentlemen-country*), di chiara ispirazione *British*, cui si aggiungono gli *standard* qualitativi tipici della tradizione manifatturiera italiana, che danno a tali prodotti un tocco distintivo rispetto alla concorrenza.

I prodotti a marchio Henry Cotton's coprono tutte le stagioni dell'anno e risultano equamente distribuiti tra il periodo autunno/inverno e primavera/estate. Le vendite sono principalmente concentrate nel segmento uomo e nel mercato domestico ed europeo con una importante presenza anche nei mercati asiatici.

(ii) *Marina Yachting*

Marina Yachting è un marchio di ispirazione nautica, posizionato nel segmento medio-alto del *casualwear*. Lo stile e la linea dei prodotti Marina Yachting richiamano i tratti degli ufficiali della Marina dei primi anni del 900. Infatti, i capi Marina Yachting sono fortemente caratterizzati dal legame con lo stile dell'abbigliamento della mariniera italiana, adatto sia per la vita sulle barche da diporto che per il tempo libero.

I prodotti a marchio Marina Yachting coprono tutte le stagioni dell'anno e risultano equamente distribuiti tra il periodo autunno/inverno e primavera/estate. Le vendite sono principalmente concentrate nel segmento uomo e nel mercato domestico.

(iii) *Coast Weber & Ahaus*

Il marchio Coast Weber & Ahaus nasce nel 1999 a Grandate (Como), in prossimità del lago di Como, con la sola denominazione Coast. Il marchio si ispira allo stile *vintage culture*, proponendo prodotti di nicchia per il settore del *casualwear*, dedicati ad un pubblico giovane e raffinato, nonché ad un *target* di clientela medio-alto, che predilige la creazione del proprio stile in maniera autonoma rispetto alle ultime tendenze del momento. I prodotti coniugano un elevato contenuto creativo con una minuziosissima cura per i dettagli ed i particolari, coprendo tutte le stagioni dell'anno e risultando equamente distribuiti tra il periodo autunno/inverno e primavera/estate.

Le vendite sono principalmente concentrate nel segmento donna e nel mercato domestico ed europeo. La distribuzione dei prodotti a marchio Coast Weber & Ahaus avviene principalmente attraverso il canale distributivo *wholesale*, con un approccio di fascia alta.

(iv) *18CRR81 Cerruti (in licenza)*

Il marchio 18CRR81 Cerruti, affidato in licenza ad Industries Sportswear Company S.p.A. dalla *Maison Cerruti* fino al 2016 (con facoltà di rinnovo della licenza, a determinate condizioni, per ulteriori cinque anni), rappresenta la linea *casualwear – jeans* della nota *griffe prêt à porter* Cerruti. Per quanto concerne, in particolare, il marchio 18CRR81 Cerruti, il rapporto di collabora-

zione con la *Maison* inizia nel 1992, con la collezione uomo *casualwear* autunno/inverno prodotta e distribuita da Pepper Industries. Successivamente, alla collezione uomo si affianca una collezione dedicata alla donna, entrambe identificate con il logo Cerruti Jeans. Nel 2005 la collezione si amplia nell'offerta di prodotti, divenendo un vero e proprio *total look casualwear* per uomo e donna, e, conseguentemente, la denominazione della linea Cerruti Jeans, non più in grado di rappresentare pienamente la natura della collezione, viene modificata nell'attuale 18CRR81 Cerruti.

Il mondo di riferimento della linea 18CRR81 Cerruti trae ispirazione dai valori del marchio Cerruti, quali l'eleganza e la sartorialità, declinati in una accezione giovane ed informale.

La linea si rivolge ad un pubblico aggiornato e attento alle mode, che conserva però il proprio gusto e stile al di là dei *trend* del momento e che trova la propria espressione in un contesto urbano ed internazionale.

I prodotti a marchio 18CRR81 Cerruti coprono tutte le stagioni dell'anno. Le vendite sono principalmente concentrate nel mercato europeo e nel mercato asiatico e nel segmento uomo. La distribuzione dei prodotti a marchio 18CRR81 Cerruti avviene principalmente attraverso il canale distributivo *wholesale*.

Contratti principali del Business Sportswear

Licenza Cerruti – La Licenza Cerruti ha ad oggetto la concessione di una licenza esclusiva per la produzione, direttamente o per il tramite di società terze, la promozione e la commercializzazione di prodotti recanti il marchio 18CRR81 Cerruti nel territorio europeo (compresa l'Europa dell'Est e la Federazione Russa), in Medio Oriente e in Africa del Nord (inclusa la Tunisia, l'Algeria, il Marocco, l'Egitto e la Libia), in Thailandia, in Cina e ad Hong Kong, in Sud Corea, in Australia e in Nuova Zelanda.

La Licenza Cerruti scade il 31 dicembre 2016 e potrà essere rinnovata per un periodo di cinque anni alle condizioni previste nel contratto.

Joint Venture Henry Cotton's Japan – Henry Cotton's Japan Corporation è una *joint venture* costituita in data 15 giugno 2010 con lo scopo di commercializzare prodotti a marchio Henry Cotton's nel mercato giapponese. Il capitale sociale di Henry Cotton's Japan Corporation è detenuto per il 51% da Industries Sportswear Company e, per il rimanente 49% da Yagi Tsusho Limited ("Yagi"), società di diritto giapponese. Tale *joint venture* (i) promuove, vende e distribuisce in via esclusiva in Giappone prodotti a marchio Henry Cotton's a terzi rivenditori multi-marca al dettaglio; (ii) vende prodotti a marchio Henry Cotton's in Giappone attraverso punti vendita monomarca "Henry Cotton's" (quali *boutiques, flagship stores, corner, shop-in-shop*) aperti e gestiti direttamente dalla stessa Henry Cotton's Japan Corporation, ovvero indirettamente da terzi sulla base di accordi di *franchising* e (iii) promuove l'immagine, la presenza e il posizionamento competitivo sul mercato dei prodotti a marchio Henry Cotton's in Giappone. Il contratto di *joint venture* ha durata fino al 31 dicembre 2015 e potrà essere automaticamente rinnovato per un ulteriore quinquennio fino al 31 dicembre 2020 al ricorrere di determinate condizioni fissate dalle parti nel contratto.

Dipendenti del Business Sportswear

La seguente tabella riporta l'evoluzione del numero medio dei dipendenti complessivamente impiegati dal Business Sportswear al 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, ripartiti secondo le principali categorie.

	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Dirigenti	8	9	11
Quadri	25	24	23
Impiegati	351	399	411
Operai	26	9	11
Totale	410	441	456

Analisi dell'andamento economico e patrimoniale della Divisione Altri Marchi

Le seguenti tabelle rappresentano la situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo al 30 settembre 2013, al 30 settembre 2012, 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 che evidenziano il contributo della Divisione Moncler e della Divisione Altri Marchi (dati di *carve-out*).

In relazione all'esercizio chiuso al 30 settembre 2013, i ricavi della Divisione Altri Marchi ammontano al 22,0% (21,6% al 31 dicembre 2012) del ricavi consolidati del Gruppo, mentre il risultato della Divisione Altri Marchi al netto delle poste non ricorrenti (principalmente *imparment* degli attivi della Divisione) ammonta a circa il 12,8% (meno dell'1% al 31 dicembre 2012) del risultato consolidato (calcolato al netto delle poste non ricorrenti).

Conto economico consolidato al 30 settembre 2013 (migliaia di euro)	Consolidato	Divisione Moncler	Divisione Altri Marchi
Ricavi	498.950	388.967	109.983
Costo del venduto	(176.184)	(119.704)	(56.480)
Margine lordo	322.766	269.263	53.503
Spese di vendita	(119.910)	(96.278)	(23.632)
Spese di pubblicità	(36.067)	(29.290)	(6.777)
Spese generali ed amministrative	(55.818)	(42.803)	(13.015)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(13.031)	(933)	(12.098)
Risultato operativo	97.940	99.959	(2.019)
Proventi finanziari	639	510	129
Oneri finanziari	(14.906)	(14.097)	(809)
Risultato ante imposte	83.673	86.372	(2.699)
Imposte sul reddito	(32.630)	(31.408)	(1.222)
Risultato consolidato	51.043	54.964	(3.921)
Adeguamento al 'fair value' al netto dei costi di vendita delle attività nette in dismissione	(9.673)	0	(9.673)
Risultato netto post adeguamento al 'fair value'	41.370	54.964	(13.594)
Risultato di pertinenza del Gruppo	38.833	52.427	(13.594)
Risultato di pertinenza di terzi	2.537	2.537	0

Conto economico consolidato al 30 settembre 2012 (migliaia di euro)	Consolidato	Divisione Moncler	Divisione Altri Marchi
Ricavi	452.078	331.152	120.926
Costo del venduto	(170.181)	(107.312)	(62.869)
Margine lordo	281.897	223.840	58.057
Spese di vendita	(103.684)	(74.441)	(29.243)
Spese di pubblicità	(31.645)	(24.058)	(7.587)
Spese generali ed amministrative	(48.818)	(37.461)	(11.357)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(56.776)	0	(56.776)
Risultato operativo	40.974	87.880	(46.906)
Proventi finanziari	573	336	237
Oneri finanziari	(14.469)	(13.389)	(1.080)
Risultato ante imposte	27.078	74.827	(47.749)
Imposte sul reddito	(13.689)	(27.527)	13.838
Risultato consolidato	13.389	47.300	(33.911)
Risultato di pertinenza del Gruppo	10.532	44.443	(33.911)
Risultato di pertinenza di terzi	2.857	2.857	0

I ricavi della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 120,9 milioni del 30 settembre 2012 ad Euro 110,0 milioni del 30 settembre 2013, per effetto principalmente della contrazione della domanda in Italia, che rappresenta ancora il principale mercato di riferimento della divisione.

Il margine lordo della Divisione Altri Marchi, come percentuale del fatturato, è rimasto stabile nel periodo considerato.

Le spese di vendita della Divisione Altri Marchi sono state pari a Euro 23,6 milioni nei primi nove mesi del 2013 e hanno subito una riduzione pari ad Euro 5,6 milioni rispetto ai primi nove mesi del 2012, da correlare alla riduzione del fatturato.

Le spese generali ed amministrative della Divisione Altri Marchi sono passate da Euro 11,4 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 13,0 milioni nei primi nove mesi del 2013.

I costi non ricorrenti della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 56,8 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 12,1 milioni nei primi nove mesi del 2013 e si riferiscono principalmente alla svalutazione delle attività non correnti.

Il risultato operativo della Divisione Altri Marchi al netto delle poste non ricorrenti ammonta al 30 settembre 2013 ad Euro 10,1 milioni (Euro 9,9 milioni al 30 settembre 2012).

Il risultato netto post adeguamento al “fair value” risente degli effetti valutativi della Divisione Altri Marchi nell’ottica della dismissione.

	2012			2012
	Consolidato	Divisione Moncler	Divisione Altri Marchi	Divisione Altri Marchi netto poste non ricorrenti
<i>(migliaia di euro)</i>				
Ricavi	623.786	489.183	134.603	134.603
Costo del venduto	(233.872)	(157.814)	(76.058)	(76.058)
Margine Lordo	389.914	331.369	58.545	58.545
Costi di vendita e marketing	(216.478)	(161.103)	(55.375)	(55.375)
Costi generali ed amministrativi	(31.297)	(25.964)	(5.333)	(5.333)
Altri ricavi e costi operativi	(56.269)	1.459	(57.728)	5.275
Risultato operativo	85.870	145.761	(59.891)	3.112
Proventi finanziari	773	524	249	249
Oneri finanziari	(18.979)	(17.653)	(1.326)	(1.326)
Imposte sul reddito	(36.541)	(43.942)	7.401	(2.837)
Risultato consolidato	31.123	84.690	(53.567)	(802)
Risultato netto del gruppo	28.844	82.411	(53.567)	(802)
Risultato di pertinenza di terzi	2.279	2.279	0	0
<hr/>				
	2011			
	Consolidato	Divisione Moncler	Divisione Altri Marchi	
<i>(migliaia di euro)</i>				
Ricavi	513.364	363.695	149.669	149.669
Costo del venduto	(213.274)	(128.206)	(85.068)	(85.068)
Margine Lordo	300.090	235.489	64.601	64.601
Costi di vendita e marketing	(171.629)	(112.706)	(58.923)	(58.923)
Costi generali ed amministrativi	(23.975)	(18.839)	(5.136)	(5.136)
Altri ricavi e costi operativi	(1.937)	(2.195)	258	258
Risultato operativo	102.549	101.749	800	800
Proventi finanziari	890	691	199	199
Oneri finanziari	(14.529)	(13.071)	(1.458)	(1.458)
Imposte sul reddito	(31.430)	(31.030)	(400)	(400)
Risultato consolidato	57.480	58.339	(859)	(859)
Risultato netto del gruppo	55.032	55.891	(859)	(859)
Risultato di pertinenza di terzi	2.448	2.448	0	0

I ricavi della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 149,7 milioni del 2011 ad Euro 134,6 milioni del 2012, per effetto principalmente della contrazione della domanda in Italia ed Europa, che sono i principali mercati di riferimento della divisione.

Il margine lordo della Divisione Altri Marchi, come percentuale del fatturato, è rimasto stabile nel periodo considerato.

I costi di vendita e di *marketing* della Divisione Altri Marchi hanno subito una diminuzione di Euro 3,5 milioni nel 2012 rispetto al 2011, da correlare alla riduzione del fatturato.

I costi generali ed amministrativi della Divisione Altri Marchi non hanno registrato variazioni in valore assoluto significative nel 2012 rispetto al 2011.

Gli altri ricavi e costi operativi della Divisione Altri Marchi includono nel 2012 i proventi derivanti dalla vendita del negozio di Saint Tropez ed i costi non ricorrenti derivanti dagli *impairment* delle attività non correnti della divisione.

Il risultato operativo della Divisione Altri Marchi al netto delle poste non ricorrenti ammonta nel 2012 ad Euro 3,1 milioni (Euro 0,8 milioni nel 2011).

La variazione netta degli oneri e proventi finanziari della Divisione Altri Marchi ha registrato una diminuzione pari a circa 0,2 milioni, dovuto al minore impiego di circolante netto e alle dinamiche dei tassi di mercato.

Le imposte del 2012 della Divisione Altri Marchi, al netto delle svalutazioni delle imposte anticipate e del *reversal* delle differite relative agli *impairment* delle attività non correnti, sono state pari ad Euro 2,8 milioni (Euro 0,4 milioni nel 2011).

Il risultato netto della Divisione Altri Marchi, escluse le poste straordinarie, è stato pari ad Euro 0,8 milioni negativi nel 2012 (Euro 0,9 milioni negativi nel 2011).

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata (migliaia di euro)	Divisione Altri Marchi 30/09/13
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	5.599
Immobilizzazioni materiali, nette	1.745
Altre attività non correnti	606
Attivo non corrente destinato alla vendita	7.950
Rimanenze	23.104
Crediti verso clienti	47.685
Altre attività correnti	6.026
Cassa e banche	13.530
Attivo corrente destinato alla vendita	90.345
Totale attivo destinato alla vendita (a)	98.295
Debiti finanziari a lungo termine	(1.172)
Fondi rischi non correnti	(1.589)
Fondi pensione e quiescenza	(5.635)
Debiti per imposte differite	(55)
Altre passività non correnti	(4.074)
Passivo non corrente destinato alla vendita	(12.525)
Debiti finanziari a breve termine	(8.534)
Debiti commerciali	(26.229)
Debiti tributari	(1.638)
Altre passività correnti	(9.084)
Passivo corrente destinato alla vendita	(45.485)
Totale passivo destinato alla vendita (b)	(58.010)
Adeguamento al 'fair value' al netto dei costi di vendita delle attività nette in dismissione (c)	(9.673)
Valore netto attività destinate alla vendita (a)+(b)+(c)	30.612

La voce marchi e altre immobilizzazioni immateriali include i diritti di licenza relativi alla capitalizzazione dei minimi contrattuali delle royalties sul marchio 18CRR81. Parimenti nelle voci altre passività correnti e altre passività non correnti sono inclusi i corrispondenti debiti verso licenzianti.

I crediti verso clienti si originano dall'attività del Gruppo nel canale wholesale e sono iscritti al netto del relativo fondo svalutazione e del fondo resi e sconti futuri.

La voce rimanenze include materie prime, prodotti in corso di lavorazione e prodotti finiti iscritti al netto del relativo fondo obsolescenza e svalutazione. Il valore della voce iscritto alla data riflette dei fenomeni di stagionalità del business.

La voce cassa e banche include la cassa, le disponibilità liquide e i depositi bancari alla data di riferimento.

La voce debiti finanziari a breve termine include gli anticipi bancari su fatture, ricevute bancarie ed altri finanziamenti a breve termine a supporto del capitale circolante netto.

I debiti commerciali si riferiscono ad obbligazioni a breve termine verso fornitori di beni e servizi.

Le altre passività correnti includono principalmente i ratei e risconti passivi, i debiti verso dipendenti ed istituti previdenziali, oltre alla sopra citata quota a breve dei debiti verso licenzianti.

Le altre passività non correnti includono principalmente i debiti verso licenzianti per la quota che eccede l'esercizio

Il valore netto delle attività destinate alla vendita ammonta ad Euro 30,6 milioni al netto degli effetti valutativi della Divisione Altri Marchi nell'ottica della dismissione.

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata <i>(migliaia di euro)</i>	2011		
	Consolidato	Moncler Divisione	Divisione Altri Marchi
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	265.785	252.820	12.965
Avviamento, netto	155.582	155.582	0
Immobilizzazioni materiali, nette	51.816	46.488	5.328
Altre attività non correnti	12.284	11.850	434
Crediti per imposte anticipate	22.561	21.117	1.444
Attivo non corrente	508.028	487.857	20.171
Rimanenze	96.663	59.864	36.799
Crediti verso clienti	108.169	70.948	37.221
Crediti tributari	844	844	0
Altre attività correnti	28.921	21.297	7.624
Cassa e banche	94.679	94.433	246
Attivo corrente	329.276	247.386	81.890
Totale attivo	837.304	735.243	102.061
Patrimonio netto	241.050	191.984	49.066
Debiti finanziari a lungo termine	228.088	226.945	1.143
Fondi rischi non correnti	4.509	2.835	1.674
Fondi pensione e quiescenza	11.936	6.489	5.447
Debiti per imposte differite	73.475	72.002	1.473
Altre passività non correnti	7.133	1.779	5.354
Passivo non corrente	325.141	310.050	15.091
Debiti finanziari a breve termine	96.649	96.614	35
Debiti commerciali	125.080	94.251	30.829
Debiti tributari	21.976	21.971	5
Altre passività correnti	27.408	20.373	7.035
Passivo corrente	271.113	233.209	37.904
Totale passivo e patrimonio netto	837.304	735.243	102.061

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata <i>(migliaia di euro)</i>	2011		
	Consolidato	Moncler Divisione	Divisione Altri Marchi
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	322.377	250.298	72.079
Avviamento, netto	155.582	155.582	0
Immobilizzazioni materiali, nette	49.167	39.934	9.233
Altre attività non correnti	10.014	9.281	733
Crediti per imposte anticipate	21.545	13.781	7.764
Attivo non corrente	558.685	468.876	89.809
Rimanenze	95.207	49.796	45.411
Crediti verso clienti	91.698	52.042	39.656
Crediti tributari	1.243	1.243	0
Altre attività correnti	24.592	16.912	7.680
Cassa e banche	58.345	57.750	595
Attivo corrente	271.085	177.743	93.342
Totale attivo	829.770	646.619	183.151
Patrimonio netto	228.222	124.081	104.141
Debiti finanziari a lungo termine	224.440	224.064	376
Fondi rischi non correnti	3.869	3.551	318
Fondi pensione e quiescenza	10.725	5.812	4.913
Debiti per imposte differite	88.113	70.190	17.923
Altre passività non correnti	8.951	1.945	7.006
Passivo non corrente	336.098	305.562	30.536
Debiti finanziari a breve termine	106.378	103.883	2.495
Debiti commerciali	122.133	83.941	38.192
Debiti tributari	13.426	13.424	2
Altre passività correnti	23.513	15.728	7.785
Passivo corrente	265.450	216.976	48.474
Totale passivo e patrimonio netto	829.770	646.619	183.151

Il totale delle attività della Divisione Altri Marchi al 31 dicembre 2012 ammontava al 12,2% del totale dell'attivo consolidato del Gruppo, mentre il patrimonio netto ammontava a circa il 20,4% del patrimonio netto consolidato.

La voce Marchi e altre immobilizzazioni immateriali della Divisione Altri Marchi è passata da Euro 72,1 milioni nel 2011 a Euro 13,0 milioni nel 2012 per effetto principalmente degli *impairment* dei marchi e di altre immobilizzazioni immateriali.

I crediti per imposte anticipate della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 7,8 milioni nel 2011 a Euro 1,4 milioni nel 2012 per effetto principalmente degli *impairment* sulle stesse.

Sia le rimanenze che i crediti verso clienti della Divisione Altri Marchi hanno evidenziato una riduzione nel 2012 rispetto al 2011 per effetto principalmente della riduzione dei ricavi precedentemente commentata.

Il patrimonio netto della Divisione Altri Marchi è passato da Euro 104,1 milioni nel 2011 a Euro 49,1 milioni nel 2012 per effetto principalmente del risultato negativo del 2012 significativamente influenzato dagli *impairment* delle attività non correnti.

I debiti per imposte differite della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 17,9 milioni nel 2011 a Euro 1,5 milioni nel 2012 per effetto principalmente del *reversal* delle imposte differite relative ai marchi in conseguenza dell'*impairment* precedentemente descritto.

I debiti verso fornitori della Divisione Altri Marchi sono passati da Euro 38,2 milioni nel 2011 a Euro 30,8 milioni nel 2012 e tale riduzione è da ricondurre principalmente alla contrazione del *business* descritta nel commento alla situazione economica.

5.2 PRINCIPALI INVESTIMENTI

5.2.1 Investimenti effettuati dall'Emittente nel corso degli esercizi 2010, 2011 e 2012, nonché nel corso dei primi nove mesi del 2013

La seguente tabella indica gli investimenti di *carve-out* ripartiti per canale effettuati dal Gruppo nel corso degli esercizi 2010, 2011 e 2012 e dei primi nove mesi del 2013:

(milioni di euro)	30/09/2013	2012	2011	2010
Gruppo Moncler	24,4	26,4	35,2	20,2
<i>Retail</i>	19,7	21,7	30,5	14,7
<i>Wholesale</i>	1,5	1,8	2,1	1,8
<i>Altro</i>	3,2	2,9	2,6	3,7

Nota: Dati di *carve-out*

Nel corso degli ultimi tre anni, è stata adottata una strategia mirata all'espansione del canale *retail* ed i *DOS* sono passati da 39 nel 2010 a 61 nel 2011 a 83 nel 2012.

Il peso degli investimenti nel canale *retail* è stato pari all'81% del totale investimenti al 30 settembre 2013, all'82% nell'esercizio 2012, all'87% nell'esercizio 2011 ed al 73% nell'esercizio 2010.

Gli investimenti nel canale *retail* si riferiscono principalmente ai costi per "Key Money", agli oneri di ristrutturazione dei locali e agli investimenti in arredi.

Gli investimenti relativi al canale *wholesale* ammontano ad Euro 1,5 milioni al 30 settembre 2013, Euro 1,8 milioni nel 2012, Euro 2,1 milioni nel 2011 ed Euro 1,8 milioni nel 2010 e si riferiscono principalmente all'apertura di nuovi *showroom* in seguito alla politica di gestione diretta della distribuzione.

Dal 1 gennaio 2013 al 30 settembre 2013 il numero di *DOS* è aumentato di 15 unità.

5.2.2 Investimenti in corso di realizzazione

Gli investimenti di *carve-out* del Gruppo Moncler in corso di realizzazione, effettuati nei primi nove mesi del 2013, ammontano ad Euro 5,3 milioni e concernono prevalentemente il canale *retail*, come di seguito suddivisi per area geografica:

	<i>(milioni di euro)^(*)</i>
America	1,8
Cina	1,3
Europa (esclusa Italia)	2,2
Totale	5,3

(*) I dati in valute diverse dall'Euro sono stati convertiti utilizzando i cambi finali al 30 settembre 2013.

5.2.3 Investimenti futuri

Con riferimento agli investimenti futuri, si segnala che non sono stati assunti impegni in tal senso da parte del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente alla Data del Prospetto.

6 PANORAMICA DELLE ATTIVITÀ

6.1 PRINCIPALI ATTIVITÀ DEL GRUPPO MONCLER

6.1.1 Descrizione delle principali attività dell’Emittente – Organizzazione e funzionamento delle attività del Gruppo Moncler

L’Emittente è la *holding operativa* al vertice del Gruppo Moncler, nonché la società titolare del marchio Moncler. Il Gruppo Moncler è attivo nel settore mondiale dei beni di lusso⁽³⁾ ed è tra i principali operatori nel *design*, nella realizzazione e nella distribuzione di abbigliamento di alta gamma per donna, uomo e bambino e di accessori.

Moncler è uno storico marchio francese nato nel 1952 a Monestier de Clermont (dalla cui contrazione deriva il nome Moncler stesso) sulle montagne vicino a Grenoble, con una vocazione per i capi sportivi destinati alla montagna. Dopo un periodo di grande diffusione, negli anni ’80, in cui Moncler diventò un marchio noto tra i giovani e un vero fenomeno di moda, a partire dal 1999, con la nomina di Remo Ruffini come direttore creativo, ha inizio un percorso di riposizionamento del marchio attraverso il quale i prodotti Moncler assumono un carattere sempre più unico.

L’offerta di prodotti a marchio Moncler copre oggi diversi segmenti della piramide del lusso (si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.2) e comprende le collezioni d’alta moda *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*, caratterizzate dall’esclusività dei prodotti e dalla distribuzione limitata alle boutique localizzate nelle più prestigiose vie commerciali del mondo, la collezione *Grenoble* con capi sportivi e tecnici con contenuto stilistico, gli “*Special Projects*” con *design* d’avanguardia ed innovativo, la collezione “Main” che combina un’elevata qualità di prodotto con maggiori occasioni d’uso.



(3) Il marchio Moncler è incluso nello studio Altagama che analizza l’andamento delle vendite al dettaglio, a livello mondiale, dei prodotti di lusso; per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima Capitolo 6, Paragrafo 6.2 del Prospetto.

La continua attenzione all'unicità, alla qualità, unitamente ad una forte innovazione, sia stilistica che tecnologica, hanno reso i capi Moncler un prodotto versatile e "senza tempo" che combina tradizione e contemporaneità.

Al 30 settembre 2013, il Gruppo Moncler è attivo in 66 Paesi, attraverso il canale *retail*, composto da una rete di 98 punti vendita direttamente gestiti⁽⁴⁾ (*DOS*), nonché attraverso il canale distributivo *wholesale* costituito da 1.358⁽⁵⁾ punti vendita. I punti vendita monomarca sono composti da 23 *Shop-in-Shop* e 1 punto vendita in *franchising*.

A giudizio dell'Emittente, i principali punti di forza del Gruppo Moncler sono:

- **posizionamento unico nel settore del lusso** a livello internazionale con oltre 60 anni di storia, in grado di coniugare l'*heritage* del marchio a prodotti innovativi, versatili e "senza tempo";
- eccellenza nella **qualità** e nell'**innovazione** del prodotto, grazie alla capacità di percepire le nuove tendenze, sempre nel rispetto dei caratteri distintivi del marchio;
- una **clientela maschile e femminile, trasversale e intergenerazionale**. I prodotti Moncler si adattano a svariati stili di vita e si prestano a numerose occasioni d'uso, che includono un utilizzo formale ed elegante così come uno prettamente sportivo, passando per l'uso quotidiano;
- attenta, mirata ed innovativa **strategia di comunicazione** in grado di generare interesse sul marchio e sul prodotto, nonché di far percepire i valori di Moncler che vuole essere un'icona di stile trasversale e senza tempo;
- **controllo della rete distributiva, sia wholesale, attraverso showroom gestiti direttamente, che retail**. In particolare, la presenza del *brand* nei più importanti *multibrand store* e nei principali *department store* del lusso e la strategia *retail* attuata attraverso una selettiva localizzazione nelle più prestigiose vie commerciali e località *resort* del mondo, hanno permesso di rafforzare il posizionamento esclusivo di Moncler. La rete distributiva è inoltre supportata da un'efficiente *value-chain*;
- **diversificazione geografica** con una presenza consolidata in Europa, Asia e Americhe;
- **modello di business** flessibile e scalabile grazie ad un'organizzazione efficiente, integrata e focalizzata sul controllo della qualità e della catena del valore, con la gestione ed il coordinamento diretto delle fasi a maggior valore aggiunto e l'utilizzo di selezionati soggetti terzi per le attività produttive in senso stretto, con cui si intrattengono rapporti stabili e duraturi;
- un **senior management team** coeso, motivato e di grande esperienza, che ha dimostrato la capacità di generare risultati importanti nelle aree chiave per il consolidamento del Gruppo, quali lo sviluppo del canale *retail*, il *brand management* e l'espansione geografica, guidato, dal 2003 da Remo Ruffini in qualità di Presidente;

Sotto la guida strategica di Remo Ruffini, il marchio Moncler ha registrato, negli anni, una continua e significativa crescita del fatturato grazie a una chiara e coerente strategia capace di coniugare e sintetizzare l'identità unica del marchio, il posizionamento conseguito sul mercato dei beni di lusso, un *target* di consumatori diversificato, il crescente controllo diretto sulla distribuzione e l'innovativa comunicazione al consumatore finale.

(4) Inclusi *free standing stores, concessions, travel retail store* e *outlet*.

(5) I punti multimarca si riferiscono ai clienti della collezione *Main*.

Negli ultimi tre esercizi, infatti, il Gruppo Moncler è cresciuto significativamente sia a livello di fatturato, sia di marginalità; questi risultati sono stati ottenuti sia grazie ad una crescita organica del *business* sia attraverso lo sviluppo della rete di vendita diretta *retail* prevalentemente nei mercati internazionali. In particolare, al 30 settembre 2013, il Gruppo Moncler ha prodotto ricavi consolidati di *carve-out* per Euro 389,0 milioni (Euro 331,2 milioni al 30 settembre 2012) con un EBITDA di *carve-out* di Euro 114,7 milioni (Euro 99,0 milioni al 30 settembre 2012); nel corso dell'esercizio 2012, i ricavi consolidati di *carve-out* sono stati pari a Euro 489,2 milioni (Euro 363,7 milioni nel corso dell'esercizio 2011 e Euro 282,5 milioni per la Divisione Moncler nel corso dell'esercizio 2010) con un EBITDA di *carve-out* di Euro 161,5 milioni (Euro 114,4 milioni nel corso dell'esercizio 2011 e Euro 90,6 milioni per la Divisione Moncler nel corso dell'esercizio 2010). Al 30 settembre 2013, il Gruppo Moncler contava 1.200 dipendenti *Full-Time Equivalent* ("FTE").

La tabella che segue indica i ricavi delle vendite generati dal Gruppo Moncler nel corso degli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010 e per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012, nonché il dato dell'EBITDA negli stessi periodi temporali di riferimento.

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre		31 dicembre		
	2013	2012	2012	2011	2010
<i>Ricavi</i>	389,0	331,2	489,2	363,7	282,5
<i>EBITDA</i>	114,7	99,0	161,5	114,4	90,6

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

Negli ultimi anni, il Gruppo Moncler ha perseguito una strategia di diversificazione geografica incrementando la propria presenza internazionale, sia nei mercati sviluppati, sia nei mercati emergenti; ciò ha comportato una progressiva diminuzione del peso dell'Italia dal 41,5% delle vendite al 31 dicembre 2010 al 26,2% delle vendite al 31 dicembre 2012. La tabella che segue indica i ricavi del Gruppo Moncler, distinti per area geografica, nel corso degli esercizi sociali chiusi al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010.

<i>(milioni di euro)</i>	Mercato Geografico					
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010	
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	117,3	41,5%
EMEA (esclusa Italia) ⁽⁶⁾	157,4	32,2%	121,5	33,4%	97,1	34,4%
America ⁽⁷⁾	48,7	10,0%	29,5	8,1%	17,9	6,4%
Asia ⁽⁸⁾ e Resto del Mondo	155,0	31,6%	89,6	24,7%	50,1	17,7%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

(6) Include: Europa Occidentale, Regno Unito, Europa dell'Est, Turchia e Medio Oriente.

(7) Include: Nord e Sud America.

(8) Include: Cina, Giappone, Hong Kong, Corea del Sud, Taiwan.

La tabella che segue indica i ricavi di *carve-out* del Gruppo Moncler, distinti per area geografica, nel corso dei nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

Mercato Geografico (milioni di euro)	Ricavi			
	30 settembre 2013		30 settembre 2012	
Italia	105,4	27,1%	105,0	31,7%
EMEA (esclusa Italia) ⁽⁹⁾	142,6	36,6%	113,4	34,2%
America ⁽¹⁰⁾	40,8	10,5%	28,6	8,6%
Asia ⁽¹¹⁾ e Resto del Mondo	100,2	25,8%	84,2	25,5%
Totale	389,0	100%	331,2	100%

Dall'esercizio 2010, il Gruppo Moncler ha notevolmente incrementato la propria presenza nel canale distributivo diretto, sia mediante l'apertura di punti vendita, sia grazie all'incremento delle vendite dei negozi esistenti.

Il tempo medio di avviamento dei nuovi punti vendita registrato negli ultimi tre esercizi è di circa 4 mesi.

Il dato confrontabile (c.d. *like-for-like*) dei ricavi di vendita dei DOS (escludendo gli outlet), calcolato a tasso di cambio costante e con riferimento ai DOS attivi da almeno 12 mesi, indica un incremento degli stessi pari al 18%, 13% e 9%, rispettivamente al periodo relativo ai primi nove mesi del 2013 e agli esercizi 2012 e 2011.

La seguente tabella riporta i ricavi relativi ai *DOS* e il numero di *DOS* al 30 settembre 2013 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010:

	30.09.2013	31.12.2012	31.12.2011	31.12.2010
Ricavi (milioni di euro)	175,5	251,5	138,1	76,1
DOS #	98	83	61	39

La tabella che segue indica i ricavi di *carve-out* del Gruppo Moncler, distinti per canale di distribuzione, a partire dall'esercizio sociale chiuso al 31 dicembre 2010.

Canale distribuzione (milioni di euro)	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010	
	Retail	251,5	51,4%	138,1	38,0%	76,1
Wholesale	237,7	48,6%	225,6	62,0%	206,4	73,1%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di *carve-out* e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

(9) Include: Europa Occidentale, Regno Unito, Europa dell'Est, Turchia e Medio Oriente.

(10) Include: Nord e Sud America.

(11) Include: Cina, Giappone, Hong Kong, Corea del Sud, Taiwan.

La tabella che segue indica i ricavi di *carve-out* del Gruppo Moncler, distinti per canale di distribuzione, nel corso dei nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012.

Canale distribuzione (milioni di euro)	Ricavi			
	30 settembre 2013		30 settembre 2012	
Retail	175,5	45,1%	123,7	37,3%
Wholesale	213,5	54,9%	207,5	62,7%
Totale	389,0	100%	331,2	100%

6.1.2 Caratteristiche, evoluzione e posizionamento del marchio Moncler



Il marchio Moncler nasce nel 1952 a Monestier de Clermont, sulle montagne vicino a Grenoble, con una vocazione per i capi sportivi destinati alla montagna. Moncler ha, infatti, realizzato nel 1954 il primo piumino di *nylon* e piuma. Nello stesso anno, i prodotti Moncler vengono scelti dalla spedizione italiana sul K2 e nel 1955 dalla spedizione francese sul Makalù. Nel 1968 il marchio acquisisce ulteriore visibilità in quanto Moncler diventa fornitore ufficiale della squadra francese di sci alpino in occasione delle olimpiadi invernali di Grenoble. Negli anni '80, i capi a marchio Moncler si diffondono, diventando di

uso quotidiano in contesti urbani ed in particolare un vero fenomeno di moda tra i consumatori più giovani.

A partire dal 1999, con la nomina di Remo Ruffini come direttore creativo, e poi nel 2003 con il suo ingresso nel capitale del Gruppo, ha inizio un percorso di riposizionamento del marchio attraverso il quale i prodotti Moncler assumono un carattere sempre più unico.

La filosofia del Gruppo Moncler è oggi rivolta alla creazione di prodotti unici di altissima qualità, “senza tempo”, versatili e innovativi. Il motto “*nasce in montagna, vive in città*” racconta come il marchio Moncler si sia evoluto da una linea di prodotti a destinazione d’uso prettamente sportivo a linee versatili che consumatori di ogni genere, età, identità, provenienza e cultura, possono indossare in qualunque occasione. L’offerta di prodotti a marchio Moncler spazia dal segmento dell’alta moda, con le collezioni *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*, caratterizzate dall’esclusività dei prodotti e dalla distribuzione limitata alle *boutique* più prestigiose del mondo, alle collezioni *Grenoble*, dove il contenuto tecnico ed innovativo è maggiore, agli *Special Projects*, che costituiscono i laboratori di sperimentazione, frutto di collaborazioni *ad hoc* con stilisti d’avanguardia, ai prodotti della collezione *Main* che combinano un’elevata qualità a maggiori occasioni d’uso.



I vertici aziendali definiscono l'indirizzo strategico del Gruppo Moncler sia per quanto riguarda lo stile, anche individuando le collaborazioni in grado di interpretare compiutamente i valori del marchio, sia per quanto riguarda il *marketing* e l'offerta merceologica.

Negli ultimi anni Moncler ha avviato un processo di attento e selettivo ampliamento dell'offerta di prodotti dal punto di vista merceologico e della stagionalità, che ha avuto effetti positivi anche nella ripartizione dei risultati tra le collezioni. Negli esercizi 2010-2012 i ricavi delle collezioni primavera/estate sono cresciuti ad un tasso medio annuo pari al 31% ed al 31 dicembre 2012 la collezione autunno/inverno rappresentava circa il 77% dei ricavi consolidati di *carve-out* del Gruppo (percentuale sostanzialmente invariata rispetto al bilancio consolidato al 31 dicembre 2010 dell'Emittente). Nonostante nel corso degli ultimi esercizi il divario tra i ricavi della stagione primavera/estate e della stagione autunno/inverno si sia in parte ridotto in entrambi i canali di vendita, la stagionalità legata all'incidenza del capospalla invernale all'interno delle collezioni Moncler è rimasta elevata anche a causa del minore peso che la collezione primavera/estate ha sul canale *retail* rispetto alla collezione autunno/inverno, in cui il capospalla ha una incidenza significativa sulle vendite del Gruppo. Per il canale *retail*, infatti, i mesi di vendita delle collezioni autunno/inverno sono maggiori rispetto alla primavera/estate; inoltre, storicamente i negozi *retail* Moncler erano di dimensioni limitate e disegnati per vendere principalmente il capospalla; a questo si aggiunga che, per scelta strategica della Società, la maggior parte dei nuovi DOS vengono aperti nei mesi che precedono la stagione invernale o durante la stessa. Tutti questi fattori aumentano, nel corso di un esercizio, l'incidenza delle collezioni autunno/inverno per il canale *retail*.

6.1.2.1 Le collezioni – i prodotti

A giudizio della Società, il successo e l'unicità del marchio Moncler derivano sia dalle caratteristiche proprie dei prodotti e dalla distribuzione selettiva, sia dalla percezione, da parte dei consumatori, dei valori del marchio trasmessi anche attraverso le attività di comunicazione.

(A) Le collezioni *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*

Le collezioni *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu* costituiscono le prime linee di Alta Moda realizzate da Moncler.

La collezione *Gamme Rouge* – dedicata alla donna – nasce nel 2006. I capi della collezione *Gamme Rouge* rispondono a criteri di elevata qualità e si basano su un attento studio del *design* e massima cura nella realizzazione dei capi, fattori tipici del mondo della “*haute couture*”.

La collezione *Gamme Bleu* – dedicata all'uomo – viene realizzata a partire dal 2009. I capi della collezione *Gamme Bleu* rispondono ad un criterio di sartorialità del prodotto.

Le collezioni *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu* – composte prevalentemente da capospalla – vengono attualmente disegnate da stilisti di elevata fama a livello internazionale che operano sulla base delle linee di indirizzo generale fornite dalla Direzione Creativa.

I capi delle prime linee *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu* hanno lo scopo di promuovere l'immagine del marchio e sono il frutto di studi *ad hoc* volti a ricercare soluzioni di eccellenza dal punto di vista stilistico e qualitativo mirate al rafforzamento dell'immagine e della percezione di Moncler. Inoltre, i capi vengono prodotti in Italia con una tecnica di realizzazione interamente manuale in grado di assicurare i più elevati livelli in termini di qualità del prodotto finito.

La distribuzione, estremamente selettiva, viene effettuata attraverso i negozi che distribuiscono capi di abbigliamento di alta moda.



(B) *La collezione Grenoble uomo e donna*

La collezione *Grenoble* uomo e donna nasce nel 2010 come collezione tecnica, ma comunque con design innovativo, destinata a *sport outdoor*. La collezione si ispira ai capi storici del marchio utilizzati negli *sport alpini*. *Grenoble* propone infatti un assortimento di prodotti *outfit*, sia per la stagione autunno/inverno sia per la stagione primavera/estate.

I prodotti della collezione *Grenoble* uomo e donna coniugano ed abbinano al capospalla, che rimane il prodotto principale, categorie di prodotto quali ad esempio pantaloni, maglioni, camicie e polo oltre a guanti, sciarpe e cappelli.

La collezione *Grenoble* si rivolge ad una fascia medio-alta del mercato dei beni di lusso ed è distribuita in maniera selettiva al fine di conservare il carattere di esclusività della collezione.



(C) *Gli “Special Projects”*

Moncler si avvale di collaborazioni con stilisti di rilievo per proporre progetti speciali con un design altamente innovativo. Questi “*Special Projects*” sono realizzati da *designer* di avanguardia, con l’obiettivo di ottenere un prodotto che possa anche ispirare alcuni capi appartenenti alle altre linee.



Le prime collaborazioni sono avvenute con stilisti giapponesi e hanno portato all'elaborazione di collezioni con pezzi limitati caratterizzate da un forte richiamo allo stile e alla cultura orientale, e giapponese in particolare. Tali collezioni, prevalentemente relative a capospalla, sono state inizialmente progettate a servizio del mercato giapponese ma hanno incontrato un successo commerciale significativo anche in tutti gli altri mercati.

(D) *La collezione Main:*

La collezione *Main* rappresenta la linea più conosciuta e diffusa di prodotti a marchio Moncler. Tale collezione combina la continua ricerca di elevati *standard* qualitativi con occasioni di uso e prezzi che si collocano in una fascia più ampia rispetto alle collezioni di Alta Moda *Gamme Rouge* e *Gamme Bleu*. I prodotti della collezione *Main* coniugano al capospalla prodotti di maglieria, pantaloni, gonne, cappelli, scarpe ed accessori.

La collezione *Main* si articola nei segmenti *Archive*, *Bridge*, *Sport Chic*, *Première*, ed *Enfant*.

Archive comprende i prodotti più iconici e figurativi ispirati alla tradizione storica dei prodotti Moncler, caratterizzati da una linea prettamente sportiva che copre tutte le stagioni dell'anno, pur avendo quale suo elemento di punta il piumino in *nylon*.



I capi del segmento *Bridge* costituiscono una sorte di ponte tra il segmento *Archive* e lo *Sport Chic*, in cui Moncler, da un po' di tempo, sta anche introducendo personalizzazioni del logo esterno "meno visibili".



Il segmento *Sport Chic* è dedicato all'ambiente urbano e lavorativo e costituisce il frutto della penetrazione tra una forte componente di ricerca in tema di tessuti e una rilevante spinta all'innovazione nelle forme.



I capi del segmento *Première*, destinati alla donna, rappresentano il segmento più classico, elegante e raffinato della collezione *Main*. I prodotti si caratterizzano per le linee eleganti e raffinate che costituiscono un'evoluzione del tradizionale piumino Moncler.



La linea *Enfant*, distinta nei segmenti *junior* e *baby*, offre prodotti principalmente di diretta derivazione e reinterpretazione delle linee adulto per conservare l'identità dei capi a marchio Moncler. Alla Data del Prospetto, i capi della linea *Enfant* sono realizzati attraverso Moncler *Enfant*, società licenziataria del marchio Moncler per la produzione e commercializzazione della linea *Enfant* e posseduta al 50,1% dal Gruppo Moncler. A partire dal 1 gennaio 2014 tali attività saranno gestite direttamente dal Gruppo Moncler al fine di meglio presidiare la produzione e la commercializzazione del prodotto. Per maggiori dettagli su Moncler *Enfant* si veda il Capitolo 22, Paragrafo 22.6 del Prospetto.



Il management Moncler crede in un selettivo sviluppo del *brand* in prodotti complementari e al contempo molto affini al proprio *heritage*, quali per esempio la maglieria ed i *soft accessories* (cappelli/sciarpe/guanti) oltre alle scarpe ed agli accessori di pelle.



(E) *La collezione accessori: à marcher e à porter*

La collezione accessori prevede la linea *à marcher*, composta da calzature destinate all'uomo e alla donna, e la linea *à porter*, composta da borse, zaini, valigeria ed oggetti di piccola pelletteria.

Attualmente il *management* di Moncler sta lavorando ad un progetto *ad hoc* per sviluppare una linea più completa, con un posizionamento coerente con gli altri prodotti a marchio Moncler, da distribuire sia nella rete di negozi gestiti direttamente sia nel canale *wholesale*, attraverso negozi monomarca e multimarca.



(F) *Occhiali*

Nel primo trimestre 2013, al fine di sviluppare la presenza del marchio nel settore dell'occhialeria, Moncler ha costituito una *joint venture* con Allison per l'ideazione, produzione e distribuzione di occhiali da sole e da vista. La prima collezione sole di occhiali Moncler prodotti nell'ambito del rapporto con Allison è stata presentata alla Mostra Internazionale di Ottica di Milano ed è stata distribuita a partire dalla primavera 2013. La prima collezione vista è stata presentata al Silmo di Parigi nel settembre 2013 e commercializzata a partire dal successivo mese di ottobre. L'obiettivo del Gruppo è di entrare in questo mercato attuando la stessa politica di distribuzione selettiva che viene perseguita con successo per tutti i prodotti a marchio Moncler. Per ulteriori informazioni sulla *joint venture* con Allison si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.7 del presente Prospetto.



6.1.2.2 *Canali di distribuzione – Retail e Wholesale – Aree Geografiche – La rete distributiva*

La distribuzione dei prodotti di Moncler avviene sia attraverso il canale c.d. *retail*, costituito da punti vendita monomarca a gestione diretta (*DOS*)⁽¹²⁾ e dal negozio *on-line*, sia attraverso il canale c.d. *wholesale*, rappresentato da punti vendita monomarca all'interno dei *department store* (*Shop-in-Shop*), un punto vendita in *franchising* e punti vendita multimarca. Gli immobili adibiti a negozi in gestione diretta sono nella disponibilità del Gruppo Moncler in forza di contratti di locazione.

La politica di sviluppo di strutture di vendita dirette (si veda il successivo paragrafo 6.1.6) ha comportato un ampio processo di ridimensionamento della rete di agenti che, alla Data del Prospetto è composta da soli due agenti e che, a partire dalla stagione Autunno/Inverno 2015, non verrà più utilizzata ad eccezione del mercato scandinavo dove continuerà a essere operativo 1 agente.

Al 30 settembre 2013, con riferimento ai punti vendita monomarca, i capi a marchio Moncler sono distribuiti attraverso 98 *DOS*, situati nelle principali vie del lusso mondiali, 23 *Shop-in-Shop* e 1 punto vendita in *franchising*.

L'unico *DOS* chiuso negli ultimi tre esercizi è stato il punto vendita della linea *Enfant a Courmayeur*, successivamente riaperto nel corso del 2012.

(12) Include *free standing stores, concessions, travel retail store e outlet*.

Nella tabella che segue sono riassunti i punti vendita monomarca al 30 settembre 2013.

Tipologia di punto vendita monomarca	Numero
DOS	98
Wholesale Monomarca ⁽¹³⁾	24
Totale Punti Vendita Monomarca	122

Nella tabella che segue sono indicati i DOS al 30 settembre 2013 suddivisi per area geografica e singolo paese.

EMEA	N. DOS	Asia	N. DOS	America	N. DOS
Italia	17	Giappone	17	Stati Uniti	6
Francia	12	Cina	15	Totale	6
Svizzera	8	Hong Kong	3		
Regno Unito	6	Taiwan	1		
Germania	4	Totale	36		
Austria	3				
Paesi Nordici	1				
Europa dell'Est	1				
Turchia	1				
Altri	3				
Totale	56				

Nella tabella che segue sono indicati i punti vendita monomarca a marchio Moncler, distinti per area geografica nel corso degli esercizi chiusi al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010.

	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011	31 dicembre 2010
	<i>Retail</i>	<i>Retail</i>	<i>Retail</i>	<i>Retail</i>
Italia	17	15	11	8
Europa (esclusa Italia)	39	31	24	16
America	6	6	4	3
Asia	36	31	22	12
Totale	98	83	61	39

La distribuzione attraverso il canale *wholesale* ha contato, nel corso dei primi nove mesi del 2013, circa 1.858⁽¹⁴⁾ punti vendita in riduzione rispetto ai circa 1.917⁽¹⁵⁾ punti vendita della stagione autunno/inverno 2012, ai circa 1.991⁽¹⁶⁾ della stagione autunno/inverno 2011 e ai circa 2.172⁽¹⁷⁾ della stagione autunno/inverno 2010. La riduzione dei clienti *wholesale* è dovuta alla politica di selezione e di miglioramento della qualità delle rete distributiva perseguita di Moncler, principalmente nel mercato giapponese ed italiano.

(13)Include gli *Shop-in-Shop* e un negozio in franchising a Seul.

(14)Punti vendita gestiti da terzi (negozi multimarca/*department store* e gli *Shop-in-Shop*). Il dato si riferisce alla collezione *Main*.

(15)Punti vendita gestiti da terzi (negozi multimarca/*department store* e gli *Shop-in-Shop*). Il dato si riferisce alla collezione *Main*.

(16)Punti vendita gestiti da terzi (negozi multimarca/*department store* e gli *Shop-in-Shop*). Il dato si riferisce alla collezione *Main*.

(17)Punti vendita gestiti da terzi (negozi multimarca/*department store* e gli *Shop-in-Shop*). Il dato si riferisce alla collezione *Main*.

I resi del canale *wholesale* non sono significativi, mentre l'inventario del canale *retail* è in linea con i *benchmark* del settore del lusso. I prodotti inventurati ed i resi dei clienti vengono commercializzati attraverso gli *outlet* del Gruppo che hanno registrato una crescita negli ultimi esercizi in linea con la crescita delle aperture dei negozi diretti: nel periodo 2010 – 30 settembre 2013 sono stati aperti 7 nuovi *outlet* portando il numero complessivo a 12 unità. L'inventario *post* commercializzazione dei prodotti attraverso gli *outlet* del Gruppo è da considerarsi non significativo.

Le percentuali di furti ed ammanchi sono in linea con i dati del settore. I negozi sono dotati dei normali dispositivi di sicurezza per prevenire i c.d. rischi operativi, come ad esempio incendi e furti.

(A) *Retail*

I *DOS* sono strategicamente localizzati nelle più esclusive vie della moda di alcune delle più importanti città europee (tra cui: Parigi, Londra, Milano, Roma, Zurigo, Ginevra, Francoforte, Vienna e Monaco e Istanbul), degli Stati Uniti (New York, Miami, Los Angeles e Chicago), della Cina (tra cui: Hong Kong, Pechino, Shanghai e Hangzhou), del Giappone (tra cui: Tokyo, Osaka e Kobe) nonché in selezionate località *resort* mondiali, quali St. Moritz, Cortina, Cannes, Forte dei Marmi, Megève, Verbier, Courchevel, Crans, Gstaad, Sylt e Aspen. Al 30 settembre 2013 il Gruppo Moncler conta 98 *DOS*. Inoltre, Moncler commercializza i propri prodotti nel segmento *retail* anche attraverso il proprio negozio *online*.

Tra i *DOS* del Gruppo Moncler sono compresi anche i punti vendita collocati in alcuni tra i più importanti *department store*, ad esempio Selfridges, Gallerie La Fayette, La Rinascente e Shinjuku Isetan. Infatti, Moncler, in linea con i maggiori *brand* del lusso mondiali e grazie agli ottimi risultati di vendita raggiunti, opera in modalità *concession* che prevede la gestione diretta del punto vendita da parte della Società, a cui viene affidata un'area per la vendita dei propri prodotti a fronte del pagamento ai *department store* di una percentuale dei ricavi. Al 30 settembre il Gruppo Moncler conta 27 *concession shops* (compreso un punto vendita presso il terminal internazionale dell'aeroporto Leonardo Da Vinci di Roma).

Nei mercati dove un intervento diretto attraverso il canale *retail* è considerato più difficile per la presenza di barriere all'ingresso, oppure è stato ritenuto non ottimale da parte del *management*, si è deciso di stipulare con *partner* locali, *joint venture* nelle quali Moncler detiene la maggioranza. Alla Data del Prospetto Moncler ha stipulato *joint venture* per la gestione di punti vendita diretti monomarca in Giappone, Turchia e Svizzera, nonché sull'isola di Sylt (Germania).

Moncler conta anche 12 *outlet* nei quali vengono offerti i soli prodotti inventurati delle precedenti collezioni, mantenendo comunque un'immagine coerente con il *brand*.

Infine, all'interno del segmento *retail*, Moncler, al pari di tutti i principali operatori del lusso commercializza i propri prodotti anche attraverso il negozio *online*, attivato dal 2011 e gestito da YOOX S.p.A. (YOOX), uno dei principali operatori specializzati nell'*e-commerce* e *leader* nel segmento dei beni di lusso, con il supporto ed il coordinamento del Gruppo Moncler. Tale canale di vendita consente, da un lato di raggiungere un più ampio, ma selezionato, *target* di con-

sumatori (in particolare le fasce più giovani) e, dall'altro, consente di comprendere in maniera immediata le preferenze dei consumatori in ciascuno dei paesi nei quali è possibile acquistare *on-line*. Il canale *on-line* registra fatturati assimilabili ad un *free standing store* e pertanto ad oggi tali fatturati non sono significativi se rapportati ai ricavi complessivi del Gruppo. I paesi in cui tale canale è operativo sono l'Europa, gli Stati Uniti d'America e la Cina.

Alla Data del Prospetto, si segnala che sono già stati firmati i contratti o le lettere di intenti per l'apertura di 18 nuovi *DOS*⁽¹⁸⁾, di cui i principali sono localizzati ad Amburgo, Mosca, San Paolo, Berlino, Atlanta e Chicago. È inoltre allo studio l'apertura di ulteriori punti vendita, per alcuni dei quali i contratti sono stati già negoziati mentre per altri sono attualmente in corso di negoziazione e definizione.

Successivamente al 30 settembre 2013 e fino alla Data del Prospetto, è stato aperto un *DOS* nella città di Istanbul.

(B) Wholesale

Per quanto concerne la distribuzione *wholesale*, questa viene effettuata attraverso negozi multimarca, nonché attraverso *Shop-in-Shop* – punti vendita monomarca di metratura contenuta all'interno dei *department store* e un *franchising* a Seul.

Gli *Shop-in-Shop* Moncler sono localizzati nei principali *department store* del lusso, dove non è ancora avvenuta la conversione in *DOS*, come per esempio: Bergdorf Goodman e Neiman Marcus (NY), Harrods (Londra), Tsum (Mosca), Harvey Nichols (Hong Kong), Shinsegae (Seul).

Gli *Shop-in-Shop* sono gestiti direttamente dal *department store*, mentre le attività di *merchandising* sono coordinate da Moncler. Con riferimento ai negozi multimarca, Moncler ha perseguito una strategia di riduzione del numero di rivenditori nei mercati più penetrati quali, a titolo esemplificativo, Italia e Giappone e ad uno sviluppo molto selettivo negli altri mercati, coerentemente con la prevista espansione del canale *retail* al fine di mantenere *standard* qualitativi di eccellenza.

I criteri di selezione dei negozi multimarca del canale *wholesale* applicati da Moncler sono particolarmente restrittivi. Tali negozi vengono appositamente selezionati sulla base della loro coerenza con il posizionamento del marchio, della loro ubicazione, nonché della visibilità che gli stessi sono in grado di assicurare ai prodotti Moncler.

Inoltre, Moncler ha perseguito negli ultimi anni una politica di maggior presidio diretto nei mercati dove storicamente la distribuzione è stata intermediata da distributori locali e ad oggi Moncler stessa non ricorre a terze parti per gestire la distribuzione nei mercati rilevanti, con l'unica eccezione della Corea del Sud. In questo mercato, infatti, la distribuzione *wholesale* avviene anche attraverso 6 punti vendita monomarca Moncler situati a Seul (5 *Shop-in-Shop* ed un *free standing store*).

⁽¹⁸⁾ Per 6 dei 18 nuovi *DOS* sono state firmate solamente delle lettere di intenti. Si precisa che tali lettere di intenti sono accordi non vincolanti con il quale le parti disciplinano le attività funzionali alla stipula dei contratti di locazione.

Per servire il canale distributivo *wholesale*, Moncler si avvale prevalentemente di 4 *showroom* gestiti direttamente con l'obiettivo di avere un efficace controllo sui clienti, nonché sulle quantità e l'assortimento degli ordini.

Al 30 settembre 2013 la rete Moncler di negozi multimarca *wholesale* contava una presenza importante nei mercati dell'EMEA (Italia inclusa), pari a circa il 75% del totale *doors*, mentre gli Stati Uniti e l'Asia rappresentavano rispettivamente circa il 13% e 12%.

6.1.3 La pubblicità e il marketing delle collezioni Moncler – Strategia delle campagne di vendita – Attività per la diffusione e il mantenimento del marchio

L'attività di *marketing* e comunicazione è tra gli elementi essenziali della strategia di affermazione e trasferimento dei valori di unicità ed esclusività del marchio Moncler sul mercato ed ha contribuito alla creazione di un marchio del lusso riconosciuto a livello internazionale. Le spese di *marketing* e comunicazione di *carve-out* del Gruppo sono state pari a Euro 29,3 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 29 milioni nel corso 2012 e Euro 21,1 milioni nel corso del 2011.

Le strategie di *marketing* adottate dal Gruppo Moncler perseguono criteri di coerenza tra i valori del marchio, il *target* di clientela ed il prodotto.

In particolare, l'unità organizzativa *Marketing and Communication* gestisce direttamente, in stretta collaborazione con la Direzione Creativa le strategie di *marketing*.

Inoltre, per lo svolgimento delle attività di comunicazione, Moncler si avvale di agenzie di *public relation*, mentre, per l'organizzazione di eventi si avvale della collaborazione di società terze.

I principali canali di comunicazione utilizzati da Moncler sono:

- spazi pubblicitari in riviste specializzate di fama internazionale;
- sfilate ed eventi per la presentazione delle collezioni;
- iniziative mirate, come, ad esempio, (i) l'evento per i primi 60 anni di storia del *brand* Moncler a Miami, durante *Art Basel*, l'importante manifestazione d'arte contemporanea americana, nel dicembre 2012, (ii) collaborazioni con stilisti di fama internazionale ed eventi di *co-branding* principalmente con aziende giapponesi;
- attività nei *social media*: dal 2012 è stato creato all'interno della Società un gruppo di specialisti attivo su *internet* al fine di studiare ed elaborare le attività di comunicazione su tutti i principali *social network* a livello mondiale (Facebook, Twitter, Google +, Instagram, Baidu e Weibo).

La comunicazione avviene attraverso campagne pubblicitarie estremamente mirate, il cui contenuto è studiato con attenzione in modo che i messaggi diffusi seguano un preciso filo conduttore consentendo al pubblico di associarli istintivamente al marchio Moncler ed alla sua filosofia.

In particolare, le ultime campagne pubblicitarie di Moncler sono state realizzate da un fotografo di consolidata fama internazionale, a testimonianza dell'importanza che Moncler attribuisce alle attività promozionali attraverso i *media*.

Inoltre, la presentazione delle prime linee *Gamme Bleu* e *Gamme Rouge* e della linea *Grenoble* avviene in occasione delle settimane della moda (c.d. *fashion week*) di Milano, Parigi e New York, rispettivamente. Tali occasioni consentono di trasmettere ai partecipanti l'originalità ed unicità del marchio Moncler.

Un ulteriore significativo contributo alla comunicazione deriva dalla localizzazione delle proprie *boutique* nelle più prestigiose vie dello *shopping* (c.d. *high street*) delle principali città mondiali, come ad esempio Milano, Parigi, Londra, New York, Tokio e Hong Kong e dalla presenza nelle principali località *resort* del mondo.

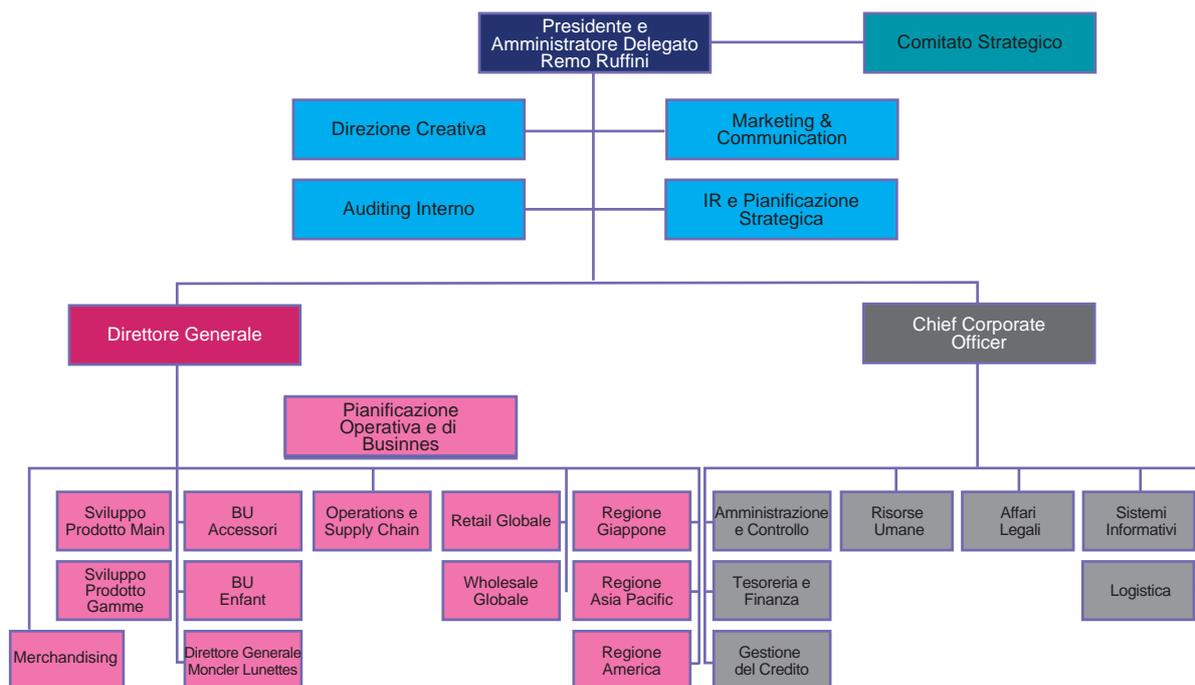
Infine, Moncler si è dotata di un Gruppo interno di *visual merchandising* che si dedica esclusivamente allo studio, allo sviluppo, nonché all'allestimento ed ai programmi di vetrina nonché di *display* e collocamento dei prodotti all'interno dei punti vendita. Le vetrine dei DOS del Gruppo Moncler si contraddistinguono per l'originalità, la ricercatezza e l'innovatività degli allestimenti e sono in grado di comunicare i valori del marchio Moncler.



6.1.4 Il modello di business e il modello operativo (catena del valore)

6.1.4.1 Le unità organizzative

Di seguito vengono indicate le unità organizzative che svolgono le specifiche funzioni relative alle fasi del modello operativo di Moncler, con la descrizione delle rispettive attività.



Totale dipendenti: 1.200 FTE a settembre 2013*

*include: 2 FTE Business Unit Accessori, 26 FTE Business Unit Infant, 2 FTE Direzione Generale e 4 FTE CCO e relativo staff.

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato Remo Ruffini, definisce le linee guida della strategia del Gruppo ed è responsabile della Direzione Creativa, ricoprendo anche la carica di direttore creativo del Gruppo, nella cui funzione si avvale delle attività di consulenti creativi esterni e si occupa di:

- definire le strategie a livello di prodotto e di posizionamento del marchio;
- coordinare e indirizzare gli stilisti (4 risorse FTE);
- approvare i prototipi ed i prodotti;
- indirizzare ed approvare le attività di marketing.

Il Presidente e Amministratore Delegato Remo Ruffini è assistito da un Comitato Strategico, composto, oltre che dallo stesso Presidente e Amministratore Delegato (presidente del comitato), dall'amministratore Sergio Buongiovanni (segretario e vice-presidente del comitato), dal Chief Corporate Officer Luciano Santel, dal Direttore Generale Monica Sottana e dal Direttore Retail e Sviluppo Andrea Tieghi.

Il Comitato Strategico assiste, con funzioni consultive, il Presidente e Amministratore Delegato, supportandolo su base continuativa nella definizione e attuazione delle linee strategiche, svolgendo un'attività di collegamento e di condivisione tra le principali aree strategiche della Società e del Gruppo, assicurando uniformità e condivisione dei valori fondanti Moncler, ovvero unicità, esclusività, trasversalità, qualità ed innovazione. In particolare, il Comitato Strategico si riunisce per contribuire a definire la pianificazione operativa e di *business*, lo sviluppo del prodotto e delle collezioni, la gestione della rete *retail* e delle strutture locali (c.d. *Regions*), l'organizzazione di eventi, l'apertura di nuovi punti vendita e l'ingresso in nuovi mercati, anche attraverso la stipula di *joint venture*.

Oltre alla Direzione Creativa, rispondono direttamente o indirettamente al Presidente e Amministratore Delegato le seguenti funzioni.

- *Marketing and Communication*, composta da 28 risorse FTE, la cui principale attività consiste nella gestione, in collaborazione con la Direzione Creativa, delle strategie di *marketing and corporate image*. Questa struttura è articolata nelle seguenti funzioni: *Immagine Aziendale, Ufficio Stampa e Media, Pubbliche Relazioni ed Eventi, Sviluppo Creativo, Digitale e Visual e Vetrine*.
- *Investor Relations e Pianificazione Strategica*, composta da 4 risorse FTE, incaricata dello svolgimento di un ampio spettro di attività di c.d. *investor relations*. A questa funzione inoltre rispondono le attività di *business development*.
- *Auditing interno* composta da 1 risorsa FTE, le cui attività consistono nella valutazione e nella verifica del rispetto di tutte le procedure aziendali e delle norme relative all'attività aziendale, nonché nell'assicurare la stesura delle procedure, anche per la Società, e la relativa *compliance*.

Rispondono direttamente o indirettamente al Direttore Generale del Gruppo, Monica Sotana le seguenti funzioni.

- *Pianificazione Operativa e di Business*: composta da 28 risorse FTE, supporta la Direzione Generale nei programmi di revisione dei processi operativi e di business orientati all'incremento delle prestazioni lungo la catena del valore; produce analisi e monitora globalmente risultati di business, necessari alla gestione del conto economico; gestisce i *Servizi Commerciali* verso i canali di vendita, quali *Servizio Clienti, Post-Vendita, Gestione Dati e Ordini Clienti*.
- *Merchandising*: composta da 3 risorse FTE, definisce e propone alla Presidenza e alla Direzione Generale le strategie commerciali di prodotto afferenti all'offerta globale complessiva, con obiettivi di crescita e profittabilità sulle diverse collezioni/categorie. Attraverso analisi di trend e competitive, contribuisce allo sviluppo delle collezioni, assicurando coerenze di approvvigionamento e presentazioni ai mercati mondiali da parte delle Regioni.
- *Sviluppo Prodotto*, composta da 23 risorse FTE a loro volta ripartite tra collezioni abbigliamento *Main e Gamme* in rispettive unità e incaricate, *inter alia*, di collaborare con gli stilisti e la funzione *Merchandising* per realizzare collezioni consone alle esigenze di *business* con una struttura di collezione completa sia a livello di prodotto che di fasce di prezzo e funzioni d'uso; coordinare le attività di sviluppo prodotto, che vanno dal contributo alla attività di ricerca materiali, alla recezione dei disegni, fino alla gestione dei dati tecnici e delle indicazioni stilistiche necessarie alle successive fasi di prototipi.

- Operations e Supply Chain, composta da 95 risorse FTE le cui principali attività sono:
 - la gestione delle attività di modellera e prototipia (*i.e.* traduzione degli *input* stilistici in caratteristiche di vestibilità dei capi, realizzazione dei cartamodelli, confezione dei prototipi) da parte della sotto unità organizzativa denominata “Modellera”;
 - la gestione delle attività tecniche di industrializzazione (*i.e.* ottimizzazione delle lavorazioni per una produzione industriale), la definizione degli standard qualitativi per le materie prime, e dei piani di collaudo per i prodotti finiti da parte della sotto unità organizzativa denominata “Area Tecnica”;
 - la gestione delle attività relative agli acquisti e approvvigionamento (*i.e.* gestione del portafoglio fornitori, negoziazione dei prezzi delle materie prime, assegnazione degli ordini ai fornitori e verifica del rispetto dei termini di consegna) da parte della sotto unità organizzativa denominata “Acquisti”;
 - la pianificazione ed il controllo della produzione (*i.e.* pianificazione della capacità produttiva, dei tempi di attraversamento, assegnazione degli ordini di produzione ai fornitori, controllo dell’avanzamento degli ordini di produzione, verifica dei termini di consegna e controllo qualità presso i fornitori), da parte della sotto unità organizzativa denominata “Pianificazione e Controllo della Produzione”.
- Wholesale Globale, composta da 26 risorse FTE le cui principali attività sono:
 - la gestione delle attività commerciali relative al canale *wholesale* (*i.e.* determinazione dei prezzi, gestione delle politiche distributive e assegnazione degli obiettivi alla forza vendita);
 - l’attività di vendita e raccolta ordini, attraverso gli *showroom* di vendita;
 - il supporto ai clienti *wholesale* in termini di visual merchandising, riassortimenti e training del personale di vendita.
- Retail Globale, composta da 388 risorse FTE le cui principali attività sono:
 - la gestione dell’assortimento (c.d. *buying*), attraverso la creazione degli ordini, la pianificazione delle scorte e l’allocazione dei capi ai diversi *DOS*;
 - la gestione dell’esposizione dell’assortimento nei *DOS* (c.d. *visual merchandising*);
 - la gestione operativa dei *DOS*;
 - la realizzazione di attività di sviluppo relative, ad esempio, (i) alla ricerca e selezione di *location* per l’apertura di nuovi *DOS*, (ii) alla predisposizione, negoziazione e gestione della contrattualistica per la locazione dei *DOS*, (iii) alla gestione degli investimenti necessari per lo sviluppo dei *DOS* (*i.e.* opere civili, arredi, attrezzature).
- Strutture Locali (Regions) Europa, Giappone, Asia Pacific e Americhe, che, supportano lo sviluppo dei mercati strategici, attraverso strutture locali sia di *business* che di supporto allo stesso. Sono composte complessivamente da 431 risorse FTE, incaricate della gestione delle attività di vendita in coordinamento con le unità organizzative centrali *retail* e *wholesale*. La *Region* Europa è in capo alla divisione centrale “*corporate*”. Il modello organizzativo generale, prevede che alle *Regions* afferisca la gestione delle seguenti attività: *retail*, *wholesale*, *buying*, *visual merchandising*, comunicazione, amministrazione e controllo, e risorse umane.

Rispondono invece direttamente o indirettamente al *Chief Corporate Officer* del Gruppo, Luciano Santel, tutte le funzioni definite “*corporate*” del Gruppo e che si identificano nelle seguenti unità.

- *L'Unità Organizzativa Amministrazione e Controllo*
L'Unità Organizzativa Amministrazione e Controllo è composta da 26 risorse FTE, che svolgono principalmente la gestione delle seguenti attività predisposizione del bilancio consolidato annuale e dei periodi intermedi, contabilità generale, fornitori, adempimenti tributari e fiscali, coordinamento delle filiali estere, aspetti societari, oltre che predisposizione del *budget* annuale, dei *forecast*, del monitoraggio del sistema di controllo interno, anche attraverso la redazione di piani previsionali e report periodici sulle diverse dimensioni di analisi, del controllo di gestione (commerciale, produttivo, *retail*, costi corporate).
- *L'Unità Organizzativa di Gestione del Credito*
L'Unità Organizzativa Gestione del Credito consta di 19 risorse FTE, che si occupano della gestione degli affidamenti stagionali dei clienti, della gestione di esposizioni, insoluti e solleciti, della gestione del cliente, della fatturazione attiva e del recupero credito.
- *L'Unità Organizzativa Affari Legali*
L'Unità Organizzativa Affari Legali, composta da 6 risorse FTE, si occupa delle attività di contrattualistica, gestione contenziosi, anticontraffazione e gestione del portafoglio marchi, tutela nomi a dominio, nonché degli aspetti legali di diverse attività di *corporate compliance*.
- *L'Unità Organizzativa Tesoreria e Finanza*
L'Unità Organizzativa Tesoreria e Finanza, composta da 6 risorse FTE, si occupa della gestione dei rapporti con gli istituti di credito e della tesoreria di gruppo.
- *L'Unità Organizzativa Sistemi Informativi*
L'Unità Organizzativa Sistemi Informativi, composta da 19 risorse FTE, si occupa della gestione dei rapporti con i fornitori, anche di natura contrattuale, relativi agli eventuali investimenti e alla manutenzione dei sistemi *hardware*, *software* ed apparati per la trasmissione dati. Gestisce, inoltre, l'implementazione dei nuovi sistemi informativi a supporto dei processi di *business*, nonché la formazione e assistenza al personale del Gruppo con riferimento ai sistemi informativi.
- *L'Unità Organizzativa Risorse Umane*
L'Unità Organizzativa Risorse Umane, Servizi Generali e Sicurezza è composta da 27 risorse FTE, ed è articolata nelle seguenti aree: (i) Gestione del Personale, responsabile per gestione delle relazioni con i dipendenti, contrattualistica e contenzioso sul lavoro, relazioni industriali e sindacale, amministrazione del personale e paghe; (ii) Organizzazione e Sviluppo, responsabile per sviluppo organizzativo e del personale, reclutamento e selezione, formazione, analisi e politiche di remunerazione; (iii) Controllo di Gestione RU, responsabile della gestione dei piani pluriennali, *budget* annuali e *forecast* e dell'analisi degli scostamenti afferenti al costo del lavoro e agli organici nel mondo; (iv) Sicurezza e *Facility Management*, responsabile di sicurezza e tutela del patrimonio aziendale, sicurezza del personale e negli ambienti di lavoro, aziendale e (v) servizi generali (reception,

posta interna, gestione flotta auto, acquisti generici, gestione viaggi), nonché dello sviluppo e manutenzione delle sedi centrali del Gruppo.

- **L'Unità Organizzativa Logistica**

Le principali attività di competenza dell'Unità Organizzativa Logistica, composta da 32 risorse FTE, sono costituite dalla movimentazione e dallo stoccaggio delle materie prime e dei prodotti finiti, campionario e accessori. Gestisce inoltre i rapporti con i trasportatori e con le autorità doganali.

L'Unità Organizzativa Logistica coordina, attraverso risorse interne, fornitori di servizio esterni che operano presso il polo logistico centrale Europeo di Piacenza ed una serie di strutture accessorie secondarie. Inoltre, gestisce le piattaforme continentali a gestione e supporto delle filiali estere.

Sulla base del *Transitional Services Agreement* stipulato in data 8 novembre 2013 nel contesto dell'operazione di cessione a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. del Business Sportswear, alcune delle unità organizzative sopra descritte prestano servizio, per un periodo pari a un massimo di tre anni, anche a favore di Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. al fine di facilitarne l'operatività in seguito all'acquisizione del Business Sportswear. Per ulteriori informazioni sul *Transitional Services Agreement* si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.13 del Prospetto.

6.1.4.2 Il modello operativo (catena del valore)

Il grafico che segue rappresenta le diverse fasi che compongono il modello operativo di Moncler:



I prodotti offerti da Moncler sono ideati, realizzati e distribuiti secondo le linee guida di un modello operativo caratterizzato dalla supervisione diretta di tutte le fasi critiche della filiera produttiva e distributiva. Tale modello può essere suddiviso nelle seguenti fasi principali:

- (i) stile e sviluppo collezione;
- (ii) presentazione collezione e vendite al canale *wholesale* e ordini per il canale *retail*;
- (iii) acquisti di materie prime e pianificazione della produzione;
- (iv) produzione;
- (v) controllo qualità;
- (vi) logistica;
- (vii) *marketing* e comunicazione; e
- (viii) distribuzione.

Nel corso delle diverse fasi viene svolta un'attività di marketing e comunicazione che, non collocandosi in uno specifico momento temporale della catena del valore, si sviluppa dal momento della presentazione delle collezioni fino alle attività di vendita ai canali *retail* e *wholesale*.

Di seguito sono descritte le diverse fasi che compongono il modello operativo di Moncler.

(i) *Stile e sviluppo collezione*

Per ogni nuova collezione primavera/estate e autunno/inverno, la prima fase del processo di sviluppo è costituita dal c.d. *debriefing*, ossia dall'analisi dell'andamento della corrispondente collezione, sviluppata e venduta nella precedente stagione, in termini sia quantitativi (*i.e.* dati relativi alle vendite e prezzi per modello e mercato) sia qualitativi (*i.e.* vestibilità, materiali utilizzati, colori e caratteristiche tecniche), al quale partecipano rappresentanti della Direzione Creativa, il Direttore Generale e il gruppo di lavoro delle unità organizzative *Merchandising* e Sviluppo Prodotto.

Sulla base dei dati emersi durante la fase di *debriefing* viene realizzata la successiva fase di c.d. "*briefing*", nella quale vengono definite:

- i. la struttura delle collezioni in termini di numero di articoli per categoria merceologica, funzione e fascia di prezzo (c.d. *merchandising grid*);
- ii. le indicazioni su materiali (*i.e.* tessuti, accessori, filati) da utilizzare e modelli da riproporre nella nuova collezione.

Gli stilisti predispongono e propongono alla direzione creativa il c.d. *mood-board* che contiene gli elementi caratterizzanti l'ispirazione della collezione (*i.e.* materiali, colori, forme, ambientazione).

La Direzione Creativa valuta, propone eventuali variazioni, ed infine approva il *mood-board*.

In conformità alla *merchandising grid*, da una parte, e al *mood-board*, dall'altra, gli stilisti realizzano i disegni che vengono poi illustrati all'ufficio prodotto e alla modelleria.

Successivamente, vengono organizzati degli incontri con il c.d. comitato stile, cui partecipano la Direzione Creativa, gli stilisti, l'Ufficio Prodotto, la Modelleria, il *merchandising* e la Direzione *Retail* e *Wholesale*.

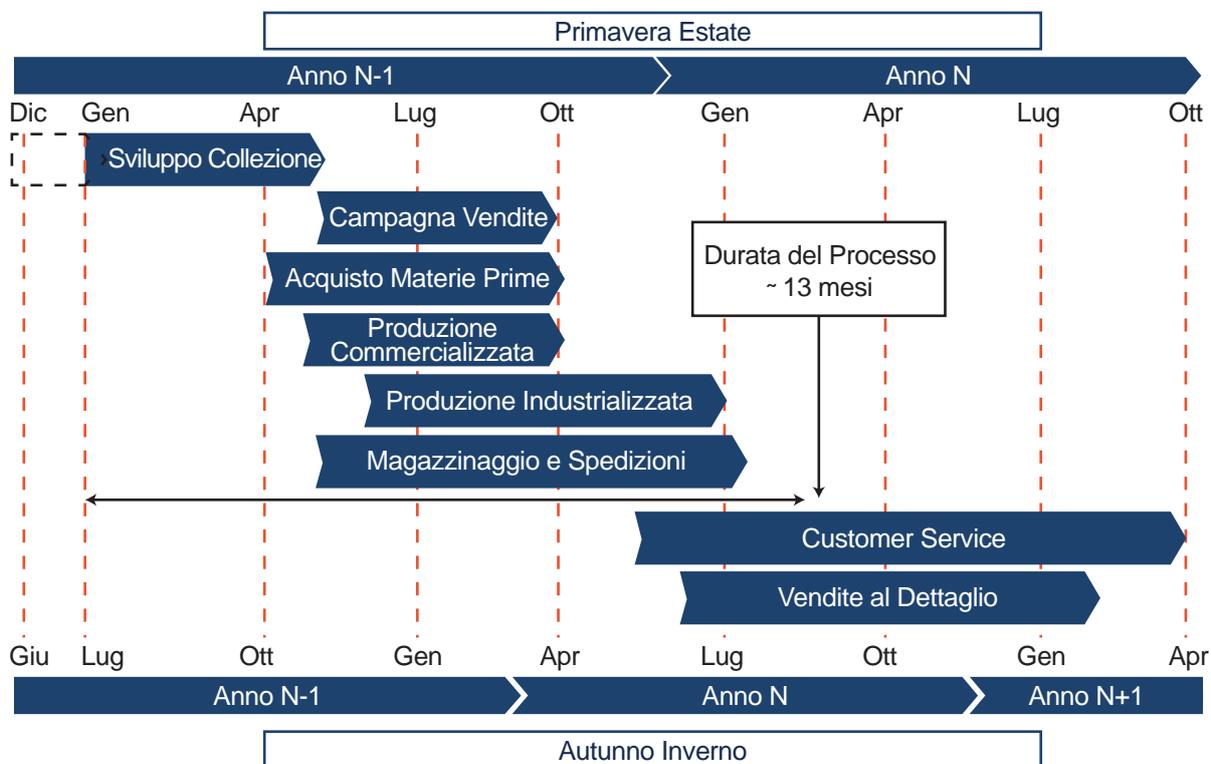
In esito a tali incontri, la Modelleria realizza il c.d. cartamodello ovvero una sagoma in formato elettronico delle linee del modello sulla base della quale la prototipia realizza il primo prototipo.

Il comitato stile valuta, propone eventuali modifiche ed infine approva i modelli realizzati.

L'Ufficio Prodotto, la Modelleria e l'Ufficio Acquisti inseriscono sul sistema informatico aziendale tutti i dettagli necessari per il completamento della scheda tecnica per ogni singolo prodotto ovvero le informazioni sulla base delle quali verrà effettuata la produzione dell'articolo (*i.e.* distinta base, schede/misure e scheda di lavorazione).

Una volta concluso il processo di approvazione dei prototipi da parte del comitato stile, si procede alla produzione, effettuata dall'unità organizzativa *Operations*, delle serie di campionario, da distribuire alla forza vendita.

Il grafico che segue rappresenta le diverse fasi ed in tempi di realizzazione delle collezioni primavera/estate e autunno/inverno di Moncler:



(ii) *Presentazione collezione e vendite al canale wholesale e raccolta ordini dal canale retail*

Una volta prodotto il campionario, in occasione della presentazione della collezione, vengono comunicate alla forza vendita le strategie distributive.

Inoltre, il direttore dell'Ufficio Prodotto procede alla presentazione della collezione, illustrandone le linee guida e le relative caratteristiche tecniche (*i.e.* materiali utilizzati, vestibilità, trattamenti e caratteristiche del capo).

Per quanto concerne le vendite al canale distributivo *wholesale*, la forza vendita procede all'organizzazione di appuntamenti volti alla presentazione della collezione ai clienti *wholesale*, nel corso dei quali vengono, altresì, raccolti gli ordini.

In aggiunta, la Direzione Commerciale gestisce la rete distributiva *wholesale* definendo specifici modelli di acquisto, così da determinare il *mix* ottimale di prodotti da acquistare per preservare lo spirito delle collezioni.

Con riferimento, invece, alla modalità distributiva *retail*, la divisione stilistica, in coordinamento con il *merchandising*, definisce il "*master order*" che include l'assortimento di capi della collezione di cui ogni negozio deve essere dotato e che è rappresentativo dello stile e dei messaggi chiave della collezione. L'unità organizzativa *Retail* stabilisce l'assortimento di prodotti da inviare ad ogni *boutique* e procede all'effettuazione dei relativi ordini.

(iii) *Acquisti di materie prime e pianificazione della produzione*

L'acquisto delle materie prime rappresenta una delle principali aree della catena del valore. Infatti, in virtù del proprio posizionamento di mercato e dei propri valori, Moncler attribuisce importanza sia alla qualità della piuma utilizzata nei propri capi, che deve rispettare gli standard qualitativi più elevati nel settore, sia all'utilizzo di tessuti innovativi che offrano avanzate caratteristiche funzionali ed estetiche. Ad esempio, la piuma d'oca utilizzata per i capi Moncler viene selezionata conformemente agli *standard* EN 12934, USA 2000 e alle norme JIS 1903, rispettando, inoltre, le normative per la protezione animali.

In genere i contratti commerciali stipulati dal Gruppo con i propri fornitori prevedono delle penali a carico degli stessi in caso di mancata o ritardata fornitura delle materie prime, facendo comunque salva la possibilità di ottenere il risarcimento per il maggior danno subito. Nel corso degli ultimi tre esercizi non si sono verificate significative ipotesi di applicazione di penali da parte del Gruppo ai propri fornitori.

I prezzi di acquisto delle materie prime sono stabiliti nei singoli ordini, non essendo prevista, nel contratto quadro utilizzato dal Gruppo con i propri fornitori, alcuna clausola di revisione dei prezzi. Dal punto di vista operativo, l'attività di acquisto delle materie prime (*i.e.* tessuti, piuma e accessori), viene effettuata direttamente dall'unità organizzativa *Operations*, tramite la sotto unità organizzativa Acquisti, in Paesi in grado di soddisfare i più elevati *standard* qualitativi, quali Italia, Francia e Giappone.

La pianificazione della produzione definisce le priorità di arrivo delle materie prime, alloca la capacità produttiva e controlla l'avanzamento del processo produttivo al fine di garantire il rispetto dei termini di consegna attesi dal mercato.

La pianificazione della produzione e, conseguentemente, l'acquisto delle materie prime, può esser suddivisa in fasi di produzione distinte, collocate in ordine cronologico successivo. In particolare, al fine di assicurare che i prodotti Moncler siano tempestivamente immessi sui mercati, un primo lancio di produzione, che nasce dall'acquisto delle corrispondenti materie prime, viene effettuato – prima dell'avvio della campagna vendita – sulla base di stime tratte dall'analisi degli ordini raccolti negli esercizi precedenti relativamente alle collezioni corrispondenti alle stagioni primavera/estate o autunno/inverno e tenendo in considerazione le indicazioni fornite dall'unità di *merchandising*.

Nel corso della campagna vendite, si procede a successivi lanci di produzione basati sui dati preliminari relativi agli ordini raccolti, proiettati sulla base dei *budget*-obiettivo di campagna vendita.

Infine, viene realizzato un ultimo lancio di produzione in conformità ai dati definitivi relativi agli ordini raccolti.

Questo processo consente pertanto di coniugare un tempestivo servizio al cliente con un attento controllo delle giacenze di magazzino.

(iv) *Produzione*

La produzione viene realizzata prevalentemente mediante il metodo "industrializzato", ovvero avvalendosi di soggetti terzi indipendenti, *façonisti*, a cui vengono assegnate esclusivamente le fasi di produzione del capo. In misura significativamente minore viene utilizzato anche il metodo di produzione commercializzato, ovvero tramite l'ac-

quisto diretto del prodotto finito. Sia nella produzione attraverso il metodo “industrializzato”, sia in quella attraverso il metodo “commercializzato”, i produttori terzi operano sotto la stretta supervisione di Moncler che definisce le modalità di assegnazione delle produzioni e i tempi di realizzazione dei prodotti e attua il controllo di qualità sui prodotti.

Nel corso degli ultimi tre esercizi non si sono verificati casi significativi di mancato rispetto dei tempi di consegna dei prodotti lavorati o degli *standard* di qualità da parte dei *façonisti*, nè si sono verificati casi di cessazione dei rapporti con gli stessi per il mancato rispetto da parte dei *façonisti* delle disposizioni in materia di sicurezza e di salute sul lavoro. La seguente tabella presenta la percentuale dei primi 10 *façonisti* sul totale dei ricavi e sul costo del venduto di *carve-out*, nel corso dei primi nove mesi del 2013 e degli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011.

	30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011
Primi 10 <i>façonisti</i>	12,4	16,8	14,5
Totale costo del venduto	119,7	148,3	120
Incidenza dei primi 10 <i>façonisti</i> sul costo del venduto	10%	11%	12%
Totale ricavi	389,0	489,2	363,7
Incidenza dei primi 10 <i>façonisti</i> sui ricavi	3%	3%	4%

La produzione industrializzata, è principalmente delocalizzata – ad eccezione delle prime linee *Gamme Bleu* e *Gamme Rouge* prodotte interamente in Italia – in Paesi dell’Europa dell’Est, che oggi garantiscono *standard* qualitativi tra i più elevati nel mondo per la produzione del capospalla in piuma e quindi in grado di assicurare gli elevati *standard* qualitativi richiesti dal Gruppo Moncler.

Il *management* di Moncler ha sviluppato una conoscenza molto approfondita delle strutture produttive italiane ed estere e pertanto è riuscito a stabilire rapporti consolidati con una rete di produttori fidelizzati (che non operano in regime di esclusiva), al fine di ricercare i più alti *standard* qualitativi a prezzi competitivi.

Il costante monitoraggio delle fonti produttive sia in termini qualitativi sia in termini di *lead time*, permette di disporre di un numero di produttori adeguato all’elevato livello dei prodotti e del servizio Moncler.

Il ciclo produttivo con metodo c.d. industrializzato si articola nelle seguenti fasi:

- acquisto delle materie prime (da parte della Società);
- taglio dei materiali (da parte del produttore terzo);
- confezione e assemblaggio dei vari componenti per l’ottenimento del prodotto finito (da parte del produttore terzo);
- rifinitura dei prodotti (da parte del produttore terzo); e
- controllo qualità.

La produzione delle altre categorie di prodotti, diverse dal capospalla, avviene prevalentemente attraverso la modalità commercializzata, che si traduce nell’affidare a soggetti terzi, selezionati in base a criteri di elevati *standard* qualitativi, degli ordini per la realizzazione di prodotti finiti su specifiche tecniche fornite da Moncler, esplicitate nella scheda tecnica.

(v) *Controllo qualità*

Al fine di accertare la qualità di tutti i prodotti a marchio Moncler durante il processo produttivo, la Società coordina e supervisiona le attività produttive affidate a terzi attraverso un *team* di ispettori della qualità, gestiti dal *management* aziendale.

I prodotti finiti vengono successivamente inviati presso (i) il polo logistico di Piacenza, relativamente ai capi di produzione e (ii) la struttura di Trebaseleghe, relativamente ai capi di campionario, entrambe concesse in locazione ad Industries, ove avviene lo stoccaggio e la spedizione, nonché (iii) ai magazzini periferici secondari di Hong Kong, Tokyo e New Jersey, anch'essi in locazione, relativamente ai capi di produzione, sulla base delle esigenze di consegna relative ai diversi mercati.

Il *management* di Moncler ritiene che la supervisione del ciclo produttivo sia un fattore determinante sia per il rispetto degli *standard* qualitativi di eccellenza propri dei prodotti Moncler sia per la capacità di innovazione che ne deriva. In aggiunta a quanto descritto sopra, il controllo qualità viene effettuato presso alcuni dei magazzini periferici (*i.e.* Tokyo) utilizzati per servire i mercati geograficamente più lontani.

(vi) *Logistica*

L'attività logistica viene gestita a livello centralizzato dall'Unità Organizzativa Logistica descritta nel precedente paragrafo 6.4.1.4.

Tale attività viene svolta principalmente presso il polo di Piacenza e le strutture di Trebaseleghe.

Oltre a queste, Moncler si avvale di una serie di centri distributivi secondari con l'obiettivo di migliorare il livello di servizio nei mercati più lontani. I principali sono localizzati nello stato del New Jersey per gli Stati Uniti, a Hong Kong per la Cina e a Tokyo per il Giappone. La spedizione dei prodotti ai punti di vendita dislocati in Italia e nei Paesi in cui il marchio è presente avviene tramite spedizionieri terzi, con i quali Moncler vanta rapporti consolidati.

(vii) *Marketing e Comunicazione*

Le attività di comunicazione accompagnano tutte le diverse fasi della catena del valore, a partire dalla presentazione delle nuove collezioni, fino alle attività di vendita *retail* e *wholesale*.

La finalità di tale attività di comunicazione è quella di mantenere elevati e di innalzare ulteriormente la reputazione ed il valore percepito del marchio da parte dei consumatori. La comunicazione viene gestita dall'ufficio *Advertising/Public Relations*, che risponde direttamente alla Direzione Creativa, che svolge un ruolo attivo di indirizzo e supervisione. Più in particolare, le attività di comunicazione, definite d'intesa tra la Direzione Creativa e l'ufficio *Advertising/Public Relations*, si traducono sia in pubblicità su riviste specializzate e giornali (*c.d. above the line*) sia nell'organizzazione di eventi e promozioni nonché sponsorizzazioni (*c.d. below the line*) e campagne pubblicitarie innovative.

Inoltre, Moncler, con lo scopo di trasmettere i propri valori di unicità ed innovazione in modo coerente e riconoscibile in tutti i propri punti vendita nel mondo, si è dotata di una squadra interna di *visual merchandising* che si dedica esclusivamente all'allestimento

delle vetrine e al collocamento dei prodotti all'interno dei punti vendita in sintonia con l'immagine del *brand*. Per quanto concerne le modalità di realizzazione delle attività promozionali, queste vengono definite strategicamente all'interno del Gruppo Moncler, mentre l'esecuzione viene affidata anche ad agenzie pubblicitarie esterne.

Un ulteriore canale di comunicazione e trasmissione dei valori caratterizzanti il marchio Moncler è la partecipazione alle settimane della moda (c.d. *fashion week*) di Milano, Parigi e New York. Attraverso tale canale e tramite la realizzazione di veri e propri eventi viene trasmessa l'unicità del *brand*. Infine, a partire da settembre 2012, Moncler ha finalizzato la propria strategia per aumentare significativamente la presenza del *brand* nei *social network* a livello mondiale. Tale politica persegue un obiettivo strategico di comunicazione del *brand* che coinvolge non solo la struttura *marketing* e comunicazione, ma anche il *senior management* della Società.

Il primo passaggio è stato completato a fine 2012 con il raggiungimento del controllo di tutti i domini con il nome Moncler nei vari canali di comunicazione *online* sia in Europa, che negli Stati Uniti d'America che in Asia (incluso il Giappone).

La seconda fase di sviluppo, anche questa completata, ha visto l'ingresso del *brand* Moncler in tutti i maggiori *social network* mondiali. Il gruppo Moncler è, infatti, attualmente presente, tra gli altri, in Facebook, Twitter, Google +, Instagram, Baidu e Weibo. La terza fase, iniziata nel secondo semestre 2013, prevede un'intensificazione dell'attività di *marketing* digitale in tutti i *social network* e canali di vendita *online*.

(viii) *Distribuzione*

La distribuzione dei prodotti di Moncler avviene sia attraverso il canale c.d. *retail*, costituito da punti vendita monomarca a gestione diretta (*DOS*)⁽¹⁹⁾ e dal negozio *on-line*, sia attraverso il canale c.d. *wholesale*, rappresentato da punti vendita monomarca all'interno dei *department store* (*Shop-in-Shop*), un punto vendita in *franchising* e punti vendita multimarca. Gli immobili adibiti a negozi in gestione diretta sono nella disponibilità del Gruppo Moncler in forza di contratti di locazione.

Per ulteriori informazioni sui canali di distribuzione si veda il Paragrafo 6.1.2.2 del presente Capitolo.

6.1.5 **Attività poste in essere per prevenire e contrastare le contraffazioni**

Il Gruppo Moncler realizza una strategia globale di difesa del proprio Marchio e pone in essere un'ampia serie di attività dirette a contrastare e prevenire la contraffazione dei propri marchi e prodotti. In particolare, nel corso degli ultimi tre esercizi, le principali azioni per prevenire e contrastare la contraffazione hanno riguardato:

- attività di controllo doganale, sia nell'Unione Europea che nei principali paesi esteri di interesse, con particolare riguardo ai mercati asiatici. L'intervento ha comportato l'attivazione di servizi di sorveglianza doganale tramite il deposito di apposite istanze, corredate di documenti e informazioni dirette a consentire alle Autorità di individuare i marchi ed i prodotti contraffatti, impedendone l'immissione in commercio;

(19) Include *free standing stores, concessions, travel store e outlet*.

- costante attività di assistenza e di collaborazione, sia tecnica che giuridica, con le Procure e le competenti Autorità, sia italiane che estere, per procedere penalmente nei confronti dei contraffattori;
- sequestri di prodotti contraffatti, tramite *raid* ed investigazioni mirate o attività doganali, effettuati su scala globale. In particolare, nel corso del 2012 sono stati eseguiti sequestri di circa 700.000 pezzi contraffatti Moncler, di cui circa 600.000 in Europa e circa 100.000 nel Resto Mondo, con particolare focus nell'area del Far East. Nel volume complessivo dei prodotti contraffatti sequestrati nel corso del 2012: (A) circa 600.000 erano componenti tra cui loghi, etichette, bottoni, tiretti e pendagli a marchio Moncler e (B) circa 100.000 erano invece prodotti finiti. Con specifico riferimento all'attività anti-contraffazione in Cina, Moncler ha aderito ad iniziative ufficiali quali il *Landlord Liability Program* e ha promosso autonomamente indagini attraverso agenzie investigative locali;
- diffide (circa n. 5.500 inviate) ai titolari e/o *ISP providers* dei siti che utilizzano un nome a dominio che include "Moncler", e/o che vendono prodotti Moncler contraffatti; arbitrati, presso il *WIPO*, instaurati per il trasferimento a nome dell'Emittente di nomi a dominio contenenti la parola "Moncler" abusivamente registrati da terzi, tutti conclusi con successo (i siti contro i quali Moncler si è attivata nel 2012 sono circa 500);
- presentazione di circa 1.400 *delisting requests* presso i gestori dei principali motori di ricerca e *social network* per la rimozione, dai sistemi sponsorizzati, dai motori di ricerca e dai *social network*, dei siti con nome a dominio che include la parola "Moncler" e/o che vendono prodotti Moncler contraffatti;
- adozione, e costante aggiornamento, di strumenti (quali etichettature con codici casuali univoci) e tecnologie anti-contraffazione su tutti i prodotti a Marchio Moncler;
- attività di relazione con i gestori dei principali siti di commercio elettronico per richiedere una maggior tutela dei diritti del Gruppo Moncler e per rimuovere delle aste aventi ad oggetto prodotti contraffatti o che utilizzano senza autorizzazione i marchi o i loghi o le immagini di Moncler (nel 2012 sono state effettuate con successo circa 78.000 rimozioni di aste di prodotti contraffatti dalle principali piattaforme B2B e B2C su scala mondiale).

6.1.6 Programmi futuri e strategie

L'obiettivo di Moncler è perseguire lo sviluppo del *brand* nel segmento dei beni di lusso a livello mondiale, con una strategia diretta:

- al continuo rafforzamento dell'identità e dell'unicità di posizionamento del marchio;
- allo sviluppo e consolidamento dei mercati strategici;
- alla valutazione di un selettivo ampliamento della gamma prodotti in segmenti compatibili con i caratteri distintivi del *brand*.

Questa strategia sarà perseguita facendo leva sui punti di forza del marchio (si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.1) e si declina nei seguenti obiettivi:

- *Rafforzamento ed espansione della rete distributiva monomarca retail.*
Il Gruppo Moncler prevede di proseguire nello sviluppo della propria rete distributiva diretta *retail* attraverso l'apertura di nuovi DOS nelle *location* più importanti e di maggior

prestigio a livello mondiale, in ubicazioni che assicurino coerenza con il posizionamento del marchio ed in linea con i criteri sino ad oggi adottati da Moncler.

I principali mercati nei quali il Gruppo intende espandere la rete distributiva diretta *retail* includono: l'EMEA (principalmente Russia, Est Europa e Middle East), le Americhe (principalmente Stati Uniti, Canada e Brasile), l'Asia (principalmente la Cina e il Giappone). Lo sviluppo della rete distributiva in queste aree sarà supportato dalle strutture organizzative e di *management* locali nelle quali il Gruppo ha effettuato importanti investimenti nel corso degli ultimi esercizi.

L'obiettivo di sviluppo della rete *retail* è supportato dall'elevata redditività che tutti i *DOS* a marchio Moncler fino ad oggi aperti hanno dimostrato di poter raggiungere già nei primi mesi di attività anche in mercati geograficamente molto diversi.

Nel corso del 2011, è stato anche attivato il negozio on-line, gestito da YOOX con il supporto ed il coordinamento del Gruppo Moncler, che offre un assortimento di prodotti delle collezioni Moncler equivalente a quelli offerti nei *DOS*. Al momento Moncler opera attraverso il negozio *on-line* in Europa, Stati Uniti e Cina e sta pianificando l'estensione anche al Giappone e potenzialmente anche ad altri paesi.

A supporto dello sviluppo del canale distributivo diretto *retail*, Moncler intende continuare a rafforzare la struttura organizzativa dedicata mediante l'assunzione di risorse qualificate da inserire sia nelle strutture centrali sia nelle società locali che operano i *DOS*.

- *Sviluppo selettivo del canale di distribuzione wholesale.*

La strategia del Gruppo relativamente al segmento *wholesale* è volta al consolidamento dello stesso attraverso una continua ed attenta gestione della clientela con l'obiettivo di aumentare, selettivamente, la penetrazione del prodotto Moncler all'interno di ogni singolo punto vendita, sempre mantenendo saldo il principio di selettività del *brand*.

Nei mercati dove la distribuzione *wholesale* è già ampiamente sviluppata (tra i quali, a puro titolo esemplificativo, Italia ed Europa), il Gruppo continuerà l'attività di razionalizzazione e selezione del numero dei clienti *wholesale*, posizionando il prodotto solo laddove verranno garantiti sia il livello di prestigio del punto vendita, sia la qualità e la rappresentatività dell'assortimento.

Nei mercati caratterizzati da una consolidata distribuzione dei marchi del lusso attraverso il canale *wholesale* quali, a puro titolo esemplificativo, i mercati del Nord America, il Gruppo Moncler intende selettivamente aumentare la propria penetrazione attraverso questo canale.

I clienti *wholesale* devono soddisfare, in generale, caratteristiche di qualità distributiva particolarmente stringenti e la distribuzione *wholesale* continuerà inoltre ad essere opportunamente segmentata in funzione delle diverse collezioni a marchio Moncler.

- *Sviluppo del marchio Moncler e delle proprie linee di prodotto*

Il Gruppo Moncler intende attuare una strategia volta all'incremento della notorietà del marchio a livello globale, che abbia come fine ultimo lo sviluppo e la crescita del marchio stesso. A tal fine Moncler intende aumentare la spesa in comunicazione, in linea con l'aumento del volume di affari nei diversi mercati.

Inoltre, Moncler intende proseguire una selettiva strategia di ampliamento dell'offerta di prodotti di abbigliamento, complementari e vicini ai principi fondanti del *brand*, con un *focus* sui prodotti di maglieria.

L'Emittente intende proseguire anche nel rafforzamento e nell'ampliamento delle categorie merceologiche, mantenendo sempre inalterato il posizionamento del *brand*, nella calzatura, nell'accessorio di pelle e nell'occhialeria sia come complemento al capospalla, che rimane la categoria merceologica più rappresentativa del marchio Moncler, che come categorie a sé stanti.

L'evoluzione del modello di *DOS*, caratterizzata anche dal passaggio a locali di maggiori dimensioni è funzionale alla valorizzazione delle diverse categorie merceologiche. Inoltre, nel febbraio 2013, al fine di sviluppare la presenza del marchio nel settore dell'occhialeria, Moncler ha costituito una *joint venture* con Allison S.p.A. ("**Allison**"), una delle imprese *leader* mondiali nel settore. La *joint venture* è stata realizzata attraverso la costituzione di una nuova società Moncler Lunettes S.r.l. ("**Moncler Lunettes**") partecipata per il 51% da Moncler e per il restante 49% da Allison. Moncler Lunettes svolge attività di coordinamento nella produzione e commercializzazione di prodotti di occhialeria contraddistinti dal marchio Moncler, concessole in licenza in esclusiva fino alla collezione che verrà presentata in vista della campagna vendite del dicembre 2015, secondo i termini e le condizioni previste dall'apposito contratto di licenza stipulato da Moncler. L'attività relativa alla commercializzazione è svolta da Moncler Lunettes attraverso una propria rete di agenti e distributori, mentre la produzione è affidata a terzi con il supporto di Allison. Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.7 del presente Prospetto.

Il Gruppo potrebbe anche valutare la possibilità di ampliamento del *brand* nel segmento dei profumi, una categoria merceologica che vede la presenza dei maggiori marchi del lusso.

- *Controllo diretto dei business strategici*

Il Gruppo ha deciso di attuare una strategia di controllo diretto dei *business* strategici. Tale azione ha l'obiettivo di sviluppare in modo organico e coerente la strategia del singolo brand su tutti i segmenti di *business*, di favorire una gestione più omogenea con le linee da sempre gestite direttamente, di favorire la crescita e di accedere a sinergie distributive.

In linea con la politica di controllo diretto, il Gruppo ha deciso di non rinnovare la *joint venture* Moncler Enfant con Altana, in scadenza al 31 dicembre 2013 e, di conseguenza, di gestire direttamente le attività connesse alla progettazione, prototipia, modelliera, vendita e distribuzione della linea bambino. Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.6 del presente Prospetto.

- *Sviluppo di strutture di vendita dirette e di filiali commerciali*

Coerentemente con la strategia di gestione diretta dei canali di vendita e al fine di consentire un più efficace monitoraggio delle preferenze espresse dalla clientela, è stata attuata una politica di sviluppo di *showroom* diretti e filiali commerciali con i seguenti obiettivi:

- garantire un maggior controllo delle vendite *wholesale*;
- incrementare efficienza e margini; e
- favorire la crescita dei mercati non ancora sviluppati attraverso un presidio diretto del territorio.

L'attuazione di questa politica ha comportato un ampio processo di ridimensionamento della rete di agenti che, a partire dalla stagione Autunno/Inverno 2015, non verrà più utilizzata ad eccezione del mercato scandinavo dove continuerà a essere operativo 1 agente.

- *Efficientamento ed ottimizzazione della supply chain*
Il Gruppo Moncler attua un programma continuo diretto al miglioramento dei processi, degli *standard* qualitativi ed in generale della *supply chain*. La strategia del Gruppo prevede di mantenere inalterato l'impegno verso l'innovazione, la qualità e verso la ricerca di maggiore efficienza e di continuare a migliorare il servizio ai clienti sia interni (la rete *retail*) sia esterni (clienti *wholesale*) in termini di tempestività delle consegne.

6.1.7 Quadro normativo

Si indicano di seguito le disposizioni legislative e regolamentari, maggiormente rilevanti, applicabili all'attività di produzione, distribuzione e vendita dell'Emittente.

- D. Lgs. 6 settembre 2005 n. 206 "Codice del consumo", contenente la disciplina della vendita di beni ai consumatori;
- Legge 10 ottobre 1990 n. 287 "Norme per la tutela della concorrenza e del mercato", contenente l'individuazione delle pratiche restrittive della libertà di concorrenza;
- D. Lgs. 10 febbraio 2005 n. 30 "Codice della proprietà industriale", contenente, inter alia, la disciplina dei diritti di proprietà industriale, del loro esercizio e tutela; e
- D. Lgs. 30 giugno 2003, n. 196 "Codice della Privacy", contenente norme relative alla protezione dei dati personali.

Nello svolgimento della sua attività, l'Emittente ritiene di operare in conformità alla normativa sopra illustrata per ogni aspetto di rilievo.

6.2 PRINCIPALI MERCATI

6.2.7 Il mercato di riferimento

Il presente paragrafo illustra l'andamento e le dinamiche dei mercati di riferimento del Gruppo Moncler, nonché il suo posizionamento competitivo. Nell'elaborare il presente Paragrafo, l'Emittente ha raccolto ed elaborato le informazioni disponibili nei database di Altagamma.

Il *database* Altagamma analizza l'andamento delle vendite al dettaglio, a livello mondiale, dei prodotti di lusso, in particolare delle categorie abbigliamento, accessori, profumi, cosmetici, "*hard luxury*" e "*art de la table*". Tali analisi vengono elaborate attraverso l'incrocio di dati di bilancio e di comunicati ufficiali dei principali operatori di settore, dei maggiori *department stores* e *report* di analisti e di altre società di ricerche di mercato, integrate con interviste agli stessi operatori. Altagamma utilizza l'Euro come valuta di riferimento e la conversione in Euro delle valute locali è stata effettuata in base al valore medio del tasso di cambio calcolato nel corso dell'anno.

A giudizio dell’Emittente, il mercato dei beni di lusso si fonda sulle seguenti cinque caratteristiche:

- (i) forte enfasi sul marchio;
- (ii) posizionamento di prezzo nella fascia alta del mercato;
- (iii) importanza delle scelte di canale distributivo e ricercatezza del punto vendita;
- (iv) potenziale globale del marchio;
- (v) enfasi sulla comunicazione e sull’immagine.

Sulla base delle caratteristiche proprie del modello di business del Gruppo, del marchio, delle linee di prodotto e dei canali di distribuzione, l’Emittente ritiene di operare nel mercato globale dei beni di lusso, piú precisamente dell’abbigliamento e degli accessori di lusso.

6.2.1.1 Analisi del mercato di riferimento

L’analisi è stata condotta raggruppando i prodotti del mercato dei beni di lusso in principali macrocategorie, in linea con le convenzioni di settore e con lo studio Altagamma. Sono pertanto considerate le seguenti categorie:

- (i) linee di abbigliamento di alta gamma (“*haute-couture*”, “*prêt-à-porter*”);
- (ii) accessori (ad esempio articoli in pelle e occhiali);
- (iii) profumi e altri prodotti cosmetici;
- (iv) gioielli e orologi;
- (v) *art de la table*.

A giudizio dell’Emittente, l’arena competitiva è popolata da pochi operatori globali di grandi dimensioni e numerosi operatori di nicchia, fortemente concentrati nell’Europa Occidentale, principalmente in Italia ed in Francia. A seconda del proprio posizionamento e della propria immagine, questi gestiscono la distribuzione attraverso canali altamente selezionati, privilegiando punti vendita situati in posizioni prestigiose cui è associato un carattere di esclusività. Il controllo o la disponibilità di una rete di distribuzione composta da soggetti altamente qualificati e organizzata, a seconda delle strategie, sia attraverso il canale *retail* sia attraverso il canale *wholesale*, rappresenta una notevole barriera all’entrata per i nuovi operatori. In particolare, il canale *retail* è stato oggetto nel recente passato di un significativo sviluppo che è tutt’ora in corso e che guida la crescita del mercato del lusso.

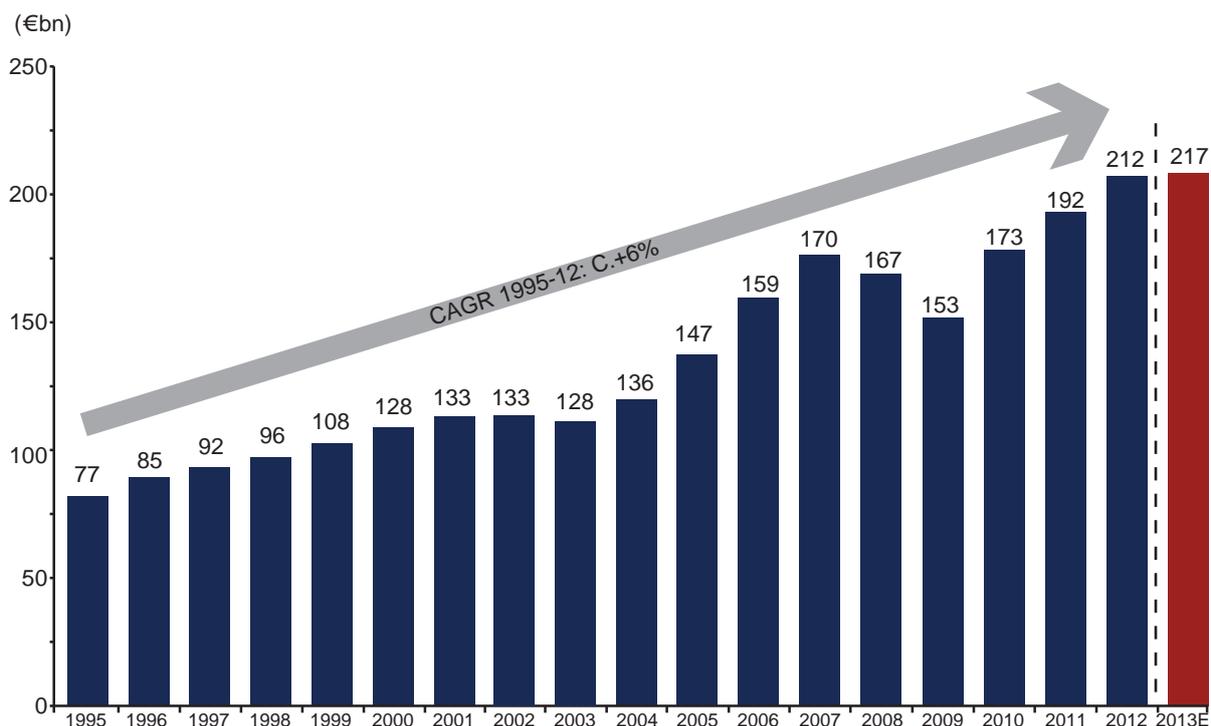
Dal punto di vista dimensionale, per ciascun segmento di prodotto, è possibile identificare degli operatori che occupano una posizione di *leadership* in termini di volumi, in genere ottenuta grazie a ingenti investimenti nella comunicazione e nella catena distributiva e ad una presenza sul mercato risalente nel tempo (effetto “Heritage”).

L’aspetto dimensionale, tuttavia, non è l’unico da considerare per comprendere le dinamiche di settore. Infatti i consumatori ricercano nei beni di lusso un valore intangibile di soddisfazione personale che si può descrivere a seconda dei casi come esclusività, unicità, senso di appartenenza ad un gruppo o espressione della propria personalità.

Questo rende la dinamica dell'offerta del settore molto particolare, in quanto accanto ai *leader* del mercato esistono molti operatori di dimensioni inferiori ma con elevata capacità di dare risposte a questi desideri intangibili. Tali operatori, nonostante le dimensioni inferiori, ottengono e mantengono nel tempo una forza, una riconoscibilità ed una fedeltà da parte del consumatore non inferiore a quella dei concorrenti più grandi con conseguente forte crescita di volumi e fatturato.

Gli operatori del settore del lusso tendono a diversificare la propria offerta sul piano merceologico estendendo a categorie di prodotto adiacenti il prestigio acquisito dai propri marchi nei segmenti di origine. In questi scenari, tuttavia, quelli che hanno riscontrato maggiore successo sono stati coloro che sono riusciti a mantenere la coerenza con l'immagine originale dei rispettivi marchi. La necessità di disporre di un marchio riconosciuto, che costituisce un elemento fondamentale per il successo sia dei prodotti che rappresentano il *core business*, sia dell'eventuale espansione in settori merceologici contigui, richiede significativi investimenti in comunicazione e in pubblicità.

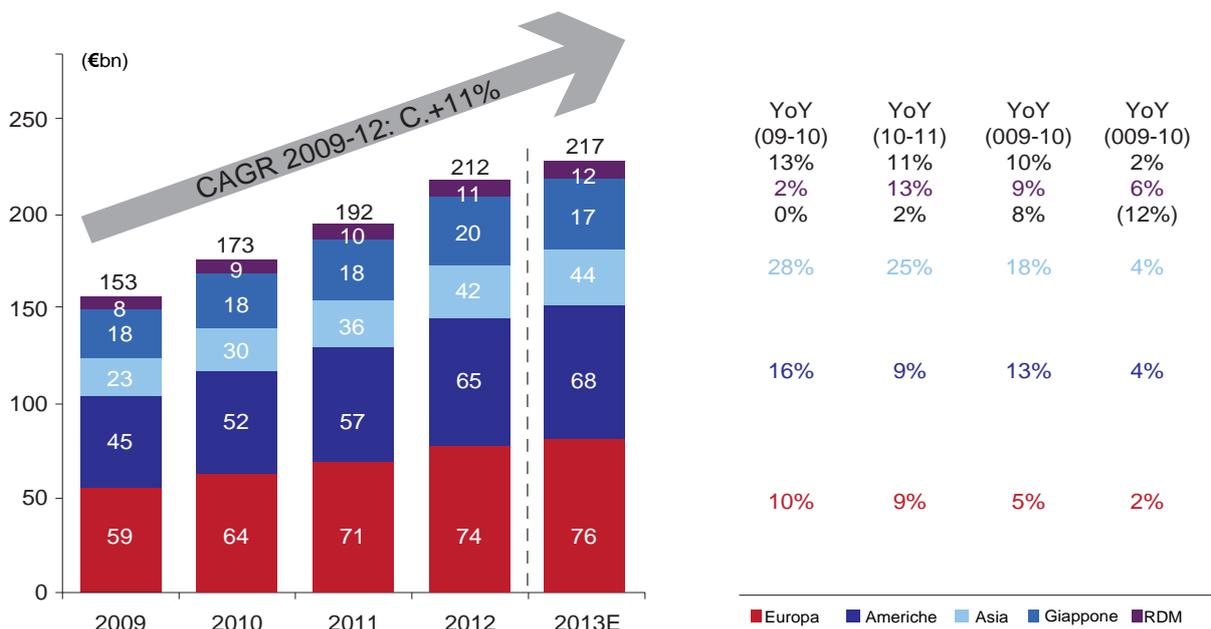
Nel 2012 il mercato globale del lusso valeva Euro 212 miliardi. Il grafico che segue illustra l'andamento del valore del mercato globale del lusso tra il 1995 e il 2012; è inoltre riportata la stima delle dimensioni di tale mercato per il 2013 (alla Data del Prospetto non sono ancora disponibili i valori consuntivi relativi al 2013).



Fonte: Altagamma Worldwide Luxury Markets Monitor di ottobre 2013. I dati riportati nel grafico sono valori arrotondati. I dati escludono l'IVA.

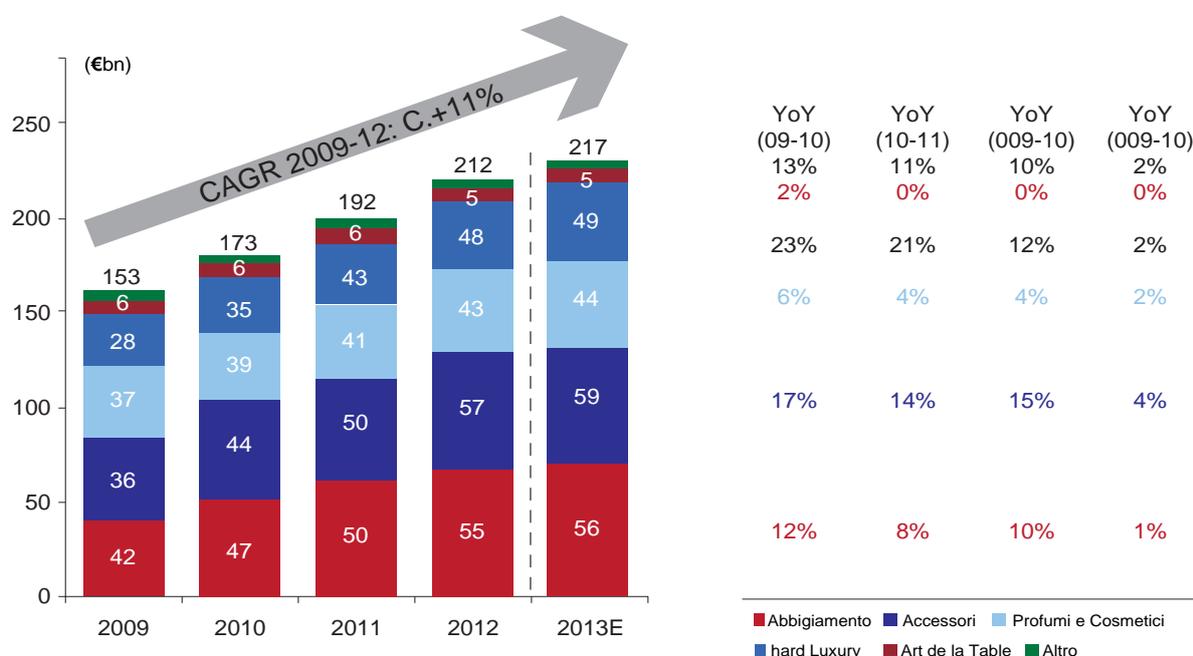
Il mercato del lusso ha registrato una significativa crescita nel lungo termine; in particolare, la crescita annuale media composta dal 1995 al 2012 è stata pari a c. 6%. Dopo la contrazione che ha colpito il settore nel biennio 2008-2009, il mercato è cresciuto in modo significativo (2009-2012 CAGR c. +11%). Nel 2012 il mercato ha registrato per il terzo anno consecutivo un tasso di crescita annuale a doppia cifra (c. +10%), supportato dal favorevole impatto derivante dall'andamento dei tassi di cambio (crescita 2012 a tassi costanti c. +5%). Si stima che il mercato globale dei beni di lusso continuerà a crescere anche nel 2013, sebbene a tassi inferiori a causa principalmente degli impatti negativi determinati dall'atteso andamento dei tassi di cambio (crescita 2013 a tassi correnti c. +2%, c. +6% a tassi costanti).

Il grafico che segue illustra l'andamento del valore del mercato globale del lusso tra il 2009 e il 2013E suddiviso per area geografica. Si stima che nel 2013 l'Asia (Giappone escluso) e il mercato americano guidino la crescita (entrambi c. +4% a tassi di cambio correnti) trainati rispettivamente dai paesi dell'Asia del Sud e dal mercato degli Stati Uniti, che si stima rappresenti c. il 90% dell'area e c. il 29% del mercato globale. A tassi di cambio costanti, si stimano crescite per il mercato americano ed asiatico di c. +7% e +5%, rispettivamente. Nello stesso periodo, il mercato giapponese è atteso in contrazione del 12% in termini reali, principalmente a causa della svalutazione dello Yen (crescita 2013 a tassi costanti +9%). Da segnalare l'importante contributo dei paesi "emergenti" (crescita 2013 a tassi correnti del mercato "RdM" c. +6%), trainati da Medio Oriente, Australia e Africa.



Fonte: Altagamma Worldwide Luxury Markets Monitor di ottobre 2013 e precedenti. I dati riportati nel grafico sono valori arrotondati mentre le percentuali di crescita sono calcolate sui dati puntuali. I dati escludono l'IVA.

Il grafico che segue illustra l'andamento del valore del mercato globale del lusso tra il 2009 e il 2013E suddiviso per categoria merceologica.



Fonte: Altagamma Worldwide Luxury Markets Monitor di ottobre 2013 e precedenti. I dati riportati nel grafico sono valori arrotondati mentre le percentuali di crescita sono calcolate su dati puntuali. I dati escludono l'IVA.

Analizzando il mercato per categorie di prodotto, l'offerta di Moncler si focalizza su due categorie merceologiche specifiche, vale a dire:

- (i) abbigliamento di lusso;
- (ii) accessori di lusso.

Come riportato nel grafico precedente, si stima che, al 2013, il sottoinsieme del mercato globale del lusso composto dalle categorie di riferimento per Moncler valga c. Euro 115 miliardi, ovvero il 53% circa del totale. Tale valore include l'abbigliamento di lusso per c. Euro 56 miliardi e gli accessori di lusso per c. Euro 59 miliardi. Si stima che nel 2013 tali categorie possano registrare una crescita di c. 3%, superiore a quella dell'intero settore (crescita 2013 del mercato globale dei beni di lusso c. +2%). In particolare, si stima che il segmento accessori possa registrare la migliore crescita del settore, trainato da pelletteria, calzature e occhiali.

6.2.1.2 Posizionamento competitivo

Il Gruppo Moncler inquadra l'offerta dei propri prodotti secondo uno schema comunemente utilizzato dagli operatori per studiare il mercato dell'abbigliamento e degli accessori e identificare i propri concorrenti; tale schema si fonda su tre direttrici chiave:

- (a) Posizionamento di prezzo (*mass market*, *premium*, lusso);
- (b) Stile/ occasione d'uso (formale, casual/sport)
- (c) Categoria merceologica principale (abbigliamento, accessori)

Rispetto a tale segmentazione, occorre sottolineare che gli indicatori utilizzati contengono per loro natura degli elementi di discrezionalità e, conseguentemente, possono essere utilizzati solo a scopo descrittivo e non per analisi quantitative o di confronto tra gli operatori del mercato.

Il Gruppo Moncler ritiene che la particolare attenzione rivolta (i) alla qualità del prodotto, (ii) all'unicità delle collezioni sempre legata all'heritage del brand; (iii) all'esperienza di acquisto da parte del consumatore finale, e (iv) all'unicità della comunicazione in tutte le sue forme, consenta un posizionamento di prezzo dei propri prodotti nella fascia alta del mercato di riferimento.

Questo posizionamento è sostenuto da un'attenta politica di gestione del marchio mirata a evitare sistematicamente posizionamenti medi e bassi, dalla forte vocazione del Gruppo Moncler per la creatività e per l'innovazione e dallo sviluppo selettivo della distribuzione.

Con riferimento allo stile e alla categoria merceologica, l'offerta di prodotti Moncler è diversificata. Essa spazia dal segmento dell'alta moda, con le collezioni Gamme Rouge e Gamme Bleu, alle collezioni Grenoble e Main che si caratterizzano rispettivamente per un contenuto più tecnico e versatile; entrambe focalizzate sull'abbigliamento, le collezioni includono, ad oggi, accessori quali complemento al capospalla.

Sulla base di questi elementi, Moncler identifica un paniere di società concorrenti le quali vantano una presenza consolidata nel settore del lusso e sono attive, tra l'altro, con offerte di abbigliamento per uomo e donna (offrendo anche o soprattutto linee di capispalla) e di accessori.

In particolare, il Gruppo Moncler suddivide i propri *competitor* in due categorie:

- i. "Core focus": marchi quotati, operanti nel settore del lusso, tra cui: Brunello Cucinelli, Burberry, Prada, Salvatore Ferragamo e Tod's;
- ii. "Extended focus": marchi internazionali quotati operanti nel settore del lusso, quali Loro Piana, LVMH, Gucci e Bottega Veneta.

6.3 FATTORI ECCEZIONALI

Salvo quanto indicato nella Sezione Prima, Capitolo 5, paragrafo 5.1.5, nel corso degli ultimi tre anni non si sono verificati eventi eccezionali che abbiano influenzato le attività del Gruppo Moncler.

6.4 DIPENDENZA DA BREVETTI O LICENZE, CONTRATTI INDUSTRIALI, COMMERCIALI O FINANZIARI, O DA NUOVI PROCEDIMENTI DI FABBRICAZIONE

6.4.1 Marchi, brevetti o licenze

Alla Data del Prospetto, l'attività del Gruppo Moncler non dipende da marchi, brevetti o licenze di terzi.

6.4.2 Clienti e fornitori

Alla Data del Prospetto, a giudizio dell'Emittente, l'attività del Gruppo Moncler non dipende significativamente da contratti e/o rapporti industriali o commerciali con fornitori o clienti, singolarmente considerati.

Per quanto riguarda i rapporti contrattuali e/o commerciali con i fornitori, il Gruppo Moncler ha in essere diversi contratti o rapporti commerciali di fornitura per l'acquisto delle materie prime utilizzate per la realizzazione dei prodotti. In particolare, i primi 10 fornitori del Gruppo Moncler incidono sul totale degli acquisti per materie prime (ad esclusione delle scritture di assestamento di fine periodo) per circa il 51% per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013, per circa il 53% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e per il 49% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011 (dati di *carve-out*). L'incidenza del primo fornitore sul totale degli acquisti per materie prime (ad esclusione delle scritture di assestamento di fine periodo) e sui costi diretti e indiretti di produzione e costi di campionario del Gruppo Moncler è pari, rispettivamente, al 7% e al 4% per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013, al 9% e al 5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e al 10% e al 5% per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011.

Per quanto riguarda i rapporti commerciali con i clienti *wholesale*, i primi 10 clienti del Gruppo Moncler incidono per meno del 6% dei ricavi consolidati del Gruppo e il primo cliente incide per circa l'1% dei ricavi consolidati del Gruppo Moncler, sia per i primi nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 che per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011.

6.4.3 Contratti di finanziamento

Alla Data del Prospetto, a giudizio dell'Emittente, l'attività del Gruppo Moncler non dipende da rapporti o contratti con finanziatori.

Per maggiori informazioni sui contratti di finanziamento si veda la Sezione Prima, Capitolo 22 e la Sezione Prima, Capitolo 10 del Prospetto.

6.5 DICHIARAZIONI FORMULATE DALL'EMITTENTE RIGUARDO ALLA SUA POSIZIONE CONCORRENZIALE

Per quanto riguarda il posizionamento competitivo del Gruppo Moncler si rinvia a quanto già descritto nel precedente Paragrafo 6.2 del presente Capitolo del Prospetto.

6.6 SISTEMA DI CONTROLLO DI GESTIONE

L'Emittente e le principali società del Gruppo ad essa facente capo, hanno attualmente in funzione al proprio interno un Sistema di Controllo di Gestione tale da consentire ai responsabili di disporre periodicamente e con tempestività di un quadro sufficientemente esaustivo della situazione economica e finanziaria della Società e del Gruppo ad essa facente capo, ai sensi delle disposizioni applicabili e, in particolare, tenendo conto delle previsioni contenute nella l. 262/2005, nel Regolamento di Borsa e nelle Istruzioni di Borsa.

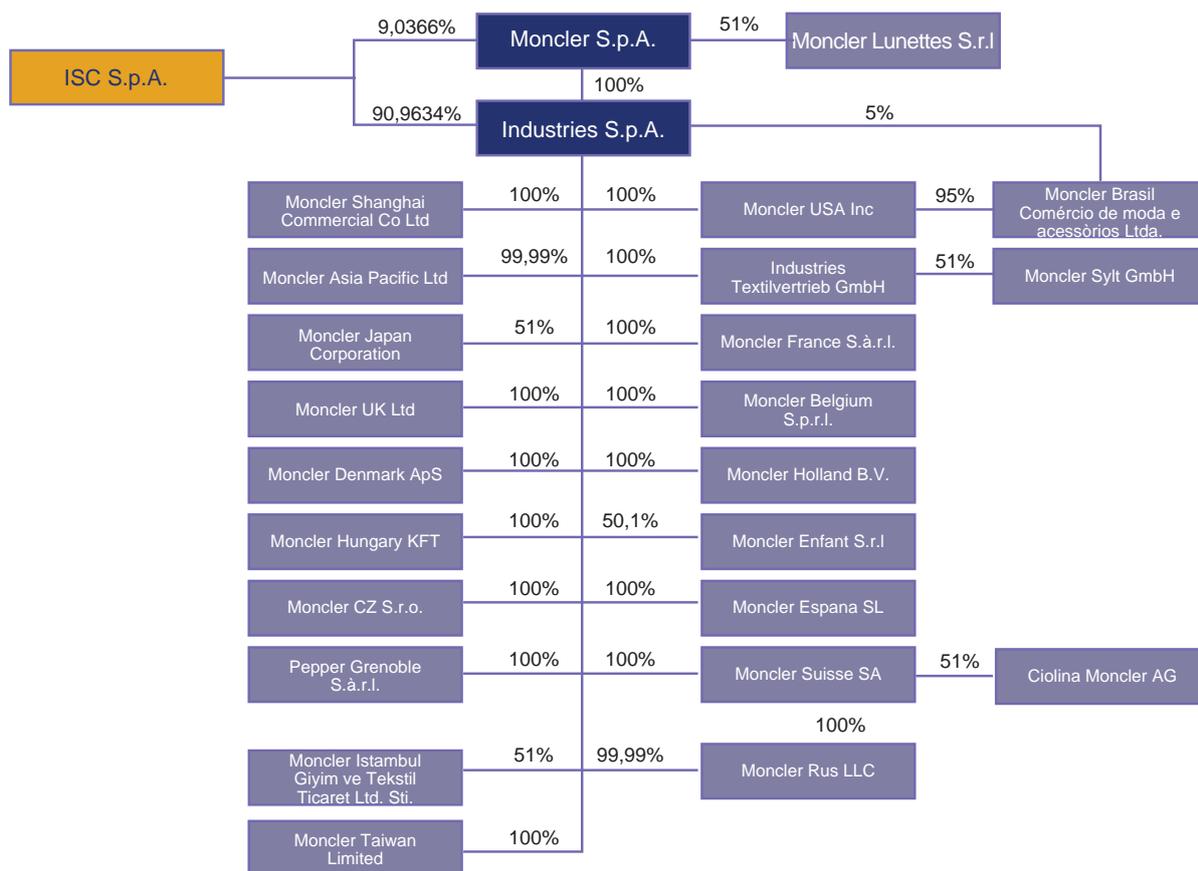
7. STRUTTURA ORGANIZZATIVA

7.1 DESCRIZIONE DEL GRUPPO A CUI APPARTIENE L'EMITTENTE

L'Emittente non appartiene ad alcun gruppo ed alla Data del Prospetto è la capogruppo del Gruppo Moncler e controlla, direttamente o indirettamente, le Società indicate nel successivo paragrafo 7.2 del Prospetto.

7.2 DESCRIZIONE DELLE SOCIETÀ DEL GRUPPO MONCLER

Di seguito viene riportata una rappresentazione grafica delle società facenti parti del Gruppo Moncler, con indicazione della partecipazione detenuta dall'Emittente in ciascuna di esse alla Data del Prospetto:



L'Emittente esercita l'attività di direzione e coordinamento, ai sensi degli articoli 2497 e seguenti del codice civile, nei confronti delle società italiane appartenenti al Gruppo Moncler e

controllate, direttamente o indirettamente, delineando le strategie di medio-lungo termine delle stesse in termini di (i) risultati economici e finanziari, (ii) obiettivi industriali e di investimento, e (iii) politiche commerciali e di *marketing*.

Le disposizioni del Capo IX del Titolo V del Libro V del codice civile (articoli 2497 e seguenti) prevedono, tra l'altro: (i) una responsabilità diretta della società che esercita attività di direzione e coordinamento nei confronti dei soci e dei creditori sociali delle società soggette alla direzione e coordinamento (nel caso in cui la società che esercita tale attività – agendo nell'interesse imprenditoriale proprio o altrui in violazione dei principi di corretta gestione societaria e imprenditoriale delle società medesime – arrechi pregiudizio alla redditività ed al valore della partecipazione sociale ovvero cagioni, nei confronti dei creditori sociali, una lesione all'integrità del patrimonio della società); e (ii) una responsabilità degli amministratori della società oggetto di direzione e coordinamento che omettano di porre in essere gli adempimenti pubblicitari di cui all'articolo 2497-*bis*, codice civile, per i danni che la mancata conoscenza di tali fatti rechi ai soci o a terzi.

Più in generale, l'Emittente, in qualità di capogruppo, svolge attività di direzione delle strategie aziendali e di gruppo, è proprietaria del marchio Moncler, di cui definisce le politiche di gestione del marchio di proprietà del Gruppo Moncler, nonché definisce le attività di comunicazione del Gruppo con riferimento alle strategie di comunicazione e *marketing* a partire dalla presentazione delle nuove collezioni fino all'attività di vendita *retail* e *wholesale*. La controllata Industries svolge attività di commercializzazione e produzione di abbigliamento per i marchi di proprietà della capogruppo Moncler, concessi in licenza alla Industries (per maggiori informazioni sui contratti di licenza infra-gruppo si veda la Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.2.5), nonché svolge alcune funzioni operative centralizzate per le società del Gruppo Moncler.

Alla Data del Prospetto, l'Emittente è a capo di un gruppo composto dalle seguenti società:

- | | |
|----------------------------------|--|
| Industries S.p.A. | La società opera nella produzione e commercializzazione di abbigliamento dei marchi Moncler. |
| Moncler Infant S.r.l. | La società, costituita in <i>joint venture</i> con Altana, opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler Linea bambino. Per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.6 del presente Prospetto. |
| Moncler Japan Corporation | La società, costituita in <i>joint venture</i> con Yagi Tsusho Limited, opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler nel mercato giapponese. Per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.5 del presente Prospetto. |
| Moncler USA Inc. | La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione dei punti vendita sul territorio nord-americano. |

Moncler Suisse SA	La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione dei punti vendita sul territorio svizzero.
Ciolina Moncler AG	La società opera nella commercializzazione di prodotti di abbigliamento a marchio Moncler con un negozio a Gstaad in Svizzera. Azionista di minoranza della società, con una partecipazione del 49%, è la società Ciolina AG di titolarità del precedente proprietario del negozio.
Moncler France S.à.r.l.	La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione di alcuni punti vendita sul territorio francese.
Industries Textilvertrieb GmbH	La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione dei punti vendita in Austria e Germania.
Moncler Sylt GmbH	La società, costituita tramite una <i>joint venture</i> , gestisce un punto vendita monomarca sull'isola di Sylt.
Moncler UK Ltd.	La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione dei punti vendita nel territorio del Regno Unito.
Moncler Belgium S.p.r.l.	La società gestisce un punto vendita ad Anversa e opererà nella commercializzazione dei prodotti di abbigliamento a marchio Moncler in Belgio
Moncler CZ S.r.o.	La società, costituita nel 2012, gestirà dei punti vendita; alla Data del Prospetto non è ancora attiva.
Moncler Denmark A.p.S.	La società gestisce un punto vendita a Copenaghen e opera nella commercializzazione di prodotti di abbigliamento a marchio Moncler in Danimarca.
Moncler Asia Pacific Ltd.	La società dal 2012 gestisce i punti vendita ad Hong Kong.
Moncler Shanghai Commercial Ltd.	La società opera nella commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler attraverso la gestione dei punti vendita nel territorio cinese.
Moncler Holland B.V.	La società, costituita nel 2011, gestisce i punti vendita nel territorio olandese.
Moncler Hungary FKT	La società, costituita nel 2012, gestisce i punti vendita nel territorio ungherese.

Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti	La società, costituita nel 2013 tramite una <i>joint venture</i> , gestisce i punti vendita ad Istanbul.
Moncler Lunettes S.r.l.	La società, costituita nel 2013 tramite una <i>joint venture</i> con Allison S.p.A., svolge attività di coordinamento nella produzione e commercializzazione di prodotti di occhialeria a marchio Moncler, concessore in licenza esclusiva.
Moncler Rus LLC	La società, costituita nel 2013, gestirà un punto vendita a Mosca; alla Data del Prospetto non è ancora attiva.
Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda	La società, costituita nel 2013, gestirà un punto vendita a San Paolo; alla Data del Prospetto non è ancora attiva.
Moncler Taiwan Limited	La società, costituita nel 2013, gestirà un punto vendita a Taipei; alla Data del Prospetto non è ancora attiva.
Pepper Grenoble S.à r.l.	La società non è operativa alla Data del Prospetto.
Moncler España SL	La società non è operativa alla Data del Prospetto.
Industries Sportswear Company S.p.A. (ora ISC S.p.A.)	La società non è operativa alla Data del Prospetto ^(*) .

(*) La Società non è più operativa in seguito al perfezionamento, in data 8 novembre 2013, della cessione del Business Sportswear. Si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto.

Nella tabella che segue sono elencate, con indicazione della relativa denominazione, sede sociale, capitale sociale, patrimonio netto e partecipazione al capitale detenuta, direttamente o indirettamente, le società controllate dall'Emittente alla Data del Prospetto:

Società	Sede	Capitale sociale al 31 dicembre 2012	% di partecipazione detenuta	Patrimonio netto al 30 settembre 2013
Industries S.p.A.	Via Stendhal, n. 47 20144 Milano (Italia)	Euro 15.000.000	100%	Euro 125.490.179
Moncler Infant S.r.l.	Via Stendhal, n. 47 20144 Milano (Italia)	Euro 200.000	50,1%	Euro 9.490.837
Moncler Japan Corporation	4-46 Minamiaoyama 5-chome Minato-ku, Tokyo (Giappone)	Yen 195.050.000	51%	JPY 2.918.917.151
Moncler USA Inc	350 Fifth Ave, 41 st Floor, New York (Stati Uniti d'America)	USD 2.500.000	100%	USD 13.687.599
Moncler Suisse SA	Via Serafino Balestra n. 6 C/o Camponovo Asset Management S.A. 6830 Chiasso (Svizzera)	CHF 1.400.000	100%	CHF 425.084
Ciolina Moncler AG	Marktgassee 51 3011 Berna (Svizzera)	CHF 100.000	51%	CHF 549.337
Moncler France S.à.r.l.	1 place du Verseau Parc d'Activité Sud Galaxie – 38130 Echirolles (Francia)	Euro 10.100.000	100%	Euro 12.158.044
Industries Textilvertrieb GmbH	Infanterie Str. 11 A - 80797 Monaco (Germania)	Euro 700.000	100%	Euro 7.596.762

Società	Sede	Capitale sociale al 31 dicembre 2012	% di partecipazione detenuta	Patrimonio netto al 30 settembre 2013
Moncler Sylt GmbH	Weststraße 17, 59065 Hamm (Germania)	Euro 100.000	51%	Euro 220.714
Moncler UK Ltd	16, Old Bailey EC4M7EG Londra (Regno Unito)	UK£ 2.000.000	100%	GBP 3.199.931
Moncler Belgium S.p.r.l.	Chaussée de Waterloo, 1151, Uccle, Bruxelles (Belgio)	Euro 500.000	100%	Euro 595.127
Moncler CZ S.r.o.	Vojteska 6, 110 00 Praha 1 (Repubblica Ceca)	CZK 15.000.000	100%	CZK 15.058.801
Moncler Denmark ApS	Havneholmen 29, DK-1561 Copenhagen V (Danimarca)	DKK 1.115.000	100%	DKK 3.962.846
Moncler Asia Pacific Ltd	8/F, Baskerville House, 13 Duddell Stree, Central Hong Kong	HK\$ 300.000	99,99%	HKD 61.659.922
Moncler Shanghai Commercial Ltd	Rm.B 128, Underground First Floor 1266 Nanjing Road West Jing'an District Shanghai (Rep. Popolare Cinese)	Euro 600.000	100%	CNY 100.169.747
Moncler Holland B.V.	Claude Deussylaan 18 1082 MD Amsterdam (Olanda)	Euro 90.000	100%	Euro 1.288.555
Moncler Hungary FKT	Zichy Jenó utca 4 – Budapest (Ungheria)	HUF 150.000.000	100%	HUF 131.147.525
Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti.	Abdi İpekçi Cad. Bostan Sok Orjin Apt. No. 15 KAT 2 Sisli	TRY 1.000.000	51%	TRY 343.845
Moncler Lunettes S.r.l.	Via Stendhal, n. 47, 20144 Milano (Italia)	Euro 300.000	51%	Euro 74.430
Moncler Rus LLC	bld.1, 16A, Leningadskoe shosse, Mosca, Federazione Russa	RUB 40.000.000	100% (*)	RUB 20.000.000
Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda	Rua Urussui, 238, 1º andar, sala 11 CEP 04542-051, Itaim Bibi, Cidade de Sao Paulo, Estado de Sao Paulo, Brazil	R\$ 2.580.000	100% (**)	BRL 2.558.605
Moncler Taiwan Limited	Room 706, 7/F, No. 1-1, Sec 5, Chung Hsiao East Road, Xin Yi District, Taipei City, 110. ROC (Republic of China)	TWD 10.000.000	100%	TWD 6.530.502
Pepper Grenoble S.à r.l.	Place du Verseau 1, Parc d'Activités Sud Galaxie 38130 Echirolles (Francia)	Euro 5.694.000	100%	Euro 27.163
Moncler España SL	Calle Travessera de Gracia 56, 3-1 08019 Barcellona (Spagna)	Euro 50.000	100%	Euro 68.737
Industries Sportswear Company S.p.A. (già ISC S.p.A.)	Via Morimondo n. 23/25 20143 Milano (Italia)	Euro 15.000.000 100% (***)		Euro 40.642.163,77****)

(*) Il 99,99% è detenuto direttamente da Industries, mentre il restante 0,01% è detenuto indirettamente tramite Moncler Suisse.

(**) Il 5% è detenuto direttamente da Industries, mentre il restante 95% è detenuto indirettamente tramite Moncler USA.

(***) Il 90,9634% è detenuto direttamente da Industries, mentre il restante 9,0366% è detenuto direttamente da Moncler.

(****) Si sottolinea come, alla Data del Prospetto tale dato non sia più attuale in seguito alla cessione del Business Sportswear in data 8 novembre 2013.

L'Emittente ha adottato le misure atte a rispettare le previsioni di cui all'articolo 36 del Regolamento Mercati adottato con delibera della Consob n. 16191 del 29 ottobre 2007. In particolare, l'Emittente (i) metterà a disposizione del pubblico le situazioni contabili predisposte ai fini della redazione del bilancio consolidato delle società controllate costituite e regolate dalla legge di Stati non appartenenti all'Unione Europea aventi significativa rilevanza individuate in applicazione dei parametri previsti dal citato articolo 36, segnatamente Moncler Japan Corporation, Moncler USA Inc., Moncler Shanghai Co. Ltd.; (ii) ha acquisito dalle suddette società

lo statuto, nonché la composizione e i poteri degli organi sociali; e (iii) ha accertato che tali società forniscano alla Società di Revisione le informazioni a questa necessarie per condurre l'attività di controllo dei conti annuali e infra-annuali della stessa Emittente e dispongano di un sistema amministrativo-contabile idoneo a far pervenire regolarmente alla direzione di Moncler e alla Società di Revisione i dati economici, patrimoniali e finanziari necessari per la redazione del bilancio consolidato. Le altre società appartenenti al Gruppo Moncler non superano i parametri di significatività previsti dall'articolo 36 del Regolamento Mercati adottato con delibera della Consob n. 16191 del 29 ottobre 2007.

8 IMMOBILI, IMPIANTI E MACCHINARI

8.1 IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI ESISTENTI O PREVISTE

8.1.1 Beni immobili in proprietà

La tabella che segue mostra le principali proprietà immobiliari del Gruppo Moncler alla Data del Prospetto, indicandone la società proprietaria, l'ubicazione, la destinazione d'uso e la superficie.

Società Proprietaria	Ubicazione	Destinazione d'uso	Superficie (mq)
Moncler S.p.A.	Via Pontevecchio, 40 Carasco, Genova (Italia)	Magazzino	7.501 mq di superficie edificata e 1.000 mq di superficie non edificata

L'immobile sopra indicato, sito a Carasco, era locato a Industries Sportswear Company S.p.A. (ora ISC S.p.A.). Tale contratto di locazione è stato ceduto nel contesto dell'operazione di cessione dell'azienda relativa al Business Sportswear. Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.12 del Prospetto.

Alla Data del Prospetto, sugli immobili di proprietà del Gruppo Moncler non si registrano gravami in grado di incidere negativamente sul loro utilizzo da parte dei rispettivi proprietari.

8.1.2 Beni in uso

Nella seguente tabella sono indicati i beni immobili in locazione, con canone annuo superiore ad Euro 100.000 utilizzati dal Gruppo Moncler al 30 settembre 2013, con l'indicazione della società conduttrice, dell'ubicazione, della destinazione d'uso e della scadenza.

Società conduttrice	Ubicazione	Numero e destinazione	Scadenza
Industries S.p.A.	Padova – Via S. Lucia, 6/8	Negoziò	28/02/2020
Industries S.p.A.	Napoli – Via G. Filangeri, 21	Negoziò	31/03/2023
Industries S.p.A.	Milano – Via della Spiga, 7	Negoziò	31/05/2020
Industries S.p.A.	Forte dei Marmi (LU) – Piazza Garibaldi 9	Negoziò	30/04/2023
Industries S.p.A.	Torino – Via Lagrange	Negoziò	30/04/2024
Industries S.p.A.	Milano – Via Montenapoleone 1	Negoziò	30/09/2027
Industries S.p.A.	Reggello (FI) – Via Europa 11 – Unità A	Outlet	20/05/2024
Industries S.p.A.	Serravalle Scrivia (AL) – Via della Moda, 1 Unità H3	Outlet	21/11/2013 ^(*)
Industries S.p.A.	Castel San Giovanni (PC). SS412	Magazzino	31/03/2021
Industries S.p.A.	Milano – Via Stendhal, 47	Showroom e Uffici	31/03/2018
Industries S.p.A.	Milano – Via Stendhal, 45	Uffici	31/12/2023
Industries S.p.A.	Trebaseleghe – Via Venezia, 1	Ufficio	29/12/2014

Società conduttrice	Ubicazione	Numero e destinazione	Scadenza
Industries S.p.A.	Roma – Piazza di Spagna n. 77	Negozi	10/05/2021
Industries S.p.A.	Roma – Via Margutta n. 3 int. E	Showroom	31/08/2022
Industries S.p.A.	Milano – Via Solari 33	Uffici	01/01/2021 ^(**)
Moncler Rus LLC ^(***)	Mosca – Stoleshnikov Pereulok 9, edificio 1.	Negozi	31/12/2018
Moncler Belgium S.p.r.l.	Anversa (Belgio) – Schutterhofstraat n. 15	Negozi	30/04/2020
Moncler Suisse S.A.	Crans Montana, Valais (Svizzera) – Rue du Prado n. 6	Negozi + magazzino	30/04/2017
Moncler Suisse S.A.	Saint Moritz (Svizzera) – Via Maistra	Negozi + magazzino	30/06/2014
Moncler Suisse S.A.	Lugano (Svizzera) – Piazza Maraini,	Negozi	28/02/2017 rinnovabile fino al 28/02/2022
Moncler Suisse S.A.	Ginevra (Svizzera) – Rue du Rhone 57	Negozi	31/03/2021
Moncler Suisse S.A.	Zurigo (Svizzera) – Storchengasse 8	Negozi	31.03.2018 rinnovabile fino al 31.03.2023
Moncler France S.à.r.l.	Chamonix (Francia) – Rue Joseph Vallot, 90 unità 15 e 21	Negozi	30/09/2016
Moncler France S.à.r.l.	Parigi (Francia) – Rue du Faubourg Saint-Honoré, 7	Negozi	05/03/2025
Moncler France S.à.r.l.	Parigi (Francia) – Rue Royale	Showroom	01/01/2016
Moncler France S.à.r.l.	Serris (Francia) – Cours de la Garonne 3, unità 66	Outlet	A tempo indeterminato
Moncler France S.à.r.l.	Courchevel (Francia) – Le Tremplin	Negozi	31/08/2022
Moncler France S.à.r.l.	Cannes (Francia) – Boulevard de La Croisette 14	Negozi	31/03/2021
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd.	Beijing (Repubblica Popolare Cinese) – Salintun Road, 11, Chaoyang District, unità N2-13 e N2-23	Negozi	15/10/2016
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd.	Store no. B123, Plaza 66, No.1266 Nanjing West Road, Shanghai, CHINA	Negozi	28/02/2015
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd.	Shop L1-126 & 127, Shanghai iAPM, 999 Huai Hai Zhong Road, Shanghai, CHINA	Negozi	30/06/2016
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd.	Shop L114 & L214, Chengdu International Finance Square, HongXing Road, Jin Jiang District, Chengdu, PRC	Negozi	14/01/2018 ^(****)
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd.	Suite 1005, 1788 Nanjing West Road, Shanghai, CHINA	Uffici	31/05/2015
Moncler Shanghai Commercial Ltd.	Beijing China World, Jian Guo Men Wai Avenue 1, Chaoyang District	Negozi	14/09/2013 ^(*****)
Moncler Asia Pacific Limited	Shop 2061, Level Two, IFC Mall, Hong Kong	Negozi	31/12/2014
Moncler Asia Pacific Limited	Shop G316, Ground Floor, Gateway Arcade, Harbour City, Tsim Sha Tsui, Hong Kong	Negozi	31/12/2014
Moncler Asia Pacific Limited	Shop G11 & 116, Lee Gardens Two, 28 Yun Ping Road, Causeway Bay, Hong Kong	Negozi	14/05/2016
Moncler Asia Pacific Limited	8/F Baskerville House, 13 Duddell Street, Central, Hong Kong	Office	31/01/2015
Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd	Istanbul – Pinar Mh., İstinye Park AVM,	Negozi	31/12/2017

Società conduttrice	Ubicazione	Numero e destinazione	Scadenza
Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd	Istanbul – Zorlu Center 34340	Negozio	29/09/2018
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco (Germania) Maximilianstrasse, 11-15	Negozio	30/09/2018
Industries Textilvertrieb GmbH	Metzingen (Germania) – Reutlinger Strasse 63	Outlet	01/07/2023 rinnovabile fino al 01/07/2028
Industries Textilvertrieb GmbH	Amburgo (Germania) – Neuer Wall 43 / Alsterarkaden 27	Negozio	10 anni da consegna (sottoscritto il 14/12/2012) e rinnovabile per altri 5 anni
Industries Textilvertrieb GmbH	Francoforte (Germania) – Goethestrasse 25	Negozio	10 anni da consegna (sottoscritto il 02/07/2012) e rinnovabile per altri 5 anni
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco – Infanteriestrasse, 11 A	Showroom	30/09/2017
Industries Textilvertrieb GmbH	Kitzbuhel (Austria) – Vorderstadt 21, 6370	Negozio	31/03/2015
Industries Textilvertrieb GmbH	Salzburg (Austria) – Haus Getreidegasse 44, 5020	Negozio	Indefinito
Industries Textilvertrieb GmbH	Vienna (Austria) – Kohlmarkt 7	Negozio	30/01/2016
Industries Textilvertrieb GmbH	Kurfurstendamm 190/192, 10707 Berlin	Negozio	31/01/2020
Moncler Japan Corporation	Gotemba City, Shizuoka (Giappone) – 1312 Fukazawa (unità 2750 e 2755)	Outlet	31/08/2016
Moncler Japan Corporation	Minato-ku, Tokyo (Giappone) – 4-46 Minami-Aoyama 5-chome	Uffici/Showroom	31/07/2013 (rinnovabile di 2 anni in 2 anni; già concordato il rinnovo)
Moncler Japan Corporation	Minato-ku, Tokyo (Giappone) 3-16-9, Minami-aoyama	Negozio	28/02/2014
Moncler Japan Corporation	368,Urayasu, Nagashima-cho, Kuwana-shi, Mie (Giappone)	Negozio	31/08/2016
Moncler UK Limited	Royal Borough of Kensington and Chelsea (UK) – Sloan Street, 197	Negozio	23/06/2019
Moncler UK Limited	Bicester, Village Bicester Oxfordshire (Inghilterra)	Outlet	14/08/2023
Moncler Denmark ApS	Copenaghen K – Østergade 16 (Danimarca)	Negozio	01/02/2016 prima scadenza possibile a favore del conduttore; 01/02/2021 prima scadenza possibile per il locatore
Moncler Hungary KFT	Budapest – Andrassy n. 23	Negozio	10 anni dalla data di consegna rinnovabile per altri 5 anni (sottoscritto il 21 giugno 2012)
Moncler Holland B.V.	Amsterdam – P.C. Hoofstraat	Negozio	31/01/2023
Moncler USA, Inc.	Aspen – 432 East Hyman Avenue, 81611, Colorado	Negozio	30/09/2016
Moncler USA, Inc.	90 Prince Street, New York, NY	Negozio	30/09/2019
Moncler USA, Inc.	568-578 Broadway, Suite 301, 302, New York NY	Showroom e Uffici	28/02/2022
Moncler USA, Inc.	25 E. Oak St., Chicago, IL	Negozio	31/01/2021
Moncler USA, Inc.	Atlanta Buckhead (Stati Uniti)	Negozio	07/03/2023
Moncler USA, Inc.	Los Angeles – Beverly Hills – 328 North Rodeo Drive (Stati Uniti)	Negozio	31/03/2014
Moncler USA, Inc.	Woodbury 498 Red Apple Court Central Valley, NY (Stati Uniti)	Outlet	10 anni dalla data di consegna (sottoscritto il 29/03/2011)

Società conduttrice	Ubicazione	Numero e destinazione	Scadenza
Moncler USA, Inc.	Miami – 9700 Collins Avenue, Bal Harbour, Miami-Dade County, Florida 33154, unità n. 111	Negozio	31/05/2019
Moncler USA, Inc.	Fashion Outlets of Chicago, proximity of the intersection of Balmoral Road, Route 294 and Rose Road in Roser	Outlet	31/01/2024
Moncler USA, Inc.	Desert Hills Premium Outlets Town of Cabazon Country of Riverside State of California	Outlet	10 anni dalla data di consegna (sottoscritto il 21/10/2013)
Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda (*****)	SHOPPING JK IGUATEMI – Avenida Presidente Juscelino Kubitschek, n 2041, Loja n. 107, Piso Terreo, São Paulo/SP, CEP 04543-011	Negozio	30/06/2018

(*) Le parti stanno negoziando il rinnovo del contratto.

(**) La locazione decorre dal 01/01/2014.

(***) Sono in corso le procedure per la cessione del contratto da parte di Industries S.p.A.

(****) Il contratto ha durata a partire da 4 anni dall'apertura del negozio, prevista per il 14/01/2014.

(*****) Le parti stanno negoziando il rinnovo del contratto.

(*****) Contratto in fase di trasferimento da parte di Moncler USA, Inc

Alla Data del Prospetto, sugli immobili in locazione non si registrano gravami in grado di incidere negativamente sul loro utilizzo da parte delle società conduttrici. La Società, inoltre, non ha beni in locazione finanziaria.

8.1.3 Impianti produttivi e macchinari

Alla Data del Prospetto, il Gruppo Moncler è proprietario della quasi totalità degli impianti e dei macchinari produttivi necessari per lo svolgimento della propria attività. Le immobilizzazioni materiali non sono gravate da vincoli o altri gravami.

8.2 PROBLEMATICHE AMBIENTALI

Alla Data del Prospetto, anche in considerazione dell'attività svolta dall'Emittente e dal Gruppo nel suo complesso, l'Emittente non è a conoscenza di problematiche ambientali relative all'utilizzo delle immobilizzazioni materiali di cui al precedente Paragrafo 8.1 del Prospetto.

9 RESOCONTO DELLA SITUAZIONE GESTIONALE E FINANZIARIA

Nel presente Capitolo è fornita l'analisi dell'andamento operativo e della situazione finanziaria del Gruppo Moncler (come sotto descritto) relativamente ai resoconti intermedi di gestione chiusi al 30 Settembre 2013 ed al 30 Settembre 2012 e agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010.

Nel dicembre 2012 il Gruppo ha avviato un processo di riorganizzazione societaria con lo scopo di razionalizzare le attività del Gruppo per rendere autonoma la Divisione Moncler dalla Divisione Altri Marchi, e valorizzare così il business *Luxury* della Divisione Moncler rispetto al business *casual-wear* della Divisione Altri Marchi. Tale processo è iniziato tramite il conferimento dei rami d'azienda relativi alla Divisione Altri Marchi a favore di Industries Sportswear Company S.p.A. in data 1 Maggio 2013. In data 8 novembre 2013, il Business Sportswear gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e le controllate di quest'ultima sono state cedute a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto). Per maggiori dettagli relativi all'operazione di "carve-out" si veda la Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1 del Prospetto.

Nella prospettiva dell'ammissione e quotazione sul MTA, al fine di rappresentare gli effetti della suddetta riorganizzazione, il Gruppo Moncler ha deciso di redigere i Bilanci Consolidati di carve-out per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011.

Oltre ai suddetti bilanci, al fine di fornire il trend triennale del Gruppo Moncler in termini di fatturato ed EBITDA, è stato deciso l'inserimento di alcuni dati finanziari già inclusi nell'informativa di segmento del bilancio consolidato dell'Emittente chiuso al 31 dicembre 2010, relativi alla Divisione Moncler, dal momento che questi dati sono confrontabili con i dati inclusi nei bilanci di "carve-out" per gli esercizi 2012 e 2011.

Le informazioni finanziarie ed i risultati economici del Gruppo riportati in questo Capitolo sono, quindi, stati estratti dai seguenti documenti:

- dai bilanci consolidati intermedi abbreviati di "carve-out" al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 dell'Emittente, predisposti in conformità allo IAS 34 (di seguito, nel presente Capitolo, anche i "**Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out**") e redatti ai soli fini dell'inclusione nel presente Prospetto (si veda la Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.3 del Prospetto), approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 ottobre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "carve-out" al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "carve-out" al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013.
- dai bilanci consolidati di "carve-out" al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 dell'Emittente, predisposti in conformità agli IFRS (di seguito, nel presente Capitolo, anche i "**Bilanci Consolidati di carve-out**"), ai soli fini dell'inclusione nel presente Prospetto (si veda la Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1 del Prospetto) approvati dal Con-

- siglio di Amministrazione in data 26 settembre 2013, ed assoggettati a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 1 ottobre 2013;
- dal bilancio consolidato dell'Emittente al 31 dicembre 2010 predisposto in conformità agli IFRS e approvato dal Consiglio d'Amministrazione dell'Emittente in data 25 febbraio 2011 e assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 24 marzo 2011.

Tali informazioni devono essere lette congiuntamente ai bilanci riportati nella Sezione Prima, Capitolo 20, del Prospetto, nonché, in generale, ai documenti finanziari messi a disposizione del pubblico secondo quanto previsto dalla Sezione Prima, Capitolo 24 del Prospetto.

Il presente Capitolo non include i bilanci di esercizio dell'Emittente, con riferimento a ciascuna delle date sopra indicate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia, a giudizio del *management*, informazioni aggiuntive rispetto a quelle riportate nei bilanci consolidati.

9.1 ANDAMENTO ECONOMICO DEL GRUPPO MONCLER

Il Gruppo Moncler è attivo nel settore mondiale dei beni di lusso ed è tra i *leader* nel *design*, nella realizzazione e nella distribuzione di abbigliamento di alto di gamma per donna, uomo e bambino e di accessori.

Per maggiori informazioni in merito al Gruppo Moncler, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.2 del Prospetto.

Nei primi nove mesi del 2013 la Divisione Moncler è cresciuta in tutte le aree geografiche di riferimento ed i ricavi sono passati da Euro 331,2 milioni dei primi nove mesi del 2012 a 389,0 milioni nello stesso periodo dell'esercizio 2013. L'incremento dei ricavi tra i due periodi di riferimento (settembre 2012 e settembre 2013) è pari al 17,5%. Le valute in cui è originata la maggior parte dei ricavi del gruppo sono, oltre all'Euro, lo Yen giapponese, il dollaro USA, il Renminbi cinese e il dollaro HK. Nel corso del terzo trimestre del 2013 il Gruppo ha allargato la propria presenza nel canale *retail* in altri paesi tra cui la Turchia e Taiwan.

Negli ultimi tre esercizi (chiusi al 31 dicembre 2010, 2011, 2012) i ricavi del Gruppo Moncler hanno registrato un incremento passando da Euro 282,5 milioni nel 2010 a Euro 363,7 milioni nel 2011 e a Euro 489,2 milioni nel 2012, con un incremento medio annuo del 31,6%. In particolare nel 2012, il fatturato del gruppo Moncler ha registrato una crescita annua del 34,5%. A tassi di cambio costanti (i.e. assumendo il tasso di cambio medio 2011) la crescita del fatturato del Gruppo nell'esercizio 2012 sarebbe stata pari al 30%. Le valute in cui è originata la maggior parte dei ricavi del gruppo sono, oltre all'Euro, lo Yen giapponese, il dollaro USA, il Renminbi cinese e il dollaro HK. Inoltre, nel corso dello stesso esercizio, la società ha effettuato la conversione di 6 negozi monomarca Moncler da *wholesale* a *retail*, tra cui due importanti free standing stores situati ad Hong-Kong, precedentemente in franchising. Al netto di queste conversioni ed escludendo l'effetto cambi, la crescita del fatturato nell'esercizio 2012 è stata pari al 26%.

L'EBITDA del Gruppo ha raggiunto nell'esercizio 2012 Euro 161,5 milioni, rispetto a Euro 114,4 milioni del 2011 ed Euro 90,6 milioni del 2010, in crescita del 33,5% medio annuo.

In particolare nell'esercizio 2012 l'EBITDA è cresciuto del 41,2% con un'incidenza sul fatturato del 33%.

L'incidenza dell'EBITDA sui ricavi evidenzia una crescita complessiva passando dal 32,1% del 2010 al 33% del 2012 principalmente per effetto della strategia di sviluppo del canale *retail*.

Il risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti del Gruppo è stato pari ad Euro 145,8 milioni nel 2012 registrando un incremento del 39,5% nel rispetto al 2011 (Euro 104,5 milioni), che a sua volta aveva registrato un incremento del 22,8% rispetto al 2010 (Euro 85,1 milioni).

(milioni di euro)	Andamento Ricavi, EBITDA ed Utile Operativo ante ricavi/costi non ricorrenti				
	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010	30/09/2013	30/09/2012
Ricavi	489,2	363,7	282,5	389,0	331,2
EBITDA	161,5	114,4	90,6	114,7	99,0
EBITDA %	33,0%	31,5%	32,1%	29,5%	29,9%
Risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti	145,8	104,5	85,1	100,9	87,9
Risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti %	29,8%	28,7%	30,1%	25,9%	26,5%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

9.1.1 Fattori rilevanti che hanno avuto ripercussioni significative sull'andamento gestionale dell'Emittente

Di seguito sono descritti i principali fattori che hanno influenzato in modo significativo la *performance* del Gruppo nei primi nove mesi dell'esercizio 2013 e dell'esercizio 2012 e negli esercizi 2012, 2011 e 2010.

Sviluppo della Rete di Distribuzione Retail e Consolidamento della Rete Wholesale

La rete di distribuzione del gruppo Moncler è formata da due canali di vendita: *retail* e *wholesale*.

Il canale di vendita *retail* è rappresentato da punti vendita a marchio Moncler, gestiti dal Gruppo stesso (i.e. *DOS*, che includono negozi su strada, *concessions* nei department stores, *outlet* e *travel retail stores*). Il canale di vendita *wholesale* invece serve negozi multimarca e negozi monomarca, non gestiti direttamente, quest'ultimi prevalentemente posizionati all'interno dei department store (Moncler detiene solo un negozio in franchising a Seul).

La politica di sviluppo di strutture di vendita dirette (si veda il successivo paragrafo 6.1.6) ha comportato un ampio processo di ridimensionamento della rete di agenti che, alla Data del Prospetto è composta da soli due agenti e che, a partire dalla stagione Autunno/Inverno 2015,

non verrà più utilizzata ad eccezione del mercato scandinavo dove continuerà a essere operativo 1 agente.

La tabella seguente mostra la ripartizione dei ricavi tra canale *retail* e canale *wholesale* per i periodi indicati.

Canale Distributivo (milioni di euro)	Ricavi									
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010		30/09/2013		30/09/2012	
Retail (DOS)	251,5	51,4%	138,1	38,0%	76,1	26,9%	175,5	45,1%	123,7	37,3%
Wholesale	237,7	48,6%	225,6	62,0%	206,4	73,1%	213,5	54,9%	207,5	62,7%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%	389,0	100%	331,2	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

I primi nove mesi del 2013 e del 2012 mettono in evidenza la politica di sviluppo del Gruppo nel canale *retail* che passa da 37,3% al 45,1% con un incremento del 7,8%. Nei due periodi in esame i *DOS* sono passati da 79 al 30 settembre 2012 a 98 al 30 settembre 2013.

A partire dall'esercizio 2010, il Gruppo Moncler ha attuato una decisa politica di sviluppo del canale distributivo *retail*, in particolare importante è stata la crescita *retail* nel triennio 2010 - 2012: i *DOS* sono passati a 83 nel 2012 da 39 nel 2010 e l'incidenza sui ricavi nel 2012 è stata pari al 51,4% rispetto al 38,0% del 2011 e al 26,9% nel 2010. La crescita di questo canale distributivo ha beneficiato sia delle nuove aperture di negozi monomarca nel periodo esaminato, sia della crescita del fatturato "*like-for-like*" (*i.e.* crescita a tassi di cambio costanti del fatturato dei negozi aperti da almeno 12 mesi con esclusione degli *outlet*), pari a circa il 13% nel 2012 e al 9% nel 2011.

Nel corso dell'esercizio 2012 sono stati aperti 4 *DOS* in Italia, 7 in Europa, 2 nelle Americhe e 9 in Asia, di cui due sono conversioni di negozi monomarca di Hong Kong, precedentemente gestiti con contratto di franchising. Nel corso dell'esercizio 2011 sono stati aperti 4 *DOS* in Italia (e chiuso 1 *DOS*), 8 in Europa, 1 nelle Americhe e 10 in Asia.

Per ulteriori informazioni in merito alla rete di distribuzione dell'Emittente, si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.2.2 del Prospetto.

La tabella seguente mostra i punti vendita del canale *retail* (*DOS*) ripartiti per area geografica al 30 settembre 2013 e 2012 e negli esercizi 2012, 2011 e 2010:

Area geografica	Distribuzione Monomarca Canale Retail				
	2012	2011	2010	30/09/2013	30/09/2012
Italia	15	11	8	17	14
EMEA (esclusa Italia)	31	24	16	39	29
America	6	4	3	6	6
Asia e Resto del Mondo	31	22	12	36	30
Totale	83	61	39	98	79

Per quanto riguarda il canale di vendita *wholesale*, il Gruppo opera sia attraverso punti vendita multimarca sia, anche se in misura minore, attraverso punti vendita monomarca, posizionati principalmente all'interno dei department stores del lusso.

Nel corso dei primi nove mesi del 2013 e negli esercizi 2012, 2011 e 2010 il gruppo ha attuato una politica di espansione controllata del canale *wholesale* multimarca in alcuni importanti mercati (in particolare negli USA) e di selezione dei punti di vendita multimarca, in particolare nei mercati più maturi come Italia e Giappone.

Nel periodo considerato, i punti vendita multimarca Moncler a livello globale sono passati da circa 2.172 nel 2010 a circa 1.991 nel 2011 e a circa 1.917 nel 2012⁽²⁰⁾ tale diminuzione dei punti vendita, conseguente alla maggiore selettività della distribuzione, è stata controbilanciata dall'incremento dei ricavi per punto vendita.

Crescita dei mercati internazionali in particolare in Asia.

La tabella seguente mostra l'andamento dei ricavi per area geografica per i periodi indicati:

Area Geografica (milioni di euro)	Ricavi									
	31/12/2012		31/12/2011		31/12/2010		30/09/2013		30/09/2012	
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	117,3	41,5%	105,4	27,1%	105,0	31,7%
EMEA (esclusa l'Italia)	157,4	32,2%	121,5	33,4%	97,1	34,4%	142,6	36,6%	113,4	34,2%
America	48,7	10,0%	29,5	8,1%	17,9	6,4%	40,8	10,5%	28,6	8,6%
Asia e Resto del mondo	155,0	31,6%	89,6	24,7%	50,1	17,7%	100,2	25,8%	84,2	25,5%
Totale	489,2	100%	363,7	100%	282,5	100%	389,0	100%	331,2	100%

Fonte dati: 2013, 2012 e 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente.

Nel corso degli ultimi tre esercizi lo sviluppo del gruppo è avvenuto in particolare grazie all'espansione del brand nei principali mercati internazionali, in particolare in Asia (soprattutto Cina e Giappone), il cui peso è salito al 31,6% del 2012 dal 17,7% del 2010 e in America il cui peso è incrementato al 10,0% del 2012 dal 6,4% del 2010.

Nei primi nove mesi del 2013 il mercato asiatico (soprattutto Cina e Giappone) è ulteriormente cresciuto con una crescita pari al 19% rispetto ai primi nove mesi chiusi al 30 settembre 2012, passando da Euro 84,2 milioni al 30 settembre 2012 ad Euro 100,2 milioni al 30 settembre 2013. Il numero di *DOS* pari a 30 al 30 settembre 2012, è passato a 31 al 31 dicembre 2012 e a 36 al 30 settembre 2013.

(20) Tali dati relativi agli anni 2010, 2011 e 2012, si riferiscono alla collezione Main ed includono punti vendita multibrand e Shop-in-Shop.

Stagionalità

I ricavi del Gruppo Moncler sono soggetti a variazioni stagionali; infatti, come indicato nella tabella seguente, la maggior parte dei ricavi viene registrata nel terzo e nel quarto trimestre di ogni esercizio.

Ricavi per trimestre (milioni di euro)	30/09/2013		31/12/2012		31/12/2011	
Ricavi del primo trimestre	125,6	n.d.	108,1	22%	79,4	22%
Ricavi del secondo trimestre	57,6	n.d.	47,0	10%	32,7	9%
Ricavi del terzo trimestre	205,8	n.d.	176,1	36%	149,5	41%
Ricavi del quarto trimestre	n.d.	n.d.	158,0	32%	102,1	28%
Ricavi Totali	n.d.	n.d.	489,2	100%	363,7	100%

Tale stagionalità, tipica del settore dei beni di lusso, è più importante per il Gruppo Moncler dal momento che le collezioni Autunno/Inverno sono tradizionalmente un punto di forza del Gruppo. In aggiunta, il quarto trimestre rappresenta normalmente il trimestre più significativo per il canale *retail* (che nel 2012 ha generato il 51,4% delle vendite Moncler); mentre nel canale *wholesale* (che nel 2012 ha generato il 48,6% delle vendite del Gruppo Moncler) le vendite si concentrano particolarmente nel terzo trimestre, quando i rivenditori terzi acquistano le merci per la collezione autunno/inverno.

Diversamente, i costi presentano un andamento più lineare per la presenza di una componente di costi fissi (personale, affitti fissi e spese generali) che hanno una distribuzione uniforme nell'arco dell'esercizio. Tali costi fissi hanno avuto un'incidenza di circa il 20% sui ricavi annuali in entrambi gli esercizi.

Conseguentemente anche la profittabilità risente di tale stagionalità che risulta significativamente più elevata nel terzo e quarto trimestre, con preponderanza di quest'ultimo, mentre il secondo trimestre è il più penalizzato registrando il minimo livello di ricavi e conseguentemente di marginalità.

Per maggior informazioni in merito ai rischi connessi a fenomeni di stagionalità si veda la Sezione Prima, Capitolo 4, Paragrafo 4.1.6 del Prospetto.

Alla luce della stagionalità delle attività del Gruppo e dei tempi di fatturazione e pagamento tipici del settore, anche la posizione finanziaria netta e il capitale circolante netto sono soggetti ad oscillazioni tra un trimestre e l'altro. In linea generale, il Gruppo soddisfa il proprio fabbisogno di capitale circolante ricorrendo all'indebitamento, principalmente nel terzo trimestre dell'esercizio (in particolare nel mese di settembre), dove vengono pagati i fornitori di materiali e servizi acquistati per la collezione autunno inverno, il cui peso è preponderante rispetto agli incassi relativi alla collezione Primavera/Estate. Di norma, il Gruppo gode di maggiore liquidità nei mesi di dicembre, gennaio e febbraio per effetto della stagionalità degli incassi sia relativa al canale *retail*, sia al canale *wholesale*.

Tassi di Cambio

Il Gruppo Moncler opera sui mercati internazionali anche attraverso società localizzate in Paesi che utilizzano valute diverse dall'Euro, seppure i ricavi del Gruppo rimangano realizzati prevalentemente in Euro. Pertanto il gruppo è esposto al rischio di tasso di cambio sia transattivo che traslativo. Le vendite realizzate in valuta diversa dall'Euro sono effettuate principalmente in Giappone, negli Stati Uniti e Cina.

Valuta (milioni)	Ricavi					
	30/09/2013		31/12/2012		31/12/2011	
	Euro	Euro %	Euro	Euro %	Euro	Euro %
YEN	50,1	12,9%	88,6	18,1%	61,5	16,9%
DOLLARI USA	51,6	13,3%	58,5	12,0%	38,9	10,7%
RENMINBI	23,2	6,0%	35,7	7,3%	18,0	5,0%
Altre valute	38,0	9,8%	47,9	9,8%	27,1	7,4%
EURO	226,1	58,1%	258,5	52,8%	218,2	60,0%
Ricavi Totali	389,0	100,0%	489,2	100,0%	363,7	100,0%

Per le informazioni relative ai tassi di cambio medi delle principali valute negli esercizi 2012 e 2011 si veda la Sezione Prima, Capitolo 10, Paragrafo 10.1.5 del Prospetto.

A fronte dei ricavi espressi prevalentemente nelle valute locali dei rispettivi mercati di riferimento, il Gruppo sostiene una parte significativa di costi in Euro principalmente relativi alla produzione e alla gestione della struttura corporate.

L'ammontare dei costi espressi in Euro sul totale costi del Gruppo è pari al 61 % nell'esercizio 2012 e 67% nell'esercizio 2011.

9.1.2 Analisi dell'andamento economico del Gruppo

Il contenuto delle principali voci di conto economico è descritto nella Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1.2.6 del Prospetto.

9.1.2.1 Analisi dell'andamento economico del Gruppo relativo ai Bilanci Consolidati Intermedi di Carve-out al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012

(milioni di euro)	30/09/2013		30/09/2012		variazioni	
Ricavi	389,0	100,0%	331,2	100,0%	57,8	17,5%
Costo del venduto	(119,7)	(30,8%)	(107,3)	(32,4%)	(12,4)	11,6%
Margine Lordo	269,3	69,2%	223,9	67,6%	45,4	20,3%
Spese di vendita	(96,3)	(24,8%)	(74,4)	(22,5%)	(21,9)	29,4%
Costi generali ed amministrativi	(42,8)	(11,0%)	(37,5)	(11,3%)	(5,3)	14,1%
Spese di pubblicità	(29,3)	(7,5%)	(24,1)	(7,3%)	(5,2)	21,6%
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,9)	(0,2%)	0,0	0,0%	(0,9)	(100,0%)
Risultato operativo	100,0	25,7%	87,9	26,5%	12,1	13,8%
Proventi e oneri finanziari	(13,6)	(3,5%)	(13,1)	(3,9%)	(0,5)	3,8%
Risultato ante imposte	86,4	22,2%	74,8	22,6%	11,6	15,5%
Imposte sul reddito	(31,4)	(8,1%)	(27,5)	(8,3%)	(3,9)	14,2%
Risultato Consolidato	55,0	14,1%	47,3	14,3%	7,7	16,3%
Di cui:						
<i>Risultato del Gruppo</i>	52,5	13,5%	44,4	13,4%	8,1	18,2%
<i>Risultato di pertinenza di Terzi</i>	2,5	0,6%	2,9	0,9%	(0,4)	(13,8%)

Ricavi

Al 30 settembre 2013 i ricavi del Gruppo Moncler ammontano a Euro 389,0 milioni con un incremento di Euro 57,8 milioni (+17,5%) rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente (settembre 2012: Euro 331,2 milioni).

Tale incremento è dovuto principalmente al canale retail che è cresciuto di Euro 51,8 milioni (+41,9%) fino a raggiungere Euro 175,5 milioni nei primi nove mesi del 2013 contro Euro 123,7 milioni nel corrispondente periodo del 2012 ed al canale *wholesale* che è cresciuto di Euro 6,0 milioni (+2,9%) fino a raggiungere Euro 213,5 milioni primi nove mesi del 2013 contro Euro 207,5 milioni nel corrispondente periodo del 2012.

A livello di ripartizione geografica, la divisione Moncler è cresciuta nei primi nove mesi del 2013 in tutte le aree geografiche di riferimento grazie ad un preciso e chiaro obiettivo strategico che ha permesso di creare una struttura articolata a supporto di ogni mercato (ove possibile tramite filiali locali). Il peso del mercato domestico sul totale dei ricavi è sceso dal 31,7% nei primi nove mesi del 2012 al 27,1% nel corrispondente periodo del 2013 per effetto della politica di contingentamento dello stesso e dello sviluppo dei mercati esteri.

Il mercato rappresentato da Asia e Resto del Mondo si conferma un mercato importante, con un incremento delle vendite pari ad Euro 16 milioni (+19,0%) tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Tale crescita è trainata dalla Cina, Hong Kong e Taiwan (+44,1%), con lo sviluppo del mercato retail tramite le società controllate Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd e Moncler Asia Pacific Ltd.

Le vendite in EMEA (esclusa Italia) segnano un incremento pari ad Euro 29,2 milioni (+25,7%) tra i rispettivi periodi. Tale crescita è trainata dai mercati francese, tedesco, svizzero e inglese, dove i ricavi sono significativamente aumentati nonostante la politica di continua riduzione del numero dei rivenditori e dell'apertura di punti vendita diretti.

Il mercato americano è in crescita con un incremento delle vendite pari ad Euro 12,2 milioni tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Nonostante il mercato americano sia molto competitivo, esso rappresenta un grosso potenziale di sviluppo per il futuro anche attraverso lo sviluppo del business retail.

Costo del venduto

Nei primi nove mesi del 2013 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 12,4 milioni (+11,6%) passando da Euro 107,3 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 119,7 milioni nei primi nove mesi del 2013 e tale crescita complessiva è attribuibile alla crescita dei volumi di vendita. Il costo del venduto in percentuale sulle vendite è decrementato passando dal 32,4% dei primi nove mesi del 2012 al 30,8% nei primi nove mesi del 2013. Tale decremento è dovuto al fatto che il canale retail, che detiene una marginalità superiore rispetto al canale wholesale, ha accresciuto l'incidenza in relazione alle vendite del Gruppo passando dal 37,3% dei primi nove mesi del 2012 al 45,1% dei primi nove mesi del 2013.

Margine lordo

Nei primi nove mesi del 2013, il margine lordo registra un incremento di Euro 45,4 milioni e sale ad Euro 269,3 milioni (69,2% dei ricavi). Nei primi nove mesi del 2012 era pari ad Euro 223,9 milioni (67,6% dei ricavi). Alla luce dei commenti riportati in precedenza, detto incremento è attribuibile, principalmente, all'aumento del peso relativo del canale *retail*, caratterizzato da una maggiore marginalità, sui ricavi complessivi del Gruppo ed alle efficienze di produzione.

Spese di vendita

Le spese di vendita sono cresciute sia in termini assoluti, con un incremento pari ad Euro 21,9 milioni tra primi nove mesi del 2013 ed i primi nove mesi del 2012, sia in termini percentuali sul fatturato, passando dal 22,5% dei primi nove mesi del 2012 al 24,8% dei primi nove mesi del 2013. La crescita significativa è da imputare allo sviluppo del business retail che richiede significative risorse in termini di costi degli affitti e di personale dedicato alle attività di vendita, sia dipendente che interinale.

Costi generali e amministrativi

I costi generali ed amministrativi nei primi nove mesi del 2013 sono pari ad Euro 42,8 milioni, con un aumento di Euro 5,3 milioni (+14,1%) rispetto al periodo precedente. L'incidenza

dei costi generali ed amministrativi rispetto al fatturato diminuisce dall'11,3% nei primi nove mesi del 2012 all'11,0 % nei primi nove mesi del 2013.

Spese di pubblicità

Anche nel corso del 2013 il gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio del marchio Moncler: accanto all'attività istituzionale continua l'attività di comunicazione a sostegno del canale retail. Il peso delle spese di pubblicità sul fatturato è pari al 7,5% nei primi nove mesi del 2013 (7,3% nei primi nove mesi del 2012), mentre in valore assoluto passano da Euro 24,1 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 29,3 milioni nei primi nove mesi del 2013 con una variazione assoluta pari ad Euro 5,2 milioni (+21,6%).

Ricavi / (Costi) non ricorrenti

La voce Ricavi e Costi non ricorrenti nei primi nove mesi del 2013, pari ad Euro 0,9 milioni, si riferisce principalmente ai costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione e per il processo di riorganizzazione societaria precedentemente citato. Nel corrispondente periodo del 2012 la voce era pari ad Euro 0 milioni.

Risultato operativo

Nei primi nove mesi del 2013 il risultato operativo del gruppo Moncler è stato pari a Euro 100,0 milioni (Euro 87,9 milioni nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,7% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012).

Il risultato operativo nei primi nove mesi del 2013 al netto dei costi non ricorrenti ammonta ad Euro 100,9 (Euro 87,9 nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,9% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012), in crescita in valore assoluto per Euro 13 milioni.

Il management ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

<i>(milioni di euro)</i>	30/09/2013	30/09/2012	Variazioni	
Risultato operativo	100,0	87,9	12,1	13,8%
Ammortamenti e svalutazioni	13,8	11,1	2,7	24,3%
Altri ricavi e costi non ricorrenti	0,9	0,0	0,9	100,0%
EBITDA	114,7	99,0	15,7	15,9%

Nei primi nove mesi del 2013 l'EBITDA registra un incremento di Euro 15,7 milioni (+15,9%), passando da Euro 99,0 milioni (29,9% dei ricavi) nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 114,7 milioni (29,5% dei ricavi) nel corrispondente periodo del 2013. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla crescita del canale retail e dalle efficienze di produzione, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dei primi nove mesi del 2013 ammontano ad Euro 13,8 milioni (Euro 11,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012) e crescono di Euro 2,7 milioni dovuto soprattutto agli investimenti effettuati nel canale retail.

Proventi e oneri finanziari

I proventi e oneri finanziari per i primi nove mesi del 2013 e del 2012 sono illustrati nella tabella seguente:

<i>(milioni di euro)</i>	Proventi e oneri finanziari			
	30/09/2013	30/09/2012		variazione
Interessi passivi e commissioni bancarie	(12,0)	(13,4)	(1,4)	10,4%
Interessi attivi	0,5	0,3	0,2	(66,7)%
Utile (perdite) per adeguamento cambio	(2,1)	0,0	(2,1)	(100,0)%
Totale	(13,6)	(13,1)	(0,5)	(3,8)%

Imposte sul reddito

La percentuale di incidenza delle imposte sul fatturato passa dall'8,3% dei primi nove mesi del 2012 all'8,1% dei primi nove mesi del 2013.

Risultato Consolidato

Il risultato del Gruppo per i primi nove mesi del 2013 aumenta di Euro 7,7 milioni (+16,3%) portandosi a Euro 55,0 milioni, contro i Euro 47,3 milioni registrati nei primi nove mesi del 2012.

9.1.2.2 Analisi dell'andamento economico del Gruppo relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011

La tabella seguente illustra i dati dei conti economici di *carve-out* per il 2012 e 2011:

(milioni di euro)	31/12/2012		31/12/2011		variazioni	
Ricavi	489,2	100,0%	363,7	100,0%	125,5	34,5%
Costo del venduto	(148,3)	(30,3%)	(120,0)	(33,0%)	(28,3)	23,6%
Margine Lordo	340,9	69,7%	243,7	67,0%	97,2	39,9%
Spese di vendita	(115,0)	(23,5%)	(77,0)	(21,2%)	(38,0)	49,4%
Costi generali ed amministrativi	(51,2)	(10,5%)	(41,1)	(11,3%)	(10,1)	24,6%
Spese di pubblicità	(29,0)	(5,9%)	(21,1)	(5,8%)	(7,9)	37,4%
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,0)	(0,0%)	(2,8)	(0,8%)	2,8	(100,0%)
Risultato operativo	145,8	29,8%	101,7	28,0%	44,1	43,4%
Proventi e oneri finanziari	(17,1)	(3,5%)	(12,4)	(3,4%)	(4,7)	37,9%
Risultato ante imposte	128,6	26,3%	89,3	24,6%	39,3	44,0%
Imposte sul reddito	(43,9)	(9,0%)	(31,0)	(8,5%)	(12,9)	41,6%
Risultato Consolidato	84,7	17,3%	58,3	16,0%	26,4	45,3%
Di cui:						
<i>Risultato del Gruppo</i>	82,4	16,8%	55,9	15,4%	26,5	47,4%
<i>Risultato di pertinenza di Terzi</i>	2,3	0,5%	2,4	0,7%	(0,1)	(4,2%)

Ricavi

Nel 2012 i ricavi del Gruppo Moncler ammontano a Euro 489,2 milioni con un incremento di Euro 125,5 milioni (+34,5%) (2011: Euro 363,7 milioni).

Tale incremento è dovuto principalmente alla crescente popolarità del marchio ed all'espansione del canale di vendita *retail* sia attraverso nuove aperture (22 negozi nel 2012), sia attraverso la crescita del fatturato dei negozi già esistenti al 1 gennaio 2011 (c.d. *like-for-like*) che nel 2012 è stata pari al 13%. Complessivamente le vendite *retail* raggiungono Euro 251,5 milioni nel 2012, da Euro 138,1 milioni nel 2011, con un'incidenza sulle vendite complessive del gruppo che raggiunge il 51,4% nel 2012 (2011: 38,0%).

Il canale *wholesale* evidenzia un incremento dei ricavi più contenuto (Euro 237,7 milioni nel 2012 contro Euro 225,6 milioni nel 2011) che deriva principalmente dall'espansione in mercati diversi dall'Italia, in particolare Nord America. Con riferimento invece al mercato domestico ed, in parte, a quello giapponese il gruppo ha deciso di attuare una politica di selezione dei punti vendita in linea con il posizionamento del marchio.

A livello di ripartizione geografica, l'incremento dei ricavi del 2012 è attribuibile principalmente alla crescita dei ricavi in Asia, EMEA (Italia esclusa) e Nord America. In queste aree, i ricavi sono aumentati, rispettivamente, di Euro 65,4 milioni (+73,0% di crescita annua), Euro 35,9 milioni (+29,5% di crescita annua) e Euro 19,2 milioni (+65,1% di crescita annua).

Costo del venduto

Nel 2012, il costo del venduto ammonta a Euro 148,3 milioni e registra un incremento in termini assoluti di Euro 28,3 milioni. Nel 2011 era pari a Euro 120,0 milioni. Detto incremento è dovuto principalmente ai costi associati all'aumento generalizzato dei ricavi. Tuttavia, l'incidenza del costo del venduto sui ricavi registra una diminuzione sensibile passando al 30,3% del 2012 dal 33,0% del 2011. Tale differenziale è attribuibile principalmente alla crescita delle vendite tramite il canale *retail* la cui incidenza del costo del venduto sui ricavi risulta inferiore a quella del canale delle vendite *wholesale*.

Margine lordo

Nel 2012, il margine lordo registra un incremento di Euro 97,2 milioni e sale ad Euro 340,9 milioni (69,7% dei ricavi). Nel 2011 era pari ad Euro 243,7 milioni (67,0% dei ricavi). Alla luce dei commenti riportati in precedenza, detto incremento è attribuibile, principalmente, all'aumento del peso relativo del canale *retail*, caratterizzato da una maggiore marginalità, sui ricavi complessivi del Gruppo ed alle efficienze di produzione.

Spese di vendita

Le spese di vendita registrano un incremento in termini assoluti pari ad Euro 38,0 milioni (crescendo del 2,3% rispetto ai ricavi), attestandosi a Euro 115,0 milioni pari al 23,5% dei ricavi (2011: Euro 77,0 milioni, 21,2% dei ricavi). Detto incremento è attribuibile principalmente all'espansione del canale *retail*, che ha comportato l'incremento del personale (alla fine del 2012, i dipendenti di questo canale sono saliti a 690 FTE da 513 FTE alla fine del 2011) e dei costi per canoni di affitto, che sono passati da Euro 23,5 milioni nel 2011 a Euro 44,7 milioni nel 2012 in seguito all'apertura di nuovi DOS in importanti località internazionali, passati da 61 nel 2011 a 83 nel 2012 e dall'effetto su base annua degli affitti dei negozi aperti nel corso dell'esercizio 2011.

Spese generali e amministrative

Le spese generali e amministrative sono state pari a Euro 51,2 milioni nell'esercizio 2012, con un aumento di Euro 10,1 milioni (+24,6%) rispetto all'esercizio precedente. L'incidenza delle spese generali ed amministrative rispetto al fatturato diminuisce dall'11,3% nel 2011 al 10,5% nel 2012.

L'incremento delle spese generali ed amministrative generate nel corso dell'esercizio 2012 è da correlarsi allo sviluppo e consolidamento della struttura a supporto della crescita del *business*.

Spese di pubblicità

Anche nel corso del 2012 il gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio del marchio Moncler: accanto all'attività istituzionale continua l'attività di comunicazione a sostegno del canale *retail*. Il peso delle spese di pubblicità sul fatturato è pari al 5,9 % nel 2012 (5,8% nel 2011), mentre in valore assoluto passano da Euro 21,1 milioni nel 2011 ad Euro 29,0 milioni nel 2012 con una variazione assoluta pari ad Euro 7,9 milioni (+37,4%).

Ricavi / (Costi) non ricorrenti

La voce Ricavi e costi non ricorrenti per l'esercizio 2011, pari ad Euro 2,8 milioni (Euro 0 milioni nel 2012), si riferisce principalmente ai costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione previsto per il medesimo esercizio e successivamente sospeso.

Risultato operativo

Nel 2012 il risultato operativo del Gruppo Moncler è stato pari a Euro 145,8 milioni (29,8% dei ricavi) e registra un incremento sia in termini assoluti che in percentuale sulle vendite pari, rispettivamente, ad Euro 44,1 milioni e 1,8% (2011: Euro 101,7 milioni e 28% dei ricavi).

Il risultato operativo del 2012, al netto dei costi non ricorrenti, ammonta ad Euro 145,8 (Euro 104,5 nel 2011), con un'incidenza sui ricavi pari al 29,8% (28,7% nel 2011), in crescita in valore assoluto per Euro 41,3 milioni.

Il *management* ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

(milioni di euro)	31/12/2012	31/12/2011	Variazioni	
Risultato operativo	145,8	101,7	44,1	43,4%
Ammortamenti e svalutazioni	15,7	9,9	5,8	58,6%
Altri ricavi e costi non ricorrenti	0,0	2,8	(2,8)	(100,0%)
EBITDA	161,5	114,4	47,1	41,2%

Nell'esercizio 2012 l'EBITDA registra un incremento di Euro 47,1 milioni (+41,2%), passando da Euro 114,4 milioni (31,5% dei ricavi) nel 2011 a Euro 161,5 milioni (33,0% dei ricavi) nel 2012. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla crescita del canale *retail* e dalle efficienze di produzione, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dell'esercizio 2012 ammontano ad Euro 15,7 milioni (Euro 9,9 milioni nel 2011) e crescono di Euro 5,8 milioni per effetto soprattutto degli investimenti effettuati nel canale *retail*.

Proventi e oneri finanziari

I proventi e oneri finanziari per il 2012 e il 2011 sono illustrati nella tabella seguente:

<i>(milioni di euro)</i>	Proventi e oneri finanziari			
	31/12/2012	31/12/2011		variazione
Interessi passivi e commissioni bancarie	(17,7)	(13,1)	(4,6)	35,1%
Interessi attivi	0,2	0,3	(0,1)	(33,3%)
Utile (perdite) per adeguamento cambio	0,3	0,4	(0,1)	(25,0%)
Totale	(17,1)	(12,4)	(4,7)	37,9%

L'incremento della voce oneri finanziari deriva principalmente dall'entrata a regime del finanziamento a medio lungo termine concesso alla Società da un pool di banche, sottoscritto nel mese di ottobre 2011.

Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 10 del Prospetto.

Imposte sul reddito

Le imposte sul reddito per il 2012 ammontano ad Euro 43,9 milioni (Euro 31,0 Milioni nel 2011). Nel 2012 l'aliquota fiscale media effettiva del Gruppo è pari a 34,2% (34,7% nel 2011). La percentuale di incidenza delle imposte sui ricavi passa dall'8,5% del 2011 al 9,0% del 2012.

Risultato Consolidato

Il risultato del Gruppo per il 2012 aumenta di Euro 26,5 milioni (+47,4%) portandosi a Euro 82,4 milioni, contro i Euro 55,9 milioni registrati nel 2011.

9.1.2.3 Analisi dell'andamento economico del Gruppo relativo agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010

(milioni di euro)	Andamento Ricavi, EBITDA e Risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti			
	31/12/2011	31/12/2010	Variazione	Variazione %
Ricavi	363,7	282,5	81,2	28,7%
EBITDA	114,4	90,6	23,8	26,3%
EBITDA %	31,5%	32,1%		
Risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti	104,5	85,1	19,4	22,8%
Risultato operativo ante ricavi/costi non ricorrenti %	28,7%	30,1%		

Fonte dati: 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

Nel 2011 i ricavi del Gruppo Moncler ammontano a Euro 363,7 milioni con un incremento di Euro 81,2 milioni (+28,7%) (2010: Euro 282,5 milioni).

Tale incremento è dovuto principalmente all'espansione del canale di vendita *retail* sia attraverso nuove aperture (22 negozi nel 2011), sia attraverso la crescita del fatturato dei negozi già esistenti al 1 gennaio 2010 (c.d. *like-for-like*) che nel 2011 è stata pari al 9%. Complessivamente le vendite *retail* raggiungono Euro 138,1 milioni nel 2011, da Euro 76,1 milioni nel 2010, con un'incidenza sulle vendite complessive del gruppo che raggiunge il 38,0% nel 2011 (2010: 26,9%).

Il canale *wholesale* è cresciuto di Euro 19,2 milioni (+9,3%) fino a raggiungere Euro 225,6 milioni nel 2011 contro Euro 206,4 milioni nel 2010.

A livello di ripartizione geografica, l'incremento dei ricavi del 2011 è attribuibile principalmente alla crescita dei ricavi in Asia e Resto del Mondo, Europa (Italia esclusa) e Nord America. In queste aree, i ricavi sono aumentati, rispettivamente, di Euro 39,5 milioni (+78,8% di crescita annua), Euro 24,4 milioni (+25,1% di crescita annua) e Euro 11,6 milioni (+64,8% di crescita annua).

Le spese di vendita del 2011 sono aumentate sia in valore assoluto che in valore percentuale rispetto al 2010 principalmente per effetto dell'espansione del canale *retail*.

Le spese di pubblicità in percentuale sul fatturato sono in linea con quanto sostenuto nell'esercizio precedente.

Le spese generali ed amministrative del 2011 crescono in valore assoluto per effetto della crescita della struttura a supporto dello sviluppo del business, mentre non registrano variazioni significative in termini di incidenza sul fatturato.

Nel 2011, il risultato operativo del Gruppo Moncler ante ricavi e costi non ricorrenti è stato pari a Euro 104,5 milioni (28,7% dei ricavi) e registra un incremento in termini assoluti pari ad Euro 19,4 milioni (2011: Euro 85,1 milioni e 30,1% dei ricavi) per effetto dell'andamento sopra descritto dei ricavi e dei costi operativi.

Il *management* ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

(milioni di euro)	31/12/2011	31/12/2010	Variazioni	
Risultato operativo ante ricavi e costi non ricorrenti	104,5	85,1	19,4	22,8%
Ammortamenti e svalutazioni	9,9	5,5	4,4	80,0%
EBITDA	114,4	90,6	23,8	26,3%

Fonte dati: 2011 dati di carve-out e 2010 dati da "Informazioni di segmento" del bilancio consolidato dell'Emittente

Nell'esercizio 2011 l'EBITDA registra un incremento di Euro 23,8 milioni (+26,3%), passando da Euro 90,6 milioni (32,1% dei ricavi) nel 2010 ad Euro 114,4 milioni (31,5% dei ricavi) nel 2011. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla crescita del canale *retail* e dalle efficienze di produzione, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dell'esercizio 2011 ammontano ad Euro 9,9 milioni (Euro 5,5 milioni nel 2010) e crescono di Euro 4,4 milioni dovuto soprattutto agli investimenti effettuati nel canale *retail*.

9.2 ANALISI DELLA SITUAZIONE PATRIMONIALE E FINANZIARIA

I dati patrimoniali del Gruppo, la situazione finanziaria e i principali fattori che l'hanno influenzata nel periodo dei primi nove mesi del 2013 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 2011 sono analizzati nella Sezione Prima, Capitoli 10 e 20, del presente Prospetto.

9.3 VARIAZIONI SOSTANZIALI DELLE VENDITE

Le variazioni sostanziali delle vendite sono state analizzate nel precedente Paragrafo 9.1.2 del presente Prospetto.

9.4 POLITICHE O FATTORI DI NATURA GOVERNATIVA, ECONOMICA, FISCALE, MONETARIA O POLITICA

Nel periodo cui le informazioni finanziarie ed i risultati economici in precedenza riportati si riferiscono, l'attività del Gruppo Moncler non è stata influenzata in modo sostanziale da politiche o fattori di natura governativa, economica, fiscale, monetaria o politica.

10 RISORSE FINANZIARIE

Nel presente capitolo sono fornite le analisi della situazione finanziaria del Gruppo relativa al 30 settembre 2013 e al 31 dicembre 2012 e 2011, nonché dei flussi di cassa per i nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e 2012 e per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 2011. Le informazioni finanziarie del Gruppo riportate nel presente Capitolo sono state estratte dai bilanci consolidati intermedi abbreviati di “*carve-out*” dell’Emittente al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012, redatti secondo lo IAS 34 per la sola finalità di inclusione nel Prospetto, e dai bilanci consolidati di “*carve-out*” dell’Emittente al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, predisposti secondo gli IFRS per la sola finalità di inclusione nel Prospetto.

Le motivazioni che hanno determinato l’esigenza di predisporre il Bilancio Consolidato di “*carve-out*” al 31 dicembre 2012 e 2011, nonché le relative modalità di redazione sono dettagliatamente descritte nella Sezione Prima, nella Premessa del Capitolo 20, del Prospetto, cui si rimanda per ogni dettaglio.

Tali informazioni devono essere lette congiuntamente a tali bilanci riportati nella sezione Prima, Capitolo 20 del Prospetto.

Il presente Capitolo non include i dati finanziari riferiti ai bilanci separati dell’Emittente, con riferimento a ciascuna delle date sopra indicate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia, a giudizio dell’Emittente, informazioni aggiuntive rispetto a quelle redatte su base consolidata.

10.1 RISORSE FINANZIARIE

A seguito della dinamicità del *business*, il Gruppo ha centralizzato in Industries la funzione di tesoreria, con lo scopo sia di ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie mantenendo la flessibilità nel reperimento di fonti finanziarie e la disponibilità delle linee di credito, sia di gestire centralmente il rischio di liquidità attraverso un’adeguata previsione finanziaria e relativo controllo.

Le suddette finalità sono perseguite principalmente attraverso le seguenti attività:

- previsione della posizione finanziaria netta effettuata per ciascuna società, sulla base dello sbilancio pianificato tra gli impieghi derivanti sia dalla gestione corrente che da quella relativa agli investimenti e le fonti derivanti dai canali sia *wholesale* sia *retail* e verifica mensile per ciascuna società dell’andamento della posizione finanziaria netta con quella consuntiva;
- verifica su base mensile dell’utilizzo delle linee di fido concesso, degli eventuali insoluti e confronto con i dati di *budget* e dell’esercizio precedente;
- consolidamento delle informazioni raccolte allo scopo di addivenire ad una visione complessiva delle esigenze o eccedenze finanziarie a breve e medio termine del Gruppo Moncler, garantendo alle singole società l’autosufficienza finanziaria ed il contestuale monitoraggio delle capacità di rimborso dei finanziamenti in essere;

- ottenimento di linee di credito adeguate per supportare una struttura di debito compatibile con l'entità ed il profilo temporale del capitale investito;
- monitoraggio costante delle previsioni future di flussi finanziari in base ai piani operativi e di sviluppo del Gruppo.

Di seguito si riporta l'indebitamento finanziario netto del Gruppo al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011:

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Cassa e banche	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Totale liquidità	(121,2)	(94,4)	(57,8)
Debiti verso banche a breve termine	72,2	46,3	56,4
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	80,5	45,2	46,1
Altri debiti finanziari a breve termine	14,5	5,1	1,4
Totale debiti finanziari correnti	167,2	96,6	103,9
Indebitamento finanziario corrente netto	46,0	2,2	46,1
Parte non corrente dei finanziamenti bancari a m/l termine	162,7	197,6	197,1
Altri debiti finanziari non correnti	33,6	29,3	27,0
Indebitamento finanziario non corrente	196,3	226,9	224,1
Indebitamento finanziario netto (IFN)	242,3	229,1	270,2

La quota preponderante dell'indebitamento finanziario netto è rappresentata dal finanziamento in *pool* sottoscritto in data 12 ottobre 2011 per originari Euro 225 milioni, il cui residuo in linea capitale al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 ammonta rispettivamente ad Euro 192,1 milioni e ad Euro 225,0 milioni. Al 30 settembre 2013 il debito residuo in linea capitale è pari ad Euro 180,0 milioni.

10.1.1 Cassa e banche

Le disponibilità liquide e mezzi equivalenti ammontano ad Euro 121,2 milioni al 30 Settembre 2013, Euro 94,4 milioni al 31 dicembre 2012 ed Euro 57,8 milioni al 31 dicembre 2011. Sono costituite da denaro in cassa, valori e depositi a vista o a breve presso banche effettivamente disponibili e prontamente utilizzabili e non soggetti ad un rischio significativo di variazione del valore. Le disponibilità di cassa vengono remunerate dagli istituti bancari ad un tasso di interesse parametrato sull'Euribor a 1 o 3 mesi più uno spread soggetto a variazione contrattuale di volta in volta concordata o ad un tasso fisso.

Al 30 settembre 2013 una parte della liquidità generata dal *business* non è stata impiegata (circa Euro 60 milioni) ma è stata mantenuta su conti attivi remunerati a tassi di mercato ed è stata poi utilizzata insieme dalla liquidità derivante dalla sottoscrizione del Contratto di Finanziamento (Euro 120 milioni) per estinguere, in data 25 ottobre 2013, il Contratto di Finanziamento 2011 da Euro 180 milioni.

L'Emittente non detiene titoli azionari o strumenti finanziari quotati in portafoglio.

L'Emittente ritiene che il rischio di credito correlato alle disponibilità liquide sia limitato trattandosi di depositi frazionati su istituti nazionali ed internazionali.

La tabella seguente illustra la composizione delle disponibilità liquide per valuta di riferimento:

<i>(milioni di euro)</i>	Disponibilità liquide per valuta		
	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Euro	87,2	43,0	21,7
Yen JP	14,8	21,5	23,4
Renminbi	1,4	4,0	3,4
Dollari US	5,0	9,9	4,5
Altre	12,8	16,0	4,8
Totale	121,2	94,4	57,8

Le disponibilità liquide si trovano per la totalità presso conti correnti disponibili e liberi e remunerati senza alcun vincolo di deposito e sono principalmente concentrate presso conti correnti di titolarità dell'Emittente, di Industries e di Moncler Japan. La cassa contanti ed i valori bollati sono valori poco significativi.

10.1.2 Indebitamento verso banche e altri finanziatori

10.1.3 Debiti finanziari correnti

I debiti finanziari correnti includono gli scoperti di conto corrente, le anticipazioni di rievolute bancarie, le anticipazioni di fatture, e le quote a breve dei finanziamenti a lungo termine, sia bancari sia verso altri finanziatori. Le tabelle sotto riportate rappresentano la situazione al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011.

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Debiti verso banche a breve termine	72,2	46,3	56,4
Fair value derivati di copertura	0,7	1,5	0,9
Quota corrente di debiti verso banche a medio lungo termine	79,8	43,7	45,2
Altri debiti finanziari a breve termine	14,5	5,1	1,4
Totale debiti finanziari correnti	167,2	96,6	103,9

Nella tabella che segue vengono rappresentati i valori della sola controllata Industries:

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Debiti verso banche a breve termine	67,4	43,7	54,3
Fair value derivati di copertura	0,01	0,02	0,0
Quota corrente di debiti verso banche a medio lungo termine	43,5	9,7	13,2
Altri debiti finanziari a breve termine	14,5	5,0	0,0
Totale debiti finanziari correnti	125,4	58,4	67,5

I debiti finanziari correnti sono passati da Euro 96,6 milioni al 31 dicembre 2012 ad Euro 167,2 milioni al 30 settembre 2013. La variazione al 30 settembre 2013 è imputabile principalmente all'impiego di risorse derivante dai flussi del capitale circolante poichè il terzo trimestre rappresenta il momento di maggiore esposizione dei crediti e del magazzino in attesa delle vendite e degli incassi della stagione invernale. Il miglioramento nel 2012 rispetto al 2011 è imputabile principalmente alla liquidità generata dai risultati dell'esercizio.

La quota corrente dei debiti verso banche, incluso il *fair value* dei derivati di copertura, pari ad Euro 0,7 milioni al 30 Settembre 2013 e ad Euro 45,2 milioni al 31 dicembre 2012 (Euro 46,1 milioni al 31 dicembre 2011) si riferisce a finanziamenti erogati all'Emittente pari alla quota capitale a breve del finanziamento in pool (Euro 35,2 milioni al 30 Settembre 2013 ed Euro 34,6 milioni al 31 dicembre 2012) e a finanziamenti erogati alla controllata Industries.

La voce "Altri debiti finanziari a breve termine" si incrementa di Euro 3,7 milioni al 31 dicembre 2012 rispetto all'esercizio precedente e si incrementa di ulteriori Euro 61,9 milioni al 30 Settembre 2013, a seguito dei trasferimenti a breve della porzione oltre i dodici mesi.

Si riporta di seguito la tabella riepilogativa dei fidi in essere al 31 dicembre 2012:

Tipologia affidamento (milioni di euro)	Valuta	Affidamento	Utilizzo	Totale affidamento residuo
Fidi scoperto cassa	EUR	7,4	0,0	7,4
Fidi bancari in Euro	EUR	187,7	(62,1)	125,6
Fidi bancari in Dollari statunitensi	USD	4,0	(1,0)	3,0

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo ha affidamenti a breve termine per Euro 195,1 milioni, di cui utilizzati Euro 62,1 milioni (Euro 14,2 milioni per presentazione ricevute bancarie, Euro 13,7 milioni per anticipo fatture Italia, Euro 19,1 per anticipo fatture estero ed Euro 15,1 milioni per lettere di credito import).

Inoltre, il Gruppo al 31 dicembre 2012 ha affidamenti in valuta per Dollari statunitensi 4,0 milioni, utilizzati per USD 1,0 milione a fronte di garanzie sui contratti di affitto ed USD 3,0 milioni per anticipi fatture non utilizzati.

Si precisa che il saldo dei fidi utilizzati comprende anche l'utilizzo di linee di firma (Euro 15,1 milioni) che non costituiscono debito finanziario alla data.

Tipologia affidamento (milioni di euro)	Valuta	Affidamento	Utilizzo	Totale affidamento residuo
Fidi scoperto cassa	EUR	7,3	0,0	7,3
Fidi bancari in Euro	EUR	166,6	(72,4)	94,2
Fidi bancari in Dollari statunitensi	USD	4,0	(1,0)	3,0

Al 30 settembre 2013 il Gruppo ha affidamenti a breve termine per Euro 173,9 milioni, di cui utilizzati Euro 72,4 milioni (Euro 26,0 milioni per presentazione ricevute bancarie, Euro 18,4 milioni per anticipo fatture Italia, Euro 27,7 per anticipo fatture estero ed Euro 0,3 milioni per lettere di credito import).

Inoltre, il Gruppo al 30 settembre 2013 ha affidamenti in valuta per Dollari statunitensi 4,0 milioni, utilizzati per USD 1,0 milione a fronte di garanzie sui contratti di affitto ed USD 3,0 milioni per anticipi fatture non utilizzati.

10.1.4 Indebitamento finanziario non corrente

L'indebitamento finanziario non corrente al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 è così suddiviso:

(milioni di euro)	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Finanziamento in pool	144,8	157,6	192,1
Altri finanziamenti bancari a lungo termine	17,0	38,6	4,6
Fair value derivati di copertura	0,9	1,4	0,3
Debiti verso altri finanziatori	0,0	0,0	5,0
Altri debiti finanziari	33,6	29,3	22,1
Totale indebitamento finanziario non corrente	196,3	226,9	224,1

Le linee di credito concesse a valere sul finanziamento in pool, autorizzate per un totale di Euro 225,0 milioni, sono state interamente utilizzate alla data di sottoscrizione del Contratto di Finanziamento 2011.

Il Contratto di Finanziamento 2011 è rimborsabile secondo un piano di ammortamento semestrale con scadenza 31 dicembre 2017. Il Contratto di Finanziamento 2011 è stato integralmente rimborsato in via anticipata il 25 ottobre 2013 (per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.1 del Prospetto). Il tasso di interesse applicabile è pari all'Euribor maggiorato di uno *spread* pari al 3,15% al 30 settembre 2013. L'emittente è obbligata al rispetto di alcuni parametri finanziari (*covenants*), come di seguito illustrato:

Rapporto tra Posizione Finanziaria Netta (Rettificata) ("PFN Rettificata") e Patrimonio Netto ("PN")		Rapporto tra PFN Rettificata ed EBITDA	
Che non deve essere superiore a:		Che non deve essere superiore a:	
al 31/12/2011:	1,5	al 31/12/2011:	2,6
al 30/06/2012:	2,0	al 30/06/2012:	3,5
al 31/12/2012:	1,3	al 31/12/2012:	2,4
al 30/06/2013:	1,8	al 30/06/2013:	3,3
al 31/12/2013:	1,1	al 31/12/2013:	2,2
al 30/06/2014:	1,7	al 30/06/2014:	3,2
al 31/12/2014:	1,0	al 31/12/2014:	2,0
al 30/06/2015:	1,5	al 30/06/2015:	3,0
al 31/12/2015:	0,8	al 31/12/2015:	1,8
al 30/06/2016:	1,5	al 30/06/2016:	3,0
al 31/12/2016:	0,8	al 31/12/2016:	1,8
al 30/06/2017:	1,5	al 30/06/2017:	3,0
al 31/12/2017:	0,8	al 31/12/2017:	1,8

Ai fini del calcolo dei *covenants* la PFN è definita come posizione finanziaria netta rettificata delle voci relative all'iscrizione degli effetti derivanti dalle *put option* concesse ai soci di minoranza e del *fair value (mark to market)* degli strumenti finanziari di copertura iscritti in bilancio in conformità con i Principi Contabili Internazionali.

La tabella sottostante riporta le grandezze utilizzate ai fini del calcolo dei *covenants* ed i rispettivi rapporti. Si precisa che in base alle previsioni contrattuali, ai fini del calcolo dei *covenants*, rilevano i dati annuali e semestrali. Le rilevazioni dei *covenant*, effettuate fino al 30 giugno 2013, hanno evidenziato il rispetto degli stessi.

<i>(milioni di euro)</i>	30 giugno 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Posizione Finanziaria Netta ^(*)	239,2	230,1	272,5
Posizione Finanziaria Netta rilevante ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> ^(*)	203,8	196,6	247,6
Patrimonio Netto ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> ^(*)	241,6	241,1	228,2
EBITDA rilevante ai fini del calcolo dei <i>covenant</i> ^(*)	171,8	170,0	122,6

Ratio	30 giugno 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
PFN Rettificata/EBITDA	1,18	1,16	2,02
Covenant PFN Rettificata/EBITDA	3,3	2,4	2,6
PFN Rettificata/PN	0,84	0,82	1,08
Covenant PFN Rettificata/PN	1,8	1,3	1,5

(*) I dati qui riportati in questa tabella fanno capo al Gruppo Moncler compresa la Divisione Altri Marchi come previsto contrattualmente.

Per la durata del Contratto di Finanziamento 2011 sono inoltre previste delle variazioni in aumento o in diminuzione dello *spread* minimo iniziale pari al 3,5% al variare dei ratio sopra indicati come di seguito rappresentato:

PFN Rettificata/EBITDA (“X”)	<i>spread</i>
$X < 2,0x$	<i>spread</i> minimo iniziale – 35 b.p.s
$2,0x \leq X < 2,6x$	<i>spread</i> minimo iniziale
$X \geq 2,6x$	<i>spread</i> minimo iniziale + 35 b.p.s.

Il tasso di interesse applicato sul finanziamento in pool è un tasso variabile basato sull'Euribor 6 mesi (divisore 360) più uno *spread* che al 30 settembre 2013 è pari al 3,15%.

Per fronteggiare l'esposizione ai rischi di interesse, l'Emittente ha sottoscritto in data 16 aprile 2009 un Interest rate swap (“IRS”), per un nozionale pari ad Euro 70 milioni, ad un tasso fisso pari al 2,6214%, con scadenza 30 aprile 2013 e rate semestrali.

Nel mese di gennaio 2012, l'Emittente ha sottoscritto un ulteriore contratto IRS a copertura della maggiore esposizione verso il sistema bancario alle seguenti condizioni: nozionale pari ad Euro 90 milioni, scadenza dicembre 2015, tasso fisso pari all'1,6050% e regolazioni semestrali.

Nella tabella che segue viene rappresentata la quota parte del finanziamento in pool coperta da IRS:

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Finanziamento in pool – nominali coperti da IRS	72,0	155,4	70,0

Al 31 dicembre 2012 gli altri finanziamenti bancari a lungo termine si riferiscono ad una serie di finanziamenti a tasso variabile (Euribor 3 o 6 mesi + spread dallo 1,4% al 3,6%) con scadenza che varia dal 31 marzo 2013 al 30 giugno 2016 ottenuti presso diversi istituti di credito italiani.

Gli altri debiti finanziari si riferiscono agli impegni derivanti dalle *put option* concesse ad alcuni soci di minoranza iscritti in bilancio in conformità con gli IFRS e non rilevano ai fini del calcolo della PFN rettificata per i *covenants* del Contratto di Finanziamento 2011. Per maggiori dettagli si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 20.

Si espone di seguito la ripartizione per scadenza dell'indebitamento finanziario non corrente:

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Entro 2 anni	47,9	73,1	43,8
Da 2 a 3 anni	49,1	41,9	59,3
Da 3 a 4 anni	41,3	40,3	38,8
Da 4 a 5 anni	27,6	42,3	39,9
Oltre 5 anni	30,4	29,3	42,3
Totale	196,3	226,9	224,1

L'indebitamento finanziario non corrente al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 è così suddiviso:

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Finanziamento in pool	144,8	157,6	192,1
Altri finanziamenti bancari a lungo termine	17,0	38,6	4,6
Fair value derivati di copertura	0,9	1,4	0,3
Debiti verso altri finanziatori	0,0	0,0	5,0
Altri debiti finanziari	33,6	29,3	22,1
Totale indebitamento finanziario non corrente	196,3	226,9	224,1

Tutti i finanziamenti chirografari a medio e lungo termine stipulati dalla Industries S.p.A. sono finanziamenti a tasso variabile basato su Euribor a 3 o 6 mesi più uno *spread* di mercato riportato nella successiva tabella.

La seguente tabella presenta un riepilogo dei finanziamenti chirografari a medio e lungo termine, oltre al Contratto di Finanziamento 2011, in essere al 30 settembre 2013, riportando per ciascuno la base del tasso di interesse, lo *spread* e le scadenze delle rate.

Banca	Valuta	Finanziamento iniziale	Residuo da rimborsare al 30/09/2013	Base tasso di interesse	Spread	Scadenze rate
Monte dei Paschi di Siena	Euro	5,0	1,3	Euribor 6 mesi	1,50%	30/06-31/12
Mittel Generale Investimenti	Euro	5,0	5,0	Euribor 6 mesi	1,75% fino 01/12/2011 poi 2,75%	30/06-31/12
Banca Popolare di Bergamo	Euro	4,0	2,3	Euribor 3 mesi	2,75%	10/01-10/04- 10/07-10/10
Veneto Banca	Euro	1,0	0,7	Euribor 3 mesi	3,50%	31/01-30/04- 31/07-31/10
Unicredit	Euro	10,0	5,8	Euribor 3 mesi	2,80%	31/03-30/06- 30/09-31/12
Credito Artigiano	Euro	2,0	1,4	Euribor 3 mesi	3,60%	mensile
Barclays Bank	Euro	30,0	30,0	Euribor 3 mesi	2,75%	31/03-30/06- 30/09-31/12 solo interessi
Banca Popolare di Legnano (ora B.ca Pop.di Milano)	Euro	2,0	1,3	Euribor 3 mesi	3,50%	31/03-30/06- 30/09-31/12
Banco Popolare	Euro	2,5	2,4	Euribor 3 mesi	3,00%	31/03-30/06- 30/09-31/12
Unicredit	Euro	10,0	10,0	Euribor 3 mesi	2,90%	28/02-31/05- 31/08-30/11
Banca Popolare di Bergamo	Euro	7,0	7,0	Euribor 3 mesi	3,10%	26/03-26/06- 26/09-26/12
Contratto di Finanziamento 2011	Euro	225,0	180,0	Euribor 6 mesi	3,75% fino al 28/06/2013 poi 3,15%	30/06-31/12

Nota: valori in milioni di Euro.

Nel mese di giugno 2012 la società controllata Industries, a seguito della sottoscrizione di un nuovo finanziamento chirografario a 36 mesi pari ad Euro 10 milioni, ha sottoscritto un interest rate swap (“IRS”), per un nozionale di pari importo, ad un tasso fisso pari al 0,77%, con scadenza 30 giugno 2015 e rate trimestrali.

Nella tabella che segue viene rappresentata la quota parte dei finanziamenti chirografari coperti da IRS:

(milioni di euro)	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Altri finanziamenti bancari a lungo – nominali coperti da IRS	5,8	8,3	0,0

Si segnala che in Industries non vi sono finanziamenti che prevedano clausole di *cross default*.

10.1.5 Altre informazioni: gestione dei rischi finanziari

Nel seguito sono fornite alcune informazioni integrative volte ad agevolare la lettura della situazione finanziaria del Gruppo, la valutazione dei rischi finanziari cui il Gruppo è esposto e l'identificazione delle modalità e degli strumenti utilizzati per gestirli.

Funzione di tesoreria e gestione del rischio finanziario

La gestione del rischio finanziario spetta alla funzione della tesoreria del Gruppo, che svolge un'attività tesa a ridurre l'esposizione del Gruppo ai rischi di liquidità, di tasso e di variazione dei flussi finanziari, con l'obiettivo di garantire una liquidità sufficiente a soddisfare il fabbisogno previsto e ad ottimizzare gli investimenti delle attività liquide. Questo obiettivo viene perseguito in stretta collaborazione con le società controllate operative del Gruppo. La tesoreria del Gruppo non agisce da centro di profitto ed interviene solo nei limiti di quanto necessario per lo svolgimento dell'attività caratteristica del Gruppo. Le politiche della tesoreria del Gruppo vengono riviste e approvate dal Consiglio di Amministrazione.

Il rischio finanziario è rappresentato dai rischi di mercato (compreso il rischio di cambio e di tasso di interesse), il rischio di credito e il rischio di liquidità.

Rischio di cambio

Il Gruppo, attivo a livello internazionale, redige il proprio bilancio consolidato in Euro. I risultati economici sono quindi influenzati dalle variazioni dei tassi di cambio tra l'Euro e le altre valute estere, in particolare il Dollaro statunitense, lo Yen giapponese, la Sterlina inglese, il Renminbi cinese e il Franco svizzero. Il rischio di cambio è rappresentato dal rischio legato alla variazione dei tassi di cambio in relazione alle operazioni in valuta estera e dal rischio di conversione dei bilanci espressi in valuta non di presentazione (Euro).

Al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011, le attività e le passività monetarie (ovvero contante, depositi, finanziamenti e importi da ricevere o da versare in contanti) in valute diverse dall'Euro sono rappresentate nelle tabelle seguenti:

Controvalore delle esposizioni in valuta <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012										
	Euro	% su totale voce	Yen JP	% su totale voce	Dollari US	% su totale voce	Renminbi	% su totale voce	Altre	% su totale voce	Totale
Cassa e banche	29.668	31,4%	22.293	23,6%	19.749	20,9%	6.514	6,9%	16.209	17,2%	94.433
Crediti verso clienti	47.895	67,5%	10.999	15,5%	2.946	4,2%	8.044	11,3%	1.064	1,5%	70.948
Altre attività correnti	19.988	93,9%	257	1,2%	93	0,4%	544	2,6%	415	1,9%	21.297
Altre attività non correnti	5.944	50,2%	845	7,1%	1.552	13,1%	1.043	8,8%	2.466	20,8%	11.850
Totale attività	103.495	52,1%	34.394	17,3%	24.340	12,3%	16.145	8,1%	20.154	10,2%	198.528
Debiti commerciali	(61.739)	65,5%	(24.752)	26,3%	(3.646)	3,9%	(1.505)	1,6%	(2.609)	2,8%	(94.251)
Finanziamenti	(323.459)	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	(100)	0,0%	(323.559)
Altri debiti correnti	(15.657)	76,9%	(1.498)	7,4%	(967)	4,7%	(449)	2,2%	(1.802)	8,8%	(20.373)
Altri debiti non correnti	(250)	14,1%	0	0,0%	(1.529)	85,9%	0	0,0%	0	0,0%	(1.779)
Totale passività	(401.105)	91,2%	(26.250)	6,0%	(6.142)	1,4%	(1.954)	0,4%	(4.511)	1,0%	(439.962)
Totale netto esposizione in valuta	(297.610)	123,3%	8.144	(3,4)%	18.198	(7,5)%	14.191	(5,9)%	15.643	(6,5)%	(241.434)

Controvalore delle esposizioni in valuta <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2011										
	Euro	% su totale voce	Yen JP	% su totale voce	Dollari US	% su totale voce	Renmimbi	% su totale voce	Altre	% su totale voce	Totale
Cassa e banche	13.774	23,9%	23.416	40,5%	9.422	16,3%	6.004	10,4%	5.134	8,9%	57.750
Crediti verso clienti	38.437	73,9%	8.316	16,0%	1.849	3,6%	2.522	4,8%	918	1,8%	52.042
Altre attività correnti	15.977	94,5%	129	0,8%	128	0,8%	384	2,3%	294	1,7%	16.912
Altre attività non correnti	5.166	55,7%	948	10,2%	1.216	13,1%	348	3,7%	1.603	17,3%	9.281
Totale attività	73.354	53,9%	32.809	24,1%	12.615	9,3%	9.258	6,8%	7.949	5,8%	135.985
Debiti commerciali	(49.474)	58,9%	(26.477)	31,5%	(3.510)	4,2%	(2.449)	2,9%	(2.031)	2,4%	(83.941)
Finanziamenti	(327.852)	100,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	(95)	0,0%	(327.947)
Altri debiti correnti	(12.701)	80,8%	(1.469)	9,3%	(341)	2,2%	(290)	1,8%	(927)	5,9%	(15.728)
Altri debiti non correnti	(749)	38,5%	0	0,0%	(1.195)	61,4%	0	0,0%	(1)	0,1%	(1.945)
Totale passività	(390.776)	91,0%	(27.946)	6,5%	(5.046)	1,2%	(2.739)	0,6%	(3.054)	0,7%	(429.561)
Totale netto esposizione in valuta	(317.422)	108,1%	4.863	(1,7%)	7.569	(2,6%)	6.519	(2,2%)	4.895	(1,7%)	(293.576)

(1) Include sterlina inglese, franco svizzero, dollaro di Hong Kong.

L'esposizione in valuta sopra descritta si riferisce anche ad attività e passività relative alle controllate estere che pertanto sono soggette al rischio di cambio traslativo. A fronte di tale rischio il Gruppo monitora centralmente i flussi delle transazioni all'interno del Gruppo al fine di ridurre eventuali impatti negativi derivanti dalle oscillazioni dei tassi di cambio.

Al 30 Settembre 2013 e al 31 dicembre 2012 Il Gruppo Moncler, pur non avendo effettuato operazioni di copertura sui tassi di cambio, ha implementato una strategia volta alla copertura degli stessi con l'obiettivo di fissare il tasso di cambio delle valute sulla base del quale sono stati costruiti i listini di vendita e di acquisto. Ciò nonostante, non è possibile escludere che una variazione dei tassi di cambio delle diverse valute che interessano l'attività del Gruppo possa comportare possibili effetti negativi sull'attività e sulle prospettive, nonché sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Rischio di conversione

I risultati delle società controllate estere vengono convertiti nella valuta di presentazione del Gruppo (Euro) al tasso di cambio medio dell'esercizio. Le attività e le passività di tali società sono convertite ai tassi di cambio in vigore alla data di chiusura dell'esercizio.

I cambi utilizzati per la conversione dei bilanci delle società incluse nell'area di consolidamento espressi in valuta diversa dall'Euro per gli esercizi 2012 e 2011 sono riportati di seguito:

	Cambio medio		Cambio puntuale	
	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Al 31 dicembre 2012	Al 31 dicembre 2011
CZK	25,149100	n.a.	25,151000	n.a.
DKK	7,443680	7,450650	7,461000	7,434200
HUF	289,249000	n.a.	292,300000	n.a.
USD	1,284790	1,391960	1,319400	1,293900
CHF	1,205280	1,232610	1,207200	1,215600
CNY	8,105230	8,996000	8,220700	8,158800
JPY	102,492000	110,959000	113,610000	100,200000
GBP	0,810871	0,867884	0,816100	0,835300
HKD	9,966260	10,836200	10,226000	10,051000

I cambi utilizzati per la conversione dei bilanci delle società incluse nell'area di consolidamento espressi in valuta diversa dall'Euro per il periodo di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 sono riportati di seguito:

	Cambio medio		Cambio puntuale	
	Novembre 2013	Esercizio 2012	Al 30 settembre 2013	Al 31 dicembre 2012
CZK	25,752400	25,143100	25,730000	25,141000
DKK	7,457450	7,438570	7,458000	7,455500
HUF	296,686000	291,251000	298,150000	284,890000
USD	1,317110	1,280820	1,350500	1,293000
CHF	1,231620	1,204370	1,222500	1,209900
CNY	8,122520	8,105780	8,264500	8,126100
JPY	127,380000	101,615000	131,780000	100,370000
GBP	0,852110	0,812028	0,836050	0,798050
HKD	10,217590	9,938100	10,472200	10,025800
BRL	3,076720	n.a.	3,040600	n.a.
RUB	41,681682	n.a.	43,824000	n.a.
TRY	2,459770	n.a.	2,751000	n.a.
TWD	39,729200	n.a.	39,925100	n.a.

Effetti dell'esposizione ai cambi.

Al 31 dicembre 2012, circa il 47,2 % delle vendite e più del 50% del risultato operativo sono espressi in valute diverse dall'Euro (al 31 dicembre 2011 circa il 40,0% delle vendite e più del 50% del risultato operativo).

La tabella seguente illustra l'esposizione complessiva in valuta del risultato operativo per il 2012 e per il 2011 con riferimento al rischio di cambio sia traslativo che transattivo. La tabella mostra l'effetto sul risultato operativo per il 2012 e per il 2011 derivante dall'incremento/decremento di un punto percentuale del valore della valuta indicata rispetto all'Euro.

Dettaglio delle transazioni in valuta (migliaia di euro)	31/12/2012			
	Yen JP	Dollari US	Renminbi CN	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	886	585	357	479
Risultato operativo	224	283	170	257
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(886)	(585)	(357)	(479)
Risultato operativo	(224)	(283)	(170)	(257)
Dettaglio delle transazioni in valuta	31/12/2011			
(migliaia di euro)	Yen JP	Dollari US	Renminbi CN	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	614	389	180	271
Risultato operativo	137	225	140	170
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(614)	(389)	(180)	(271)
Risultato operativo	(137)	(225)	(140)	(170)

Rischio derivante dalla variazione dei tassi di interesse

L'esposizione del Gruppo al rischio mercato derivante dalla variazione dei tassi di interesse è rappresentata principalmente da disponibilità liquide, depositi a breve termine e finanziamenti. La gestione finanziaria ordinaria del Gruppo è svolta principalmente dalla società controllata Industries. Secondo il modello di gestione centralizzata della liquidità, le società controllate estere non possono sottoscrivere autonomamente accordi di finanziamento locali. Pertanto, i tassi di mercato locali si ripercuotono solo su una quantità esigua di mezzi finanziari.

In data 12 ottobre 2011 l'Emittente ha stipulato il Contratto di Finanziamento 2011, dell'importo di Euro 225 milioni, erogato in un'unica soluzione, con piano di ammortamento semestrale e scadenza il 31 dicembre 2017, rimborsato integralmente in via anticipata il 25 ottobre 2013. Il tasso di interesse applicato è l'Euribor 6 mesi/360 maggiorato di uno spread di mercato pari al 3,5%.

Per fronteggiare l'esposizione ai rischi di oscillazione della parte variabile del tasso di interesse, l'Emittente ha sottoscritto in data 26 gennaio 2012, un contratto IRS a copertura della maggiore esposizione verso il sistema bancario alle seguenti condizioni: nozionale iniziale pari ad Euro 90 milioni, scadenza dicembre 2015, tasso fisso pari all'1,6050% e regolazioni semestrali su capitale in ammortamento proporzionale al piano di rimborso del finanziamento in pool sottostante.

Inoltre, nel mese di giugno 2012 la società controllata Industries, a seguito della sottoscrizione di un nuovo finanziamento chirografario a 36 mesi pari ad Euro 10 milioni, ha sottoscritto un Interest rate swap (“IRS”), per un nozionale di pari importo, ad un tasso fisso pari al 0,77%, con scadenza 30 giugno 2015 e rate trimestrali. Al 30 settembre 2013 la quota capitale ancora da rimborsare è pari ad Euro 5,8 milioni.

Con riferimento ai debiti finanziari, una variazione del +/- 0,5% del tasso d’interesse avrebbe comportato sui risultati al 31 dicembre 2012, rispettivamente un peggioramento degli oneri finanziari di Euro 288 mila ed un miglioramento di Euro 305 mila, incluso l’effetto della copertura IRS, nonché un effetto sui fair value della stessa pari rispettivamente ad un minor debito per Euro 675 mila ed un maggior debito per Euro 665 mila.

Al 30 settembre 2013, al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 il Gruppo non ha in essere ulteriori contratti di copertura sui tassi di interesse.

Tutto l’indebitamento del Gruppo Moncler alle date del 31 dicembre 2011, 31 dicembre 2012 e 30 settembre 2013 riguarda finanziamenti a tasso variabile.

La tabella che segue rappresenta il totale dei debiti bancari in essere coperti da contratti IRS come incidenza sul totale dell’indebitamento verso banche a medio lungo termine (parte corrente e non corrente):

<i>(milioni di euro)</i>	30 Settembre 2013	31 Dicembre 2012	31 Dicembre 2011
Totale debiti finanziari coperti da IRS	77,9	163,7	70,0
Totale indebitamento verso banche a medio lungo termine (corrente e non corrente)	241,6	239,9	241,9
Incidenza indebitamento finanziario coperto da IRS su tot indebitamento verso banche a medio lungo termine	32,2%	68,2%	28,9%

Gestione del rischio di credito

Gli strumenti finanziari comportano un elemento di rischio quando le controparti non sono in grado di soddisfare integralmente le loro obbligazioni. La politica del Gruppo consiste nel siglare accordi finanziari solo con istituti finanziari italiani e internazionali di primaria importanza. Inoltre, sono in essere politiche che limitano l’importo dell’esposizione creditizia nei confronti di un unico istituto finanziario. Alla Data del Prospetto, infatti, non sono da segnalare significative concentrazioni dell’esposizione al rischio di credito nei confronti dei singoli debitori.

Nel caso dei clienti, l’Emittente ritiene che il Gruppo non sia esposto a una concentrazione significativa del rischio di credito. Il Gruppo ha in essere politiche che garantiscono che i prodotti vengano venduti all’ingrosso a clienti con una storia creditizia adeguata. Le vendite al dettaglio avvengono in contanti o tramite le principali carte di credito. Inoltre, i saldi a credito vengono monitorati regolarmente. Al 31 dicembre 2011 al 31 dicembre 2012 così come al 30 Settembre

2013, l'Emittente ritiene che l'esposizione del Gruppo al rischio di perdite su crediti non risulti significativa e che il fondo svalutazione crediti, pari rispettivamente ad Euro 5,4 milioni, Euro 5,7 milioni e Euro 6,0 milioni, rappresenti in modo congruo l'entità del rischio complessivo di credito. Inoltre, i tassi medi di default (perdite su crediti) negli ultimi 5 anni sono stati inferiori allo 0,6% del fatturato registrato con i clienti wholesale.

Gestione del rischio di liquidità

Il rischio di liquidità sorge quando risulta difficile reperire le risorse finanziarie necessarie per il normale svolgimento delle attività a condizioni accettabili. Tra i fattori che incidono sulla liquidità disponibile del Gruppo figurano: (i) il contante generato o assorbito dalle attività operative o di investimento, (ii) la disponibilità di capitale tramite accordi di finanziamento a breve e lungo termine del Gruppo e (iii) le condizioni e la disponibilità dei fondi sul mercato del credito.

La tesoreria del Gruppo si prefigge di mantenere una certa flessibilità a livello di capitale mantenendo alcune linee di credito disponibili e di finanziamenti a breve termine adeguati (al 30 settembre 2013, nell'ambito delle linee di credito revocabili a breve e medio termine risultavano disponibili ulteriori linee per Euro 101,7 milioni ed USD 3,0 milioni mentre al 31 dicembre 2012, risultavano disponibili ulteriori linee per Euro 195,1 milioni ed USD 3 milioni; al 31 dicembre 2011 risultavano disponibili ulteriori linee per Euro 53 milioni ed USD 3 milioni). Inoltre, la tesoreria del Gruppo si impegna a mitigare il rischio di liquidità centralizzando la gestione di tutte le linee di credito così come la pianificazione finanziaria del Gruppo, compresi il monitoraggio delle posizioni finanziarie delle società controllate del Gruppo e delle condizioni di liquidità futura, sulla base dei piani industriali del Gruppo stesso.

10.1.6 Altre informazioni: indici gestionali

Di seguito sono presentati alcuni indici gestionali economici e di struttura finanziaria alla data del 30 Settembre 2013, 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 sulla base dei dati derivanti dai Bilanci Consolidati di *carve-out* redatti alle medesime date.

Indici	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Indebitamento Finanziario Netto/EBITDA	1,37	1,42	2,36
Indebitamento Finanziario Netto/PN	0,99	1,19	2,18
Rapporto a breve termine (Debiti finanziari correnti/ Indebitamento finanziario lordo ^(*))	0,46	0,30	0,32
Capitale Circolante netto / Ricavi	0,15	0,07	0,05

(*) Indebitamento finanziario netto con esclusione della liquidità.

Il miglioramento registrato dal primo indice è dovuto principalmente all'incremento dell'EBITDA nel 2012 rispetto all'esercizio precedente e lo stesso vale per l'indice dei primi nove mesi del 2013 calcolato sull'EBITDA di dodici mesi rolling a partire dal 1 ottobre 2012 fino al 30 settembre 2013 come descritto all'interno della sezione Prima, Capitolo 9 del Prospetto.

Il rapporto tra l'indebitamento finanziario netto ed il patrimonio netto evidenzia un miglioramento nel 2012 e nei primi nove mesi del 2013 rispetto all'esercizio precedente per effetto principalmente dell'incremento della redditività dell'esercizio.

Con riferimento al rapporto a breve termine, la variazione dell'indice è dovuta principalmente alla quota a breve termine dei finanziamenti a medio lungo termine maturata nell'esercizio.

10.2 FLUSSI DI CASSA

10.2.1 Flussi di cassa rilevati al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato riclassificato (milioni di euro)	30/09/2013	30/09/2012	Var 09/2013 vs 09/2012
EBITDA	114,7	99,0	15,7
Variazioni del capitale circolante netto	(44,2)	(62,3)	18,1
Variazione degli altri crediti/(debiti) correnti e non correnti	(13,3)	5,1	(18,4)
Variazione dei fondi non correnti (inclusi crediti/(debiti) per imposte differite)	(0,1)	0,5	(0,6)
Imposte sul reddito	(31,4)	(27,5)	(3,9)
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	25,7	14,8	10,9
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(24,4)	(21,6)	(2,8)
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali ed altri movimenti	1,6	0,3	1,3
Flusso di cassa disponibile	2,9	(6,5)	9,4
Proventi/(Oneri) finanziari	(13,6)	(13,1)	(0,5)
Altre variazioni del patrimonio netto	0,6	(8,9)	9,5
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(0,9)	0,0	(0,9)
Dividenti pagati	(2,2)	(7,4)	5,2
Flusso di cassa netto riclassificato	(13,2)	(35,9)	22,7
Indebitamento finanziario netto all'inizio del periodo	(229,1)	(270,2)	41,1
Indebitamento finanziario netto alla fine del periodo	(242,3)	(306,1)	63,8
Variazioni dell'indebitamento finanziario netto	(13,2)	(35,9)	22,7

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e il Flusso di cassa disponibile non sono indicatori definiti dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dei suddetti flussi non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato è calcolato come segue:

(milioni di euro)	30-set-2013	30-set-2012
Flusso di cassa netto della gestione operativa	13,9	6,4
Costi (Ricavi) finanziari, netti	13,6	13,1
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(1,8)	(4,7)
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	25,7	14,8

Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato

I flussi finanziari netti riclassificati generati dall'attività operativa registrano un incremento di Euro 10,9 milioni, passando da Euro 14,8 milioni nei primi nove mesi 2012 ad Euro 25,7 milioni nei primi nove mesi del 2013. La variazione è dovuta principalmente all'EBITDA dell'esercizio.

Il capitale circolante netto, che comprende la variazione delle rimanenze, dei crediti commerciali e dei debiti commerciali. Nel terzo trimestre la variazione del capitale circolante netto ha assorbito cassa per effetto del normale ciclo di produzione-vendita ove gli incassi dei crediti e la riduzione del magazzino, soprattutto quelli del business *retail*, si concentra nell'ultima parte dell'esercizio.

La variazione delle imposte d'esercizio è dovuta principalmente alla crescita dell'imponibile fiscale per effetto della crescita complessiva del business del Gruppo.

Flusso di cassa disponibile

Il Flusso di cassa disponibile è dato dalla somma del Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e del Flusso di cassa generato dall'attività di investimento che deriva principalmente dall'acquisto e dalla vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali.

Il Flusso di cassa generato dall'attività di investimento registra una riduzione di Euro 1,5 milioni: l'assorbimento di risorse per le attività di investimento passa da Euro 21,3 milioni nei primi nove mesi del 2012 a Euro 22,8 milioni nei primi nove mesi del 2013. Gli investimenti a supporto dello sviluppo del canale *retail* sono stati pari a Euro 19,7 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 18,1 milioni al 30 settembre 2012) mentre quelli a supporto del canale *wholesale* sono stati pari a Euro 1,5 milioni (Euro 1 milione al 30 settembre 2012) in relazione principalmente agli investimenti in corner.

Flusso di cassa netto riclassificato

Nei primi nove mesi del 2013 il Flusso di cassa netto riclassificato ha risentito principalmente dell'effetto positivo derivante dall'incremento dei risultati operativi (EBITDA +15,7 milioni rispetto ai primi nove mesi del 2012) e dal miglioramento del ciclo legato al capitale circolante netto, parzialmente compensato dall'incremento degli altri crediti correnti a seguito di un temporaneo aumento della posizione verso Erario per l'imposta sul valore aggiunto.

Nei primi nove mesi del 2013, gli oneri finanziari hanno assorbito risorse per Euro 13,6 milioni (Euro 13,1 milioni nei primi nove mesi del 2012) e sono collegati principalmente al finanziamento in pool sottoscritto ad ottobre 2011.

10.2.2 Flussi di cassa al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011

Nel presente paragrafo è riportato il rendiconto finanziario riclassificato in luogo del rendiconto finanziario redatto con il metodo indiretto utilizzato nella Sezione Prima, Capitolo 20 del Prospetto, cui si rinvia. Tale scelta è dovuta al fatto che il rendiconto finanziario riclassificato è lo strumento gestionale che viene utilizzato per comunicare verso la platea degli investitori data la sua maggiore semplicità ed immediatezza di lettura, nonché la maggiore facilità di raccordo con i dati contabili.

La tabella seguente sintetizza i flussi finanziari al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011.

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato riclassificato (milioni di euro)	31/12/2012	31/12/2011	Var 2012 vs 2011
EBITDA	161,5	114,4	47,1
Variazioni del capitale circolante netto	(18,7)	3,4	(22,1)
Variazione degli altri crediti/(debiti) correnti e non correnti	(0,7)	(11,4)	10,7
Variazione dei fondi non correnti (inclusi crediti/(debiti) per imposte differite)	1,6	(0,8)	2,4
Imposte sul reddito	(43,9)	(31,0)	(12,9)
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	99,8	74,6	25,2
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(26,4)	(35,2)	8,8
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali ed altri movimenti	0,2	0,4	0,2
Flusso di cassa disponibile	73,6	39,8	(33,8)
Proventi/(Oneri) finanziari	(17,1)	(12,4)	(4,7)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	0,1	1,0	(10,2)
Altre variazioni del patrimonio netto	(11,4)	5,0	(16,4)
Altre variazioni dei cespiti – aggiustamenti di carve out	0,6	0,8	(0,2)
Altre variazioni del patrimonio netto – aggiustamenti di carve out	2,8	(4,3)	7,1
Dividenti pagati	(7,5)	(152,9)	145,4
Flusso di cassa netto riclassificato	41,1	(126,8)	167,9
Indebitamento finanziario netto all'inizio del periodo	(270,2)	(143,4)	(126,8)
Indebitamento finanziario netto alla fine del periodo	(229,1)	(270,2)	41,1
Variazioni dell'indebitamento finanziario netto	41,1	(126,8)	167,9

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e il Flusso di cassa disponibile non sono indicatori definiti dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dei suddetti flussi non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

Il Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato è calcolato come segue:

(milioni di euro)	31-dic-2012	31-dic-2011
Flusso di cassa netto della gestione operativa	83,1	61,8
Costi (Ricavi) finanziari, netti	17,1	12,4
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(0,4)	0,4
Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato	99,8	74,6

Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato

I flussi finanziari netti riclassificati generati dall'attività operativa registrano un incremento di Euro 25,2 milioni, passando da Euro 74,6 milioni nel 2011 ad Euro 99,8 milioni nel 2012. La variazione è dovuta principalmente all'EBITDA dell'esercizio.

Il capitale circolante netto, che comprende la variazione delle rimanenze, dei crediti commerciali e dei debiti commerciali, ha assorbito cassa per effetto della crescita del business *retail* e all'anticipo del ciclo industriale a servizio del mercato.

La variazione delle imposte d'esercizio è dovuta principalmente alla crescita dell'imponibile fiscale per effetto della crescita complessiva del business del Gruppo.

La liquidità generata dall'attività operativa è stata messa a disposizione per la gestione degli investimenti e per il rimborso del debito finanziario.

Flusso di cassa disponibile

Il Flusso di cassa disponibile è dato dalla somma del Flusso di cassa della gestione operativa riclassificato e del Flusso di cassa generato dall'attività di investimento che deriva principalmente dall'acquisto e dalla vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali.

Il Flusso di cassa generato dall'attività di investimento registra una riduzione di Euro 8,6 milioni, passando da Euro 34,8 milioni nel 2011 a Euro 26,2 milioni nel 2012. Gli investimenti hanno supportato lo sviluppo del canale *retail* per Euro 21,7 milioni al 31 dicembre 2012 (Euro 30,0 milioni al 31 dicembre 2011), dovuti alle nuove aperture di punti vendita ed il canale *wholesale* per Euro 1,8 milioni (Euro 2,1 milioni nel 2011) in relazione principalmente agli investimenti in corner.

Flusso di cassa netto riclassificato

La variazione positiva nel 2012 rispetto al 2011 del Flusso di cassa netto riclassificato ammonta ad Euro 167,9 milioni e risente principalmente del pagamento di dividendi per Euro 150,0 milioni avvenuto nel 2011.

La variazione degli oneri finanziari è dovuta principalmente al finanziamento in pool sottoscritto ad ottobre 2011 e ad una crescita del costo del denaro, avendo il gruppo un indebitamento prevalentemente a tasso variabile.

10.3 FABBISOGNO FINANZIARIO E STRUTTURA DI FINANZIAMENTO

10.3.1 Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento del Gruppo al 30 settembre 2013 e al 31 dicembre 2012

Al 30 settembre 2013 le fonti del Gruppo sono pari ad Euro 496,6 milioni (Euro 430,4 milioni al 31 dicembre 2012) e sono composte per Euro 242,3 milioni (Euro 229,1 milioni al 31 dicembre 2012) da indebitamento finanziario netto, per Euro 245,4 milioni (Euro 192,0 milioni al 31 dicembre 2012) da capitale proprio e da Euro 8,9 milioni (Euro 9,3 milioni al 31 dicembre 2012) da fondo TFR e altri fondi non correnti.

Tali fonti finanziano un capitale investito di pari importo composto da immobilizzazioni immateriali per Euro 409,3 milioni (Euro 408,4 milioni al 31 dicembre 2012), immobilizzazioni materiali per Euro 54,6 milioni (Euro 46,5 milioni al 31 dicembre 2012), capitale circolante netto per Euro 80,8 milioni (Euro 36,5 milioni al 31 dicembre 2012), altre passività correnti nette per Euro 16,0 milioni (Euro 20,2 milioni al 31 dicembre 2012) e passività non correnti nette per Euro 32,1 milioni (Euro 40,8 milioni al 31 dicembre 2012).

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013		31/12/2012		2013 vs 2012	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	409,3	82,4%	408,4	94,9%	0,9	0,2%
Immobilizzazioni materiali	54,6	11,0%	46,5	10,8%	8,1	17,4%
Altre attività/(passività) non correnti nette	(32,1)	(6,5%)	(40,8)	(9,5%)	8,7	(21,3%)
Totale attività/(passività) non correnti nette	431,8	87,0%	414,1	96,2%	17,7	4,3%
Capitale circolante netto	80,8	16,3%	36,5	8,5%	44,3	121,4%
Altre attività/(passività) correnti nette	(16,0)	(3,2%)	(20,2)	(4,7%)	4,2	(20,8%)
Totale attività/(passività) correnti nette	64,8	13,0%	16,3	3,8%	48,5	297,5%
Capitale investito	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%
Patrimonio netto	245,4	49,4%	192,0	44,6%	53,4	27,8%
Indebitamento Finanziario Netto	242,3	48,8%	229,1	53,2%	13,2	5,8%
TFR e altri fondi non correnti	8,9	1,8%	9,3	2,2%	(0,4)	(4,3%)
Totale fonti	496,6	100,0%	430,4	100,0%	66,2	15,4%

Il capitale investito al 30 settembre 2013 cresce di Euro 66,2 milioni per effetto principalmente degli investimenti dell'esercizio nel canale *retail*, pari ad Euro 19,7 milioni, e la crescita del capitale circolante netto, pari ad Euro 44,3 milioni, per effetto dello sviluppo *retail* e dell'anticipo del ciclo industriale.

L'indebitamento finanziario netto dei primi nove mesi del 2013 è peggiorato di Euro 13,2 milioni e tale variazione è da imputare principalmente all'assorbimento di risorse derivante dai flussi del capitale circolante netto (+44,3 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2012), che riflette l'andamento del ciclo di produzione e vendite. L'esposizione del terzo trimestre viene poi riassorbita con le vendite e gli incassi realizzati nei mesi finali dell'esercizio soprattutto nel canale *retail*.

La voce “passività non correnti nette” include le imposte differite passive stanziare sull’allocazione del prezzo di acquisto del marchio che si riverserà solo in caso di vendita dello stesso.

Si precisa che il capitale circolante netto è composto dalle seguenti voci:

<i>(milioni di Euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
<i>Rimanenze</i>	84,1	59,9
<i>Crediti verso clienti</i>	119,9	70,9
<i>Debiti commerciali</i>	(123,2)	(94,3)
<i>Totale Capitale Circolante Netto</i>	80,8	36,5

Per quanto concerne i crediti commerciali, il tasso di rotazione è pari a:

	30/09/2013	31/12/2012
Giorni di Incasso dei Crediti Commerciali	123	79

Tale indice calcolato alle date di riferimento risente della stagionalità del business e pertanto differisce dalla media annua: il dato di settembre risente del fatto che il fatturato wholesale che da origine alla maggior parte dei crediti è stato realizzato nel mese di settembre e nei due mesi precedenti, mentre gli incassi si manifesteranno in un momento successivo e pertanto l’indice appare più alto rispetto allo stesso misurato in dicembre.

L’ageing dei crediti commerciali è rappresentato di seguito, ed include anche il valore dei crediti a contenzioso:

	30/09/2013	31/12/2012
<30	17,4	8,9
30 - 60	0,6	13,0
60 - 90	0,7	6,6
Oltre	8,0	9,3
Totale Scaduto	26,7	37,8

Considerata l’espansione nei mercati esteri, i tempi medi di incasso nei periodi considerati non subiscono variazioni significative.

Al 30 settembre 2013 la percentuale dei crediti di dubbia esigibilità rispetto al totale delle posizioni creditorie è pari a circa il 5,5% (7,1% al 31 dicembre 2012).

Il fondo svalutazione crediti copre l’intero rischio associato ai crediti di dubbia esigibilità. Non esistono crediti in contenzioso o scaduti con parti correlate.

Il Gruppo non fa ricorso a forme di assicurazione crediti; il recupero crediti è gestito interamente dalle strutture interne.

Il Gruppo non ha posto in essere strumenti di smobilizzo dei crediti commerciali.

Le azioni emesse a fronte dei debitori sono, a seconda del diverso grado del procedimento di recupero crediti: decreto ingiuntivo, atto di precetto, pignoramento, istanza fallimento e insinuazione al passivo fallimentare. Ai creditori in contenzioso vengono sospese le forniture di merce.

Per quanto concerne i debiti commerciali, il tasso di rotazione è pari a:

	30/09/2013	31/12/2012
Giorni di Incasso dei Debiti Commerciali	142	123

Tale indice calcolato alle date di riferimento risente della stagionalità del business e pertanto differisce dalla media annua: al 31 dicembre i debiti verso fornitori esprimono l'esposizione verso i fornitori della stagione primavera - estate 2013, che è nel mezzo della sua fase realizzativa, mentre al 30 settembre la stagione autunno - inverno è nella fase finale, che, considerato il peso rispetto alla produzione totale, esprime uno dei valori più elevati di tutto l'esercizio.

L'ageing dei debiti commerciali è rappresentato di seguito:

	30/09/2013	31/12/2012
<30	(1,4)	(4,6)
30-60	(0,5)	(0,2)
60-90	(0,0)	(0,0)
>90	(0,2)	(0,1)
Totale Scaduto	(2,1)	(4,9)

I tempi medi di pagamento nei periodi considerati non subiscono variazioni significative.

Alle date di riferimento non ci sono debiti in contenzioso di valore significativo e non esistono debiti scaduti od in contenzioso con parti correlate.

Non ci sono concentrazioni di debiti commerciali.

Per quanto concerne le rimanenze di magazzino, il tasso di rotazione delle giacenze è pari a:

	30/09/2013	31/12/2012
Giorni di Incasso del Magazzino	191	147

Il tasso di rotazione delle giacenze è pari a 191 giorni al 30 settembre 2013 (147 giorni nel 2012). Come per i precedenti indici, tale dato non è significativo in termini di trend poiché risente della stagionalità del business.

Si segnala che i prodotti invenduti dai negozi ed i resi dei clienti vengono venduti attraverso gli outlet del Gruppo, che hanno registrato una crescita negli ultimi esercizi in linea

con la crescita delle aperture dei negozi diretti: nel periodo 2010 – 30 settembre 2013 sono stati aperti 7 nuovi outlet portando il numero complessivo a 12 unità. I resi del canale wholesale sono non significativi, mentre l'invenduto del canale retail è in linea con i benchmark del settore del lusso.

10.3.2 Fabbisogno finanziario e struttura di finanziamento al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011

Al 31 dicembre 2012 le fonti del Gruppo sono pari ad Euro 430,4 milioni (Euro 403,6 milioni nell'esercizio precedente) e sono composte per Euro 229,1 (Euro 270,2 milioni nell'esercizio precedente) milioni da indebitamento finanziario netto, per Euro 192,0 milioni (Euro 124,1 milioni nell'esercizio precedente) da capitale proprio e da Euro 9,3 milioni (Euro 9,3 milioni nell'esercizio precedente) da fondo TFR e altri fondi non correnti. Tali fonti finanziano un capitale investito di pari importo composto da immobilizzazioni immateriali per Euro 408,4 milioni (Euro 405,9 milioni nell'esercizio precedente), immobilizzazioni materiali per Euro 46,5 milioni (Euro 39,9 milioni nell'esercizio precedente), capitale circolante netto per Euro 36,5 milioni (Euro 17,9 milioni nell'esercizio precedente), altre passività correnti nette per Euro 20,2 milioni (Euro 11,0 milioni nell'esercizio precedente) e passività non correnti nette per Euro 40,8 milioni (Euro 49,1 milioni nell'esercizio precedente).

Situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata (migliaia di euro)	31/12/2012		31/12/2011		2012 vs 2011	
	Importo	% sul CI	Importo	% sul CI	Importo	Var %
Immobilizzazioni immateriali	408,4	94,9%	405,9	100,6%	2,5	0,6%
Immobilizzazioni materiali	46,5	10,8%	39,9	9,9%	6,6	16,5%
Altre attività/(passività) non correnti	(40,8)	(9,5%)	(49,1)	(12,2%)	8,3	(16,9%)
Totale attività/passività non correnti	414,1	96,2%	396,7	98,3%	17,4	4,4%
Capitale circolante netto	36,5	8,5%	17,9	4,4%	18,6	103,9%
Altre attività/(passività) correnti	(20,2)	(4,7%)	(11,0)	(2,7%)	(9,2)	83,6%
Totale attività/passività correnti	16,3	3,8%	6,9	1,7%	9,4	136,2%
Capitale investito	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%
Patrimonio netto	192,0	44,6%	124,1	30,8%	67,9	54,7%
Indebitamento Finanziario Netto	229,1	53,2%	270,2	66,9%	(41,1)	(15,2%)
TFR e altri fondi non correnti	9,3	2,2%	9,3	2,3%	0,0	0,0%
Totale fonti	430,4	100,0%	403,6	100,0%	26,8	6,6%

Il capitale investito cresce di Euro 26,8 milioni per effetto principalmente degli investimenti dell'esercizio nel canale *retail*, pari ad Euro 9,1 milioni, e la crescita del capitale circolante netto, pari ad Euro 18,6 milioni, per effetto dello sviluppo *retail* e dell'anticipo del ciclo industriale.

L'indebitamento finanziario netto è migliorato di Euro 41,1 milioni per effetto del *cash flow* operativo prodotto nell'esercizio.

La voce “passività non correnti nette” include le imposte differite passive stanziare sull’allocazione del prezzo di acquisto del marchio che si riverserà solo in caso di vendita dello stesso.

Si precisa che il capitale circolante netto è composto dalle seguenti voci:

<i>(milioni di Euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
<i>Rimanenze</i>	59,9	49,8
<i>Crediti verso clienti</i>	70,9	52,0
<i>Debiti commerciali</i>	(94,3)	(83,9)
<i>Totale Capitale Circolante Netto</i>	36,5	17,9

Per quanto concerne i crediti commerciali, il tasso di rotazione è pari a:

	31/12/2012	31/12/2011
Giorni di Incasso dei Crediti Commerciali	79	71

Nel periodo considerato il tasso di rotazione dei crediti commerciali passa da 71 giorni nel 2011 a 79 giorni nel 2012.

L’ageing dei crediti commerciali è rappresentato di seguito, ed include anche il valore dei crediti a contenzioso:

	31/12/2012	31/12/2011
<30	8,9	19,1
30 - 60	13,0	4,1
60 - 90	6,6	2,7
Oltre	9,3	4,4
Totale Scaduto	37,8	30,2

Considerata l’espansione nei mercati esteri i tempi medi di incasso nei periodi considerati non subiscono variazioni significative.

Al 31 dicembre 2012 la percentuale dei crediti di dubbia esigibilità rispetto al totale delle posizioni creditorie è pari a circa il 7,1% (6,5% al 31 dicembre 2011).

Il fondo svalutazione crediti copre l’intero rischio associato ai crediti di dubbia esigibilità. Non esistono crediti in contenzioso o scaduti con parti correlate.

Il Gruppo non ha fatto ricorso a forme di assicurazione crediti; il recupero crediti è gestito interamente dalle strutture interne.

Il Gruppo non ha posto in essere strumenti di smobilizzo dei crediti commerciali.

Le azioni emesse a fronte dei debitori sono, a seconda del diverso grado del procedimento di recupero crediti: decreto ingiuntivo, atto di precetto, pignoramento, istanza fallimento e insinuazione al passivo fallimentare. Ai creditori in contenzioso vengono sospese le forniture di merce.

Per quanto concerne i debiti commerciali, il tasso di rotazione è pari a:

	31/12/2012	31/12/2011
Giorni di Incasso dei Debiti Commerciali	123	141

Nel periodo considerato il tasso di rotazione dei debiti commerciali passa da 141 giorni nel 2011 a 123 giorni nel 2012.

L'ageing dei debiti commerciali è rappresentato di seguito:

	31/12/2012	31/12/2011
<30	(4,6)	(3,8)
30-60	(0,2)	(0,4)
60-90	(0,0)	(0,1)
>90	(0,1)	(0,0)
Totale scaduto	(4,9)	(4,3)

I tempi medi di pagamento nei periodi considerati non subiscono variazioni significative.

Alle date di riferimento non ci sono debiti in contenzioso di valore significativo e non esistono debiti scaduti od in contenzioso con parti correlate.

Non ci sono concentrazioni di debiti commerciali.

Per quanto concerne le rimanenze di magazzino, il tasso di rotazione delle giacenze è pari a:

	31/12/2012	31/12/2011
Giorni di Incasso del Magazzino	147	151

Il tasso di rotazione delle giacenze è pari a 147 giorni al 31 dicembre 2012 (151 giorni nel 2011).

10.3.3 Impegni e Garanzie

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo ha rilasciato garanzie a favore di terzi per euro 2,3 milioni (Euro 2,1 milioni al 31 dicembre 2011). Tali garanzie sono state rilasciate a fronte degli impegni contrattuali derivanti dai contratti di locazione.

Al 31 dicembre 2012 esistono obbligazioni contrattuali per Euro 98,9 milioni riferite principalmente a contratti di locazione per negozi, per *showroom* e depositi logistici. Tali obbligazioni contrattuali sono riepilogate nella tabella di seguito riportata:

Contratti di leasing operativo - pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS (esclusi Outlet)	11.121	33.442	27.703	72.266
Outlet	1.102	2.795	1.172	5.069
Altri immobili	4.064	11.930	5.607	21.602

Al 30 settembre 2013 il Gruppo ha rilasciato garanzie a favore di terzi per euro 9,1 milioni (Euro 2,3 milioni al 31 dicembre 2012). Tali garanzie sono state rilasciate a fronte degli impegni contrattuali derivanti dai contratti di locazione.

Al 30 settembre 2013 esistono obbligazioni contrattuali per Euro 137,1 milioni riferite principalmente a contratti di locazione per negozi, per *showroom* e depositi logistici. Tali obbligazioni contrattuali sono riepilogate nella tabella di seguito riportata:

Contratti di leasing operativo - pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Total
DOS	15.814	53.372	45.398	114.583
Outlet	859	2.523	798	4.179
Altri immobili	3.911	10.088	4.335	18.333

10.4 LIMITAZIONI ALL'USO DELLE RISORSE FINANZIARIE

Non esistono limitazioni all'uso delle risorse finanziarie delle quali abbiamo avuto, o che potrebbero avere, direttamente o indirettamente, ripercussioni significative sull'attività dell'Emittente, ad eccezione degli effetti derivanti dal mancato rispetto dei *covenants* sul Contratto di Finanziamento (per maggiori informazioni sul quale si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.3 del Prospetto).

10.5 FONTI DEI FINANZIAMENTI NECESSARIE PER ADEMPIERE AGLI IMPEGNI RELATIVI AI PRINCIPALI INVESTIMENTI FUTURI DEL GRUPPO ED ALLE IMMOBILIZZAZIONI MATERIALI ESISTENTI O PREVISTE

Per finanziare i propri investimenti futuri, la società potrà utilizzare i flussi di cassa generati dalla propria attività. L'Emittente ritiene che gli investimenti futuri (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.2.3 del Prospetto) potranno essere sostenuti facendo ricorso ai mezzi propri. Alla Data del Prospetto la quota capitale del Contratto di Finanziamento è pari ad Euro 120.000.000.

I fondi rinvenienti dal Contratto di Finanziamento sono stati utilizzati per estinguere il Contratto di Finanziamento 2011, mentre gli investimenti futuri saranno finanziati con mezzi propri.

10.6 RATING

Alla Data del Prospetto, non sono stati emessi rating su Moncler o sulle Azioni, su richiesta dell'Emittente o con la sua collaborazione nel processo di attribuzione, ne è previsto che tale *rating* venga assegnato.

11 RICERCA E SVILUPPO, BREVETTI E LICENZE

11.1 RICERCA E SVILUPPO

La competitività del Gruppo dipende, in buona parte, dal prestigio e dalla notorietà dei marchi di cui il medesimo è titolare, nonché dalla capacità di individuare e produrre articoli (in alcuni casi coperti da specifici titoli di proprietà industriale) in grado di soddisfare le mutevoli esigenze della clientela. Si descrivono di seguito brevemente le principali caratteristiche dei marchi e degli altri titoli di proprietà industriale del Gruppo.

11.2 PROPRIETÀ INTELLETTUALE

11.2.1 Marchi e domini Internet

Il Gruppo è titolare di numerose registrazioni, e domande di registrazione, di marchi italiani, comunitari, internazionali ed esteri.

L'Emittente è titolare dei marchi Moncler, che vengono concessi in licenza a Industries, società operativa del Gruppo (si veda nel presente Capitolo, il Paragrafo 11.2.5).

L'Emittente ha provveduto a registrare il marchio di cui è titolare (ovvero a presentare domanda di registrazione) nei Paesi che, a giudizio della Società, rivestono interesse strategico per il Gruppo Moncler in relazione al marchio. Tali Paesi includono l'Italia, nonché numerose altre nazioni europee ed extraeuropee.

Si riportano qui di seguito le principali caratteristiche del marchio Moncler.

Marchio	Titolare	Tipologia	Classi di registrazione secondo la Classificazione di Nizza ⁽²¹⁾	Principali Paesi di deposito / registrazione
1. Moncler	Moncler S.r.l.	Verbale e figurativo	Tutte le classi di interesse per il Gruppo, incluse, a titolo meramente esemplificativo, le classi n. 3 ⁽²²⁾ , 9 ⁽²³⁾ , 14 ⁽²⁴⁾ , 16 ⁽²⁵⁾ , 18 ⁽²⁶⁾ , 24 ⁽²⁷⁾ , e 25 ⁽²⁸⁾ , 28 ⁽²⁹⁾ e 35 ⁽³⁰⁾ .	Austria, Brasile, Canada, Cina, Corea del Nord e Corea del Sud, Emirati Arabi Uniti, Federazione Russa, Francia, Giappone, Germania, Grecia, India, Italia, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti d'America, Taiwan.

Ai fini di una migliore tutela dei propri marchi, Moncler ha inoltre richiesto, per ciascun segno distintivo, un elevato numero di registrazioni⁽³¹⁾; i marchi Moncler formano oggetto di circa un migliaio di depositi/registrazioni, tra cui, attualmente pendenti o in fase di deposito circa 409 e concessi 585. Molti di questi marchi sono estensioni nazionali di singoli marchi internazionali⁽³²⁾.

Alla Data del Prospetto, i marchi di titolarità di Moncler hanno, complessivamente, un periodo medio-lungo di durata residua, da intendersi in un periodo di durata residua prossimo, o superiore, ai cinque anni. La Società provvede in ogni caso regolarmente al rinnovo dei marchi in scadenza che rivestono ancora interesse.

In esito alla trasformazione della Società in società per azioni, avvenuta con delibera dell'assemblea straordinaria degli azionisti del 1 ottobre 2013 e successiva registrazione da parte del competente Ufficio del Registro in data 2 ottobre 2013, la Società ha avviato le attività funzionali alla modifica della denominazione sociale del soggetto titolare delle registrazioni di marchio che non sono tali da comportare conseguenze circa la titolarità e la tutela dei marchi medesimi.

-
- (21) La "Classificazione internazionale dei prodotti e dei servizi ai fini della registrazione dei marchi", stabilita da un accordo siglato alla Conferenza Diplomatica di Nizza del 15 giugno 1957, come successivamente emendato (indicata come la "Classificazione di Nizza"), definisce lo standard internazionale per la classificazione dei prodotti e servizi in relazione ai quali un marchio può essere registrato.
- (22) La classe 3 della Classificazione di Nizza è così titolata: preparati per la sbiancatura e altre sostanze per il bucato; preparati per pulire, lucidare, sgrassare e abradere; saponi; profumeria, oli essenziali, cosmetici, lozioni per capelli; dentifrici.
- (23) La classe 9 della Classificazione di Nizza è così titolata: Apparecchi e strumenti scientifici, nautici, geodetici, fotografici, cinematografici, ottici, di pesata, di misura, di segnalazione, di controllo (ispezione), di soccorso (salvataggio) e d'insegnamento; apparecchi e strumenti per la conduzione, distribuzione, trasformazione, accumulazione, regolazione o controllo dell'elettricità; apparecchi per la registrazione, la trasmissione, la riproduzione del suono o delle immagini; supporti di registrazione magnetica, dischi acustici; compact disk, DVD e altri supporti di registrazione digitale; meccanismi per apparecchi di prepagamento; registratori di cassa, macchine calcolatrici, corredo per il trattamento dell'informazione, computer; software; estintori.
- (24) La classe 14 della Classificazione di Nizza è così titolata: metalli preziosi e loro leghe e prodotti in tali materie o placcati non compresi in altre classi; oreficeria, gioielleria, pietre preziose; orologeria e strumenti cronometrici.
- (25) La classe 16 della Classificazione di Nizza è così titolata: carta, cartone e prodotti in queste materie, non compresi in altre classi; stampati; articoli per legatoria; fotografie; cartoleria; adesivi (materie collanti) per la cartoleria o per uso domestico; materiale per artisti; pennelli; macchine da scrivere e articoli per ufficio (esclusi i mobili); materiale per l'istruzione o l'insegnamento (tranne gli apparecchi); materie plastiche per l'imballaggio (non comprese in altre classi); caratteri tipografici; cliché.
- (26) La classe 18 della Classificazione di Nizza è così titolata: cuoio e sue imitazioni, articoli in queste materie non compresi in altre classi; pelli di animali; bauli e valigie; ombrelli, ombrelloni e bastoni da passeggio; fruste e articoli di selleria.
- (27) La classe 24 della Classificazione di Nizza è così titolata: tessuti e prodotti tessili non compresi in altre classi; coperte da letto e copritavoli.
- (28) La classe 25 della Classificazione di Nizza è così titolata: articoli di abbigliamento, scarpe, cappelleria.
- (29) La classe 28 della Classificazione di Nizza è così titolata: Giochi, giocattoli; articoli per la ginnastica e lo sport non compresi in altre classi; decorazioni per alberi di Natale.
- (30) La classe 35 della Classificazione di Nizza è così titolata: Pubblicità; gestione di affari commerciali; amministrazione commerciale; lavori di ufficio.
- (31) Per quel che riguarda i marchi internazionali, la conferma della registrazione avviene solo se decorsi 18 mesi dalla data di deposito senza obiezioni da parte delle amministrazioni delle singole componenti nazionali o, se vi fossero state obiezioni in tale lasso di tempo, una volta superate le stesse e ottenuta conferma della registrazione dalla nazioni di provenienza delle obiezioni.
- (32) Il sistema di registrazione internazionale (noto anche come "Sistema di Madrid") offre al titolare di un marchio la possibilità di avere il proprio segno distintivo registrato in diversi Paesi, semplicemente depositando una domanda di registrazione presso il proprio Ufficio Marchi nazionale. Una domanda internazionale così registrata equivale a una domanda, o ad una registrazione, dello stesso marchio effettuata direttamente in ciascuno dei Paesi designati dal richiedente. Se l'Ufficio Marchi di uno dei Paesi designati non rifiuta la registrazione entro un determinato periodo di tempo, il marchio gode della stessa protezione che avrebbe avuto se fosse stato depositato presso quell'Ufficio.

Si riportano qui di seguito gli elementi dei marchi registrati da Moncler.

La Società ha registrato i marchi Moncler in forma verbale, ossia mediante registrazione di una o più parole, come, a titolo esemplificativo, “*Moncler*”, “*Moncler gamme rouge*” e “*Moncler gamme bleu*”. La Società ha altresì registrato i medesimi marchi in forma figurativa, ossia mediante registrazione di uno o più elementi grafici (come, ad esempio, un galletto stilizzato). Si segnala altresì che, ai fini di maggiore tutela, la Società ha altresì registrato come marchio l’immagine di una campana, in cui possono venire iscritti i predetti elementi verbali e figurativi.

Si riporta, a titolo meramente esemplificativo, una rappresentazione di alcuni loghi figurativi Moncler:



11.2.2 Opposizioni alla registrazione dei marchi del Gruppo

Il processo di registrazione di alcuni marchi del Gruppo Moncler incontra difficoltà in determinati Paesi, a causa della preesistenza di marchi identici, o simili, registrati (o depositati) in data anteriore da parte di altri soggetti. La preesistenza di tali marchi ha dato origine (o potrebbe dare origine in futuro) a rifiuti provvisori alla registrazione da parte degli Uffici Brevetti e Marchi competenti. Ove non fosse possibile ottenere la registrazione, l’Emittente non avrebbe diritto di commercializzare, nei territori di cui si tratta, i prodotti contraddistinti dai marchi oggetto dei rifiuti.

Le principali difficoltà alla registrazione dei marchi possono essere riassunte come indicato nei seguenti paragrafi.

11.2.2.1 *Messico*

In Messico si segnala la presenza di un rifiuto provvisorio di protezione delle registrazioni di alcuni marchi Moncler, in riferimento alle classi 18, 25 e 35 della Classificazione di Nizza, a causa di precedenti registrazioni da parte di soggetti terzi.

Anche in questo caso l’Emittente sta reagendo al suddetto rifiuto provvisorio in tutte le sedi competenti e, al contempo, sta conducendo trattative volte alla soluzione delle questioni.

11.2.3 I disegni e modelli

Moncler è altresì titolare di diciannove domande/registrazioni di oggetti di *design*, delle quali due italiane, cinque comunitarie, quattro statunitensi, due internazionali, tre giapponesi e tre cinesi.

Riportiamo qui di seguito una breve tabella riassuntiva:

	Numero	Stato di rilascio	Tipo	Data di concessione	Data di scadenza massima ⁽³³⁾	Oggetto
1.	88686	Italia	Registrazione multipla	4 ottobre 2005	3 giugno 2029	17 articoli di abbigliamento
2.	194089	Comunità Europea	Registrazione multipla	03 giugno 2004	3 giugno 2029	17 articoli di abbigliamento
3.	715941	Comunità Europea	Registrazione multipla	30 aprile 2007	30 aprile 2032	3 calzature 2 articoli di abbigliamento
4.	D631230 ⁽³⁴⁾	Stati Uniti d'America	Registrazione Singola	25 gennaio 2011	25 gennaio 2025	1 articolo di abbigliamento
5.	944475	Comunità Europea	Registrazione multipla	02 giugno 2008	2 giugno 2033	5 borse
6.	944459	Comunità Europea	Registrazione singola	02 giugno 2008	2 giugno 2033	1 scarpa
7.	29/413,396 (domanda)	Stati Uniti d'America	Domanda Singola			1 articolo di abbigliamento
8.	DM/078098	Internazionale	Registrazione multipla	15 febbraio 2012		3 articoli di abbigliamento
9.	1453011	Giappone	Registrazione Singola	14 settembre 2012	14 settembre 2032	1 articolo di abbigliamento
10.	ZL201230029498.6	Cina	Registrazione Singola	3 ottobre 2012	15 febbraio 2022	1 articolo di abbigliamento
11.	98561	Italia	Registrazione multipla	15 giugno 2012	26 marzo 2037	8 borse
12.	DM/079 567	Internazionale	Registrazione multipla	13 settembre 2012		2 borse
13.	US D688,864 S.	Stati Uniti d'America	Registrazione Singola	03 settembre 2013	03 settembre 2027	1 borsa
14.	US D688,452 S.	Stati Uniti d'America	Registrazione Singola	27 agosto 2013	27 agosto 2027	1 borsa
15.	1472531	Giappone	Registrazione Singola	17 maggio 2013	17 maggio 2033	1 borsa
16.	1472530	Giappone	Registrazione Singola	17 maggio 2013	17 maggio 2033	1 borsa
17.	ZL 201230459405.3	Cina	Registrazione Singola	20 marzo 2013	24 settembre 2022	1 borsa
18.	ZL 201230459474.4	Cina	Registrazione Singola	10 aprile 2013	24 settembre 2022	1 borsa
19.	2226696	Comunità Europea	Registrazione multipla	24 aprile 2013	24 aprile 2038	4 occhiali

(33) La durata dei design internazionali varia a seconda dei paesi designate. Le registrazioni di design italiani e comunitari, una volta concesse, durano cinque anni a decorrere dalla data del deposito, e sono rinnovabili ogni 5 anni sino al raggiungimento di un periodo complessivo di durata pari a 25 anni. Negli Stati Uniti le registrazioni di design, una volta concesse, durano 14 anni a decorrere dalla data di concessione. In Giappone, le registrazioni di design, una volta concesse, durano 20 anni a decorrere dalla data di concessione. In Cina, le registrazioni di design, una volta concesse, durano 10 anni a decorrere dalla data di deposito.

(34) Si tratta di un'estensione in priorità della registrazione comunitaria n. 715941.

In esito alla trasformazione della Società in società per azioni, avvenuta con delibera dell'assemblea straordinaria degli azionisti del 1 ottobre 2013, successivamente registrata da parte del competente Registro delle Imprese in data 2 ottobre 2013, la Società ha avviato le attività funzionali alla modifica della denominazione sociale del soggetto titolare delle registrazioni dei disegni e modelli di titolarità di Moncler che non sono tali da comportare conseguenze circa la titolarità e la tutela dei disegni e modelli medesimi.

11.2.4 Nomi a dominio

Il Gruppo è inoltre titolare di quasi mille nomi a dominio, registrati a nome di Moncler, Moncler Japan Corporation, Moncler Asia Pacific Limited. I nomi a dominio sono costituiti dai marchi del gruppo, in varie declinazioni, seguiti dal suffisso dell'autorità di registrazione competente. A titolo esemplificativo, i nomi a dominio includono: “*moncler.it*”, “*monclergroup.com*”.

11.2.5 Licenze

11.2.5.1 *Contratti di licenza infragruppo*

In data 15 marzo 2011, Moncler, in qualità di licenziante, e Industries, in qualità di licenziataria, hanno rinnovato il contratto di licenza avente ad oggetto il marchio Moncler. La licenza viene concessa, in via esclusiva, per la produzione, la vendita e la distribuzione in tutto il mondo di prodotti (ossia articoli di abbigliamento per uomo e donna, con esclusione degli articoli per bambino, rientranti nella classe 25 della Classificazione di Nizza) recanti il marchio licenziato (i “**Prodotti**”). In riferimento a tali Prodotti, la licenziante si obbliga a svolgere una funzione di direzione creativa e supervisione, con obbligo di ideare, per ciascun anno, due collezioni per uomo e due collezioni per donna (che la licenziataria si obbliga a realizzare).

La scadenza del contratto è fissata al completamento della collezione autunno/inverno 2016.

La licenziataria, Industries, si è obbligata a corrispondere alla licenziante, per ogni anno di durata del contratto, a titolo di *royalties*, un corrispettivo pari ad una percentuale del fatturato netto (ossia del fatturato in ciascun anno solare al netto dell’IVA, degli sconti commerciali e dei resi) realizzato per il tramite della vendita dei Prodotti (il “**Fatturato Netto**”). Industries si è inoltre impegnata a corrispondere annualmente, in ogni caso, *royalties* minime definite contrattualmente dalla licenziante e dalla licenziataria. I corrispettivi sono pagati in quattro rate trimestrali. La licenziataria, Industries, si è obbligata altresì a versare alla licenziante, per ciascun anno di validità del contratto, un ulteriore importo percentuale del Fatturato Netto, a titolo di contributo alle spese di pubblicizzazione del marchio licenziato.

Le *royalties* minime sono calcolate in base al presupposto del raggiungimento di un certo fatturato netto individuato dalla licenziante e dalla licenziataria. Nel caso in cui il fattu-

rato effettivamente raggiunto sia inferiore al fatturato previsto, di una percentuale contrattualmente definita, la licenziante avrà facoltà di recedere dal contratto, fermo l'obbligo di pagamento delle *royalties* minime maturate. Ulteriori ipotesi di recesso in favore della licenziante sono previste, tra l'altro, per le ipotesi di mancato pagamento delle *royalties*, e/o dei contributi pubblicitari, nonché per la violazione degli obblighi di rispetto dei diritti di proprietà intellettuale della licenziante.

Nessuna delle parti ha facoltà di cedere il contratto, salva la facoltà della licenziataria di concedere, previa approvazione della licenziante, sub-licenze a soggetti terzi.

I contratti di licenza sono regolati dalla legge italiana. La licenziataria si obbliga tra le altre cose, come tipico nei contratti di licenza di marchio, a non contestare i diritti di titolarità esclusiva della licenziante sui marchi licenziati, nonché ad astenersi da qualunque iniziativa che possa ledere tale titolarità (come il deposito di segni distintivi contraffattori).

Per maggiori informazioni in relazione alle operazioni con parti correlate infragruppo si veda la Sezione Prima, Capitolo 19 del presente Prospetto.

11.2.5.2 Contratto di licenza del Marchio Moncler con Moncler Infant

In data 12 ottobre 2006, Moncler S.p.A. (società fusa per incorporazione nell'Emittente), in qualità di licenziante, e Altana, in qualità di licenziataria, hanno sottoscritto un contratto di licenza parziale, in esclusiva, avente ad oggetto il marchio Moncler per la produzione, distribuzione e vendita di articoli di abbigliamento e accessori per bambini, maschi e femmine (fino ad un massimo di 14 anni) recanti il marchio licenziato (i "**Prodotti**").

Successivamente in data 18 dicembre 2008, Moncler Maison S.p.A. successivamente fusa per incorporazione nell'Emittente, Industries e Altana hanno sottoscritto un contratto di *joint venture* per la costituzione di Moncler Infant S.r.l. ("**Moncler Infant**"), società di diritto italiano attiva nella commercializzazione dei Prodotti a marchio Moncler per bambino. Altana ha sottoscritto la propria quota pari al 49,9% del capitale sociale di Moncler Infant mediante conferimento del ramo d'azienda che comprendeva la licenza parziale, in esclusiva, concessa ad Altana nel 2006 per l'utilizzo del marchio Moncler per la produzione, distribuzione e vendita di articoli di abbigliamento e accessori per bambino. L'Emittente, attraverso Industries, detiene una quota di controllo in Moncler Infant pari al 50,1% del capitale sociale.

L'accordo di *joint venture* prevede, fra l'altro, il subentro di Moncler Infant ad Altana, in qualità di licenziataria, nel contratto di licenza parziale, in esclusiva, nella produzione, commercializzazione, distribuzione e vendita di prodotti e accessori per bambino a marchio Moncler come successivamente modificato con atto del 18 dicembre 2008 (l' "**Accordo Modificativo**"). Per maggiori informazioni sul contratto di *joint venture* si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.6 del presente Prospetto.

Per effetto della fusione di Moncler S.p.A. e Moncler Maison S.p.A. (già incorporata in Moncler S.p.A.) nell'Emittente (al tempo Fuori dal Sacco S.r.l.), avvenuta nell'ottobre 2008 con efficacia dal 31 dicembre 2008, l'Emittente è subentrata in qualità di licenziante ai fini del suddetto contratto.

La licenza è concessa per tutti i Paesi nei quali il marchio Moncler è registrato per capi di abbigliamento rientranti nella classe 25 della Classificazione di Nizza. La fabbricazione dei Prodotti è affidata dalla licenziataria Moncler Enfant, in via esclusiva, ad Altana, in base ad un contratto di fornitura fra Moncler Enfant e la stessa Altana del 18 dicembre 2008 (per maggiori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.6 del presente Prospetto). In riferimento ai Prodotti, la licenziante si obbliga a svolgere una funzione di supervisione creativa e stilistica, con obbligo per la licenziataria Moncler Enfant attraverso Altana, di realizzare, per ciascun anno di durata del contratto, due collezioni (primavera/estate ed autunno/inverno). La scadenza del contratto è fissata al completamento della collezione autunno/inverno per l'anno 2013.

Si precisa che l'Offerta Pubblica di Vendita non rappresenta una ipotesi di recesso del contratto di licenza e che, in linea con la politica di controllo diretto, il Gruppo ha deciso di non rinnovare la *joint venture* con Altana in scadenza il 31 dicembre 2013 e, di conseguenza, di gestire direttamente le attività connesse alla progettazione, prototipia, modelliera, vendita e distribuzione della linea bambino. La Società non ritiene che vi saranno effetti negativi derivanti dal mancato rinnovo della *joint venture*.

I ricavi di Moncler Enfant al 30 settembre 2013 e negli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010 sono stati i seguenti:

30 settembre 2013	35,7 Milioni
31 dicembre 2012	37,1 Milioni
31 dicembre 2011	35,9 Milioni
31 dicembre 2010	31,6 Milioni

Per maggiori informazioni in merito al Patto Parasociale Enfant concluso tra Industries e Altana in qualità di soci di Moncler Enfant si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.6.1. del presente Prospetto.

Per maggiori informazioni in merito al contratto di *joint venture* Moncler Enfant concluso tra l'Emittente (allora Moncler Maison S.p.A.), Industries e Altana si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.6 del presente Prospetto.

Infine, come usuale nei contratti di licenza di marchio, la licenziataria si obbliga tra le altre cose, a non contestare i diritti di titolarità esclusiva della licenziante sui marchi licenziati, nonché ad astenersi da qualunque iniziativa che possa ledere tale titolarità (come il deposito di segni distintivi contraffattori simili o confondibili con il marchio).

11.2.5.3 *Contratto di licenza del Marchio Moncler con Moncler Lunettes*

In data 26 febbraio 2013 Moncler, in qualità di licenziante, ha stipulato con Moncler Lunettes, in qualità di licenziataria, un contratto di licenza esclusiva per la progettazione, produzione, commercializzazione, distribuzione e vendita di prodotti di occhialeria contraddistinti dal marchio Moncler (il “Contratto di Licenza Lunettes”).

Moncler Lunettes è una società costituita in seguito ad un accordo di joint venture stipulato tra Moncler e Allison, società leader nell’occhialeria mondiale, e il cui capitale sociale è partecipato per il 51% da Moncler e per il restante 49% da Allison. Per maggiori informazioni in merito al contratto di joint venture Moncler Lunettes concluso tra l’Emittente e Allison si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, paragrafo 22.7 del presente Prospetto.

Ai sensi del Contratto di Licenza Lunettes, Moncler Lunettes si è assunta il rischio d’impresa connesso con la progettazione, produzione, commercializzazione e distribuzione e vendita dei prodotti a marchio Moncler, nel rigoroso rispetto dell’immagine e dello stile di produzione scelto da Moncler e in conformità con le pattuizioni del Contratto di Licenza Lunettes.

La licenza decorre dalla collezione afferente la campagna stagionale di vendita dei prodotti (il “Canvass”) di marzo 2013 e fino alla collezione afferente il Canvass di dicembre 2015 incluso o, nel solo caso in cui lo stesso non venisse programmato, fino alla collezione afferente il Canvass di settembre 2015 incluso. Entro otto mesi dalla prima scadenza del contratto le parti si sono impegnate ad incontrarsi al fine di negoziare in buona fede l’eventuale rinnovo del Contratto di Licenza Lunettes, ovvero di un nuovo contratto di licenza a diversi termini e condizioni.

La licenziataria Moncler Lunettes si è obbligata a corrispondere all’Emittente, in qualità di licenziante, per ogni anno di durata del contratto, a titolo di *royalties*, un corrispettivo pari ad una percentuale del fatturato netto (ossia del fatturato in ciascun anno solare al netto dell’IVA e di alcuni altri importi, tra cui gli sconti commerciali e i resi) realizzato per il tramite della vendita dei prodotti a marchio Moncler.

La gestione della pubblicità e delle altre attività di pubbliche relazioni afferenti la promozione dei prodotti sono svolte da Moncler Lunettes, a propria cura e spese, previa approvazione e sotto il coordinamento di Moncler, nel rispetto dei limiti di spesa previsti nell’apposito budget annuale approvato dai competenti organi societari di Moncler Lunettes.

Moncler Lunettes si è obbligata, in caso riceva da Moncler espressa richiesta in tal senso, ad adottare un idoneo sistema anticontraffazione, secondo quanto disciplinato nel Contratto di Licenza Lunettes.

Inoltre, come usuale nei contratti di licenza di marchio, la licenziataria si è obbligata, tra le altre cose, a non contestare i diritti di titolarità esclusiva della licenziante sui marchi licenziati, nonché ad astenersi da qualunque iniziativa che possa ledere tale titolarità (come il deposito di segni distintivi contraffattori simili o confondibili con il marchio).

Ai sensi del Contratto di Licenza Lunettes, in occasione della approvazione di ciascuna collezione, Moncler e Moncler Lunettes si consulteranno in ordine alla redazione definitiva dei listi dei prezzi, al fine di concordare in tempo utile eventuali modifiche, sostituzioni e/o annullamenti di prodotti, sempre avendo quale obiettivo la salvaguardia dell'immagine del marchio Moncler.

Decorso un anno dalla sottoscrizione del Contratto di Licenza Lunettes, Moncler ha diritto, in qualsiasi momento, di recedere dallo stesso, tramite semplice comunicazione scritta da consegnare a Moncler Lunettes con almeno otto mesi di preavviso. Inoltre, il Contratto di Licenza Lunettes si risolverà automaticamente alla risoluzione per inadempimento del contratto di servizi stipulato con Allison nel contesto del contratto di *joint venture* avente ad oggetto la costituzione di Moncler Lunettes.

12 INFORMAZIONI SULLE TENDENZE PREVISTE

12.1 Tendenze recenti sui mercati in cui opera il Gruppo

Fatto salvo quanto indicato nel Prospetto, a giudizio della Società, dalla data di chiusura dell'ultimo esercizio sociale alla Data del Prospetto, non si sono manifestate tendenze particolarmente significative nell'andamento della produzione, ovvero nell'evoluzione dei costi e dei prezzi di vendita, nonché nell'andamento delle vendite e delle scorte, in grado di condizionare, in positivo o in negativo, l'attività dell'Emittente.

12.2 Informazioni su tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente almeno per l'esercizio in corso

Alla Data del Prospetto, l'Emittente non è a conoscenza di tendenze, incertezze, richieste, impegni o fatti noti che potrebbero ragionevolmente avere ripercussioni significative sulle prospettive dell'Emittente e del Gruppo almeno per l'esercizio in corso.

13 PREVISIONI O STIME DEGLI UTILI

Nel Prospetto non è inclusa alcuna previsione o stima di utili dell'esercizio in corso o degli esercizi futuri.

14. ORGANI DI AMMINISTRAZIONE, DI DIREZIONE O DI VIGILANZA E PRINCIPALI DIRIGENTI

14.1 ORGANI SOCIALI E PRINCIPALI DIRIGENTI

14.1.1 Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'articolo 13 dello statuto sociale in vigore alla Data del Prospetto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da 11 o da 13 componenti.

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in carica alla Data del Prospetto, composto da 10 membri, è stato nominato dall'assemblea dell'Emittente del 12 ottobre 2011, integrato, a norma dell'articolo 2386 dall'assemblea del 13 febbraio 2013 e confermato in carica in esito alla trasformazione in società per azioni approvata dall'Assemblea in data 1 ottobre 2013 fino all'approvazione del bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2013, o, se anteriore, sino alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario.

Alla Data del Prospetto il Consiglio di Amministrazione è così composto:

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita
Remo Ruffini	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Como, 27 agosto 1961
Virginie Sarah Sandrine Morgon	Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione	Tassin-La-Demi-Lune (Francia) 26 novembre 1969
Vivianne Akriche	Amministratore	Domont (Francia), 8 febbraio 1977
Christian Gerard Blanckaert	Amministratore	Noire (Francia), 9 luglio 1945
Marco Diego De Benedetti	Amministratore	Torino, 9 settembre 1962
Guido de Vivo	Amministratore	Bari, 5 marzo 1945
Francesco Orsi*	Amministratore	Roma, 30 gennaio 1979
Pietro Ruffini	Amministratore	Como, 15 giugno 1989
Pier Francesco Saviotti	Amministratore	Alessandria, 16 giugno 1942
Patrick Georges Pierre Sayer	Amministratore	Neuilly-Sur-Seine (Francia), 20 novembre 1957

(*) Francesco Orsi è stato nominato amministratore dall'assemblea ordinaria del 13 febbraio 2013, in sostituzione dell'amministratore Frans Tieleman dimessosi in data 4 febbraio 2013.

L'assemblea ordinaria dell'Emittente del 1 ottobre 2013, tenuto conto degli accordi del Patto Parasociale *pre* Quotazione di cui al successivo Capitolo 18, ha nominato, con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, e fino all'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2015, un nuovo Consiglio di Amministrazione, composto da 11 membri, nominando subito 6 componenti e rinviando la nomina dei restanti. La successiva assemblea ordinaria del 4 novembre 2013 ha nominato, con la medesima efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni e la medesima durata, i restanti 5 amministratori, ivi inclusi quelli in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal combinato disposto degli articoli 147-ter, comma 4 e 148, comma 3, del Testo Unico, nonché ai sensi dell'articolo 3 del Codice di Autodisciplina.

Alla luce delle suddette delibere assembleari, il Consiglio di Amministrazione che entrerà in carica a partire dalla data di inizio delle negoziazioni sarà composto dai seguenti 11 componenti:

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita
Remo Ruffini	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato	Como, 27 agosto 1961
Virgine Sarah Sandrine Morgon	Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione	Tassin-La-Demi-Lune (Francia) 26 novembre 1969
Nerio Alessandri ⁽¹⁾	Amministratore indipendente	Gatteo (FC), 8 aprile 1961
Vivianne Akriche	Amministratore	Domont (Francia), 8 febbraio 1977
Alessandro Benetton ⁽²⁾	Amministratore indipendente	Treviso, 2 marzo 1964
Christian Gerard Blanckaert	Amministratore	Parigi, 9 luglio 1945
Sergio Buongiovanni	Amministratore	Milano, 29 aprile 1962
Marco Diego De Benedetti	Amministratore	Torino, 9 settembre 1962
Valérie Hermann ⁽³⁾	Amministratore indipendente	Concarneau (Francia), 21 marzo 1963
Pietro Ruffini	Amministratore	Como, 15 giugno 1989
Pier Francesco Saviotti	Amministratore	Alessandria, 16 giugno 1942

(1) Amministratore indipendente ai sensi del combinato disposto degli articoli 147-ter, comma 4, dell'articolo 148, comma 3, del Testo Unico, e dell'articolo 3 Codice di Autodisciplina.

(2) Amministratore indipendente ai sensi del combinato disposto degli articoli 147-ter, comma 4, dell'articolo 148, comma 3, del Testo Unico, e dell'articolo 3 Codice di Autodisciplina. Nominato *lead independent director* ai sensi dell'articolo 2.C.3 del Codice di Autodisciplina.

(3) Amministratore indipendente ai sensi del combinato disposto degli articoli 147-ter, comma 4, dell'articolo 148, comma 3, del Testo Unico, e dell'articolo 3 Codice di Autodisciplina.

I componenti del Consiglio di Amministrazione, che saranno in carica alla data di inizio delle negoziazioni sul MTA, sono tutti domiciliati per la carica presso la sede della Società.

Il Presidente e Amministratore Delegato Remo Ruffini dal 2009 ha svolto, tramite la società da lui controllata, National S.r.l., servizi di consulenza stilistica in favore dell'Emittente e delle sue controllate; in data 14 novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo che prevede la risoluzione del contratto a partire dalla data di inizio delle negoziazioni. Il membro del Consiglio di Amministrazione, Sergio Buongiovanni dal 2008 all'ottobre 2013 ha svolto l'incarico di procuratore con delega all'area finanza dell'Emittente, mentre dal 2004 all'ottobre 2013 è stato Amministratore Delegato di Industries, con delega per le aree amministrazione, finanza, controllo di gestione, IT, personale e logistica. Inoltre, sempre dal 2008, ricopre la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Moncler Enfant.

Per quanto a conoscenza della Società, salvo quanto sopra esposto e salvi gli incarichi di amministratore nelle società del Gruppo indicati nel seguito, non vi sono altri amministratori che hanno ricoperto incarichi o hanno svolto in modo continuativo, negli ultimi tre esercizi, direttamente o indirettamente, attività o servizi nei confronti dell'Emittente e delle società appartenenti al Gruppo cui fa capo l'Emittente.

Si riporta di seguito un sintetico *curriculum vitae* di ogni amministratore, dal quale emergono la competenza e l'esperienza maturate in materia di gestione aziendale.

Remo Ruffini – Nato a Como il 27 agosto 1961, vive con la sua famiglia tra Como e Milano, dove lavora. La formazione professionale di Remo Ruffini si sviluppa a cavallo fra l'Italia e gli Stati Uniti, dove, mentre finisce i suoi studi, a fianco del padre Gianfranco inizia la sua esperienza lavorativa nel mondo della moda. Rientrato in Italia, nel 1984 fonda la New England, azienda nata come una camiceria maschile e presto divenuta un *total look sportswear*, supportato dalla continua crescita delle vendite e dall'espansione distributiva nel territorio europeo, americano e giapponese. Nel 1993 crea anche una collezione donna, Ingrose, altra linea di grande successo. Nel 2003 rileva il marchio Moncler diventando socio e Presidente dell'omonima società. Nei successivi dieci anni ha sviluppato il suo progetto di globalizzazione del piumino, portando a termine parecchi progetti sempre supportato dalla sua forte visione strategica che lo ha condotto ad essere un *player* global nel settore. Attraverso la società Ruffini Partecipazioni S.r.l., detiene alla Data del Prospetto 80.000.000 azioni dell'Emittente.

Virginie Sarah Sandrine Morgon – Nata a Tassin La Demi Lune (Francia) il 26 novembre 1969. Nel 1990 si è laureata in Economia e Finanza presso l'*Institut d'Etudes Politiques* di Parigi e ha conseguito un master in economia e management presso l'Università Bocconi di Milano. Ha lavorato per oltre 15 anni come *investment banker* presso Lazard, a Londra, New York e Parigi, acquisendo sempre maggiori responsabilità, tra cui, dal 1992, responsabile per l'Europa del settore cibo, *retail* e beni di consumo, fino a diventare, nel 2000, *Managing Partner*, ruolo ricoperto fino al 2007. Nel 2008 è entrata in Eurazeo come membro del comitato esecutivo, diventando, nel dicembre 2012, *Chief Investment Officer*. È membro del consiglio di amministrazione di Accor e L'Oréal, nonché Presidente dell'organismo di sorveglianza di Apcoa Parking AG, membro dell'*Advisory Board* di Apcoa Parking Holdings GmbH e *Managing Director* dell'Apcoa Group GmbH, Presidente del consiglio di amministrazione di Holdelis, *Chief Operating Officer* di LH Apcoa e Presidente del consiglio di amministrazione di Broletto 1 S.r.l. e *manager* di Euraleo S.r.l. e Intercos S.r.l. Dal 2011 riveste il ruolo di Vice Presidente e membro del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

Nerio Alessandri – Nato a Gatteo (FC) il 8 aprile 1961, formatosi come *industrial designer*, ha fondato, nel 1983, la società Technogym S.p.A., leader nei prodotti e servizi per il *wellness*, il *fitness* e la riabilitazione. Nel 2004 la facoltà di Scienze Motorie dell'Università di Urbino, e nel 2005 la facoltà di Ingegneria dell'Università di Bologna, gli conferiscono la *Laurea Honoris Causa*, dopo essere stato nominato Cavaliere del Lavoro nel 2001. Le sue qualità di imprenditore gli sono valse diversi premi e riconoscimenti sia nazionali che internazionali, fra i quali si annovera anche il Premio Guido Carli per la responsabilità sociale d'impresa. Membro, sin dal 2004, del Consiglio Direttivo di Confindustria, oggi riveste la carica di Presidente del consiglio di amministrazione della società Technogym S.p.A. e della Wellness Holding S.r.l., Amministratore Unico delle società Oiren S.r.l. e Duke S.r.l. ed Amministratore di Enervit S.p.A., LQH S.r.l. e Nextrend S.r.l. È Amministratore Indipendente dell'Emittente.

Vivianne Akriche – Nata a Domont (Francia) l'8 febbraio 1977, tra il 1997 e il 2001 ha studiato presso l'*Ecole des Hautes Etudes Commerciales* di Parigi. Dal 2001 al 2004 ha lavorato presso Goldman Sachs nel *team* di *investment banking* di Parigi. Nel 2004 si è unita ad Eurazeo con il ruolo di *Executive Director*, con cui ha partecipato alla strutturazione e supervisione degli investimenti in molte società operanti in diversi settori, quali, oltre a Moncler, Rexel (forniture elettriche), Fonroche (energie rinnovabili), OFI PE (*private equity*), Intercos (sviluppo e pro-

duzione di prodotti di *make-up*) e Fraikin (noleggio). In passato è stata anche componente del Comitato Strategico di Fonroche Energie. Oltre che *Executive Director* di Eurazeo (dal 2004, anno del suo ingresso) è membro del *Supervisory Board* di Rexel (dal 2013), *Chief Operating Officer* di Ray France Investment (dal 2013), *Manager* di Ray Investment S.a.r.l. (dal 2011), nonché componente del Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A., nonché, oltre che dell'Emittente, di ECIP M (dal 2011), azionista dell'Emittente, e, dal 2012, anche delle società del Gruppo Moncler, Industries S.p.A. (dal 2012).

Alessandro Benetton – Nato a Treviso il 2 marzo 1964, si è laureato in *Business Administration* presso l'Università di Boston, per poi conseguire nel 1991 un MBA all'Harvard University. Ha iniziato la sua carriera professionale in Goldman Sachs, come analista nei settori M&A. È Presidente di Benetton Group S.p.A., nonché Presidente e Amministratore Delegato di Schemaquattordici S.p.A. (già 21 Investimenti S.p.A.), *holding* di partecipazioni da lui fondata tramite Edizione Holding S.p.A. (ora Edizione S.r.l.) nel 1993. Attualmente è presente nei consigli di amministrazione di Edizione S.r.l. ed Autogrill S.p.A.. È anche Presidente ed Amministratore Delegato di 21 Partners S.p.A. (già 21 Investimenti Partners S.p.A.); Presidente di 21 Investimenti S.G.R. S.p.A. (già 21 Partners S.G.R. S.p.A.). È membro della giunta di Confindustria e fa parte dell'Advisory Committee di Robert Bosch Internationale Beteiligungen A.G. di Zurigo, organismo di consulenza della *holding* svizzera per le attività estere del Gruppo Bosch. È amministratore indipendente dell'Emittente.

Christian Gerard Blanckaert – Nato a Parigi, il 9 luglio 1945, si è laureato presso l'*Institut d'Etudes Politiques* e la Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Parigi. Inoltre, ha conseguito un *Master in Business Administration* presso l'INSEAD. Ha lavorato alcuni anni nella società di consulenza Harbridge House ed è stato Presidente e *Chief Executive Officer* di Thomson Distribution, nonché *Managing Director* di SCAC Group. Inoltre, dal 1999 al 2010 ha ricoperto il ruolo di Presidente della *French National School of Decorative Arts*. Tra il 1988 e il 1996 è stato anche Presidente del *Comité Colbert*, l'associazione che riunisce oltre 70 gruppi del lusso francesi. In seguito, è stato *Executive Vice President* di Hermès International e, tra il 1996 e il 2009, Presidente e *Chief Executive Officer* di Hermès Sellier. È Professore di *Management* presso la ESCP - EUROPE Business School ed autore di diversi libri e saggi. Oltre ad essere membro del consiglio di amministrazione dell'Emittente è anche membro dell'*Advisory Board* di VLISCO e del consiglio di amministrazione di Piper Hiedseick.

Sergio Buongiovanni – Nato a Milano il 29 aprile 1962, si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università Commerciale Luigi Bocconi nel 1987. Dopo aver avviato la propria carriera professionale presso KPMG (Milano) come revisore, e dopo un'esperienza di 3 anni presso Pa.fin (Milano) con il ruolo di Venture Capital Activities Supervisor, dal 1996 al 2008 è stato amministratore delegato di Marina Yachting S.p.A. (poi incorporata nell'Emittente) e di Best Company S.r.l. Dal 1998 lavora presso Industries, inizialmente come Direttore Operations e dal 2000 al 2004, come CFO e Amministratore, e dal 2004 all'ottobre 2013 è stato Amministratore Delegato, con delega per le aree amministrazione, finanza, controllo di gestione, IT, personale e logistica. Dal 2008 all'ottobre 2013 è stato Procuratore con delega all'area finanza dell'Emittente. Inoltre, sempre dal 2008, ricopre la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Moncler Infant. Attraverso la società Goodjohn & Co. S.r.l., detiene attualmente 625.000 azioni dell'Emittente.

Marco Diego De Benedetti – Nato a Torino il 9 settembre 1962, ha conseguito la laurea in Economia presso la Wesleyan University di Middletown (Connecticut - Stati Uniti d’America) nel 1984 e successivamente, nel 1987, ha conseguito un Master in *Business Administration* presso la Wharton Business School di Philadelphia (Pennsylvania - Stati Uniti d’America). Dal 1998 al 2005 ha ricoperto la carica di Amministratore Delegato di TIM S.p.A., e dal luglio 2005 all’ottobre 2005 di Amministratore Delegato di Telecom Italia S.p.A. Dal mese di novembre 2005 è *Managing Director* di *The Carlyle Group*. Attualmente siede nel consiglio di amministrazione, anche come Amministratore Delegato, di Cofide S.p.A., Parmalat S.p.A., Marco De Benedetti Consulting S.r.l., CommScope Holding Company, Inc. e NBTY, Inc. Riveste la carica di amministratore anche all’interno di Save the Children Italia Onlus. È Amministratore Non Esecutivo dell’Emittente.

Valérie Hermann – nata il 21 marzo 1963 a Concarneau (Francia). Si è laureata nel 1985 presso l’*Ecole des Hautes Études Commerciales* (HEC). Tra il 1985 e il 1989 ha lavorato presso il Comitato Colbert come direttore di progetto. Successivamente, dal 1989 al 1993 è stata direttrice commerciale e *marketing* dell’*Orfèvrerie d’Ercuis et des Porcelaines Reynaud*. In seguito, dal 1993 al 1996 ha lavorato in Altus come Direttrice delle partecipazioni lusso e Presidente di Jacques Fath Couture et Parfums. Nel 1996 è diventata Direttore Generale e Presidente di John Galliano S.A., mentre tra il 1999 e il 2004 ha ricoperto la carica di Direttore del *prêt à porter* di Christian Dior Couture. Dal 2005 fino al 2011 è stata Presidente e Direttore Generale di Yves Saint-Laurent. Dal 2012 è Presidente e Amministratore Delegato di Reed Krakoff. Nel 2008 le è stato attribuita l’onorificenza della Legione d’Onore. È Amministratore Indipendente dell’Emittente.

Pietro Ruffini – Nato a Como il 15 giugno 1989, ha conseguito la laurea in *International Business with Entrepreneurship and French* presso la European Business School di Londra nel 2011. Tra il 2011 e il 2013 ha frequentato il corso di laurea magistrale in *Management* per l’impresa presso l’Università Cattolica di Milano, con sessione di laurea prevista nel gennaio 2014. Dopo aver svolto vari *stages* presso gli *showroom* e la divisione *retail* dell’Emittente, oggi ricopre la carica di Amministratore Non Esecutivo dell’Emittente.

Pier Francesco Saviotti – Nato ad Alessandria il 16 giugno 1942, ha conseguito una laurea in Economia e Commercio. Nel 1962 avvia la propria esperienza bancaria presso la Banca Commerciale Italiana. Attualmente è Amministratore Delegato del Banco Popolare – Società cooperativa, ed è amministratore delle società Brembo S.p.A., Nuovo Trasporto Viaggiatori S.p.A., Stefanel S.p.A. (presso la quale è stato anche membro del comitato esecutivo fra il 2000 ed il 2002), e Tod’s S.p.A. È membro del comitato esecutivo e del consiglio d’amministrazione dell’ABI, ed Amministratore Non Esecutivo dell’Emittente.

Nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione, fatta eccezione per il Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato, Remo Ruffini che è padre del Consigliere Pietro Ruffini, ha rapporti di parentela con gli altri membri del Consiglio di Amministrazione dell’Emittente, con i componenti del Collegio Sindacale o con i principali dirigenti della Società.

La seguente tabella indica tutte le società di capitali o di persone in cui i membri del Consiglio di Amministrazione siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vi-

gilanza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa lo *status* della carica o partecipazione alla Data del Prospetto.

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto	
Remo Ruffini	Industries S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Ruffini Partecipazioni S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	R.F. Ruffini & C. S.r.l.	Socio	In essere	
	National S.r.l.	Amministratore Unico e Socio	In carica / In essere	
	Industries Sportswear Company S.p.A.;	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Sportswear Industries S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessato	
	Continental S.S.	Socio Amministratore	In carica / In essere	
	Moncler Japan Corporation	Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Henry Cotton's Japan Corporation	Amministratore	In carica	
Virginie Sarah Sandrine Morgon	Sportswear Industries S.r.l.	Amministratore	Cessato	
	Accor	Amministratore	In carica	
	L'Oréal	Amministratore	In carica	
	Apcoa Parking AG	Presidente dell'Organismo di Vigilanza	In carica	
	Apcoa Parking Holdings GmbH	Presidente dell'Organismo di Vigilanza	In carica	
	Apcoa Parking Holdings GmbH	Vice-Presidente dell' <i>Advisory Board</i>	Cessato	
	Apcoa Group GmbH	Amministratore Delegato	In carica	
	Eurazeo	Membro del Comitato Esecutivo e <i>Chief Investment Officer</i>	In carica	
	LT Participations	Amministratore	Cessata	
	Eurazeo PME	Presidente dell'Organismo di Vigilanza	In carica	
	Holdelis	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	LH Apcoa	<i>Chief Operating Officer</i>	In carica	
	Broletto 1 S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
	Euraleo S.r.l.	Amministratore	In carica	
	Intercos S.r.l.	Amministratore	In carica	
	Women's Forum	Amministratore	In carica	
	Edenred	Amministratore	Cessata	
	Groupe B&B Hotels and OFI Private Equity Capital (ora Eurazeo PME Capital)	Presidente dell'Organismo di Vigilanza	Cessata	
	Nerio Alessandri	Technogym S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato	In carica
		Wellness Holding S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato	In carica
Duke Investment S.r.l.		Amministratore Unico e Socio con partecipazione > 10%	In carica / In essere	
Oiren S.r.l.		Amministratore Unico e Socio con partecipazione > 10%	In carica / In essere	
Axon Finance S.r.l.		Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica	
Mywellness S.p.A. con unico socio		Presidente e Amministratore Delegato	In carica	
Enervit S.p.A.		Amministratore	In carica	

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Nextrend S.r.l.	Amministratore Unico	In carica
	Alne S.r.l.	Socio con partecipazione > 10%	In essere
	Via Durini 1 S.r.l.	Socio con partecipazione > 10%	In essere
	Wellness Foundation	Presidente e Socio con partecipazione > 10%	In carica
	Aedes 1770 S.S.	Amministratore e Socio con partecipazione > 10%	In carica
Vivianne Akriche	Industries S.p.A.	Amministratore	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Amministratore	In carica
	Sportswear Industries S.r.l.	Amministratore	Cessato
	Eurazeo	Amministratore	In carica
	ECIP M	Amministratore	In carica
	Intercos S.p.A.	Amministratore	In carica
	Rexel	Membro dell'Organismo di Vigilanza	In carica
	Ray Investment Sarl	Amministratore	In carica
	Ray France Investment	<i>Chief Operating Officer</i>	In carica
	Fonroche Energie	Membro del Comitato Strategico	Cessato
Alessandro Benetton	Benetton Group S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Schemaquattordici S.p.A.	Presidente e Amministratore Delegato	In carica
	Edizione S.r.l.	Amministratore	In carica
	Autogrill S.p.A.	Amministratore	In carica
	21 Partners S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	21 Investimenti S.G.R. S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Fabrica S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Bencom S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Saibot S.r.l. Società Uninomiale	Amministratore Unico e Socio Unico	In carica / In essere
	Ricerca S.p.A.	Amministratore Delegato e Socio (25%)	In carica / In essere
	Ricerca Finanziaria S.p.A.	Presidente, Amministratore Delegato e Socio (25%)	In carica / In essere
	21 Centrale Partners S.A.	Presidente del <i>Supervisory Board</i>	In carica
	Schemaquattordici SpA	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Nordest Merchant S.p.A.	Vice-Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessato
	Maurizio Costanzo Comunicazione S.r.l.	Vice-Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessato
	21 Nextwork S.p.A.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessato
	Banca Popolare di Vicenza	Amministratore	Cessato
Christian Gerard Blanckaert	Sportswear Industries S.r.l.	Amministratore	Cessato
	Hermès International	<i>Executive Vice President</i>	Cessato
	Hermès Sellier	Presidente e <i>Chief Executive Officer</i>	Cessato
	Piper Heidseick	Amministratore	In carica
	VLISCO	Membro dell' <i>Advisory Board</i>	In carica
Sergio Buongiovanni	Moncler Enfant S.r.l.	Presidente del consiglio d'amministrazione	In carica

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
Marco Diego De Benedetti	Moncler Lunettes S.r.l.	Presidente del consiglio d'amministrazione	In carica
	Industries S.p.A.	Amministratore	Cessato
	Industries Textilvertrieb GmbH	Amministratore	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Amministratore	In carica
	Moncler Asia Pacific Ltd	Amministratore	In carica
	Goodjohn & Co. S.r.l.	Amministratore Unico e socio unico	In carica / In essere
	CEP Advisor S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Sportswear Industries S.r.l.	Amministratore	Cessato
	Marco De Benedetti Consulting S.r.l.	Amministratore Delegato	In carica
	Telecom Italia S.p.A.	Amministratore Delegato	Cessato
	Cofide S.p.A.	Amministratore	In carica
	CommScope Holding Company, Inc.	Amministratore	In carica
	NBTY, Inc.	Amministratore	In carica
	Parmalat S.p.A.	Amministratore	Cessato
	Carlo De Benedetti e Figli S.a.p.A.	Presidente	In carica
Valérie Hermann	Numericable Group	Amministratore	In carica
	Reed Krakoff	Presidente e Amministratore Delegato	In carica
	YSL Boutique France SAS	Presidente	Cessata
	Yves Saint Laurent Parfums	Presidente	Cessata
	Yves Saint Laurent SAS	Presidente	Cessata
	YSL Germany GmbH	Amministratore	Cessata
	YSL America Holding	Presidente	Cessata
	YSL America	Presidente	Cessata
	YSL South America	Presidente	Cessata
	YSL UK Ltd	Amministratore	Cessata
	YSL (Shanghai) Trading Ltd	Amministratore	Cessata
	YSL Spain	Presidente	Cessata
	YSL Development Srl	Presidente	Cessata
	YSL Fashion Japan Ltd	Amministratore	Cessata
	YSL Monaco	Amministratore	Cessata
Pietro Ruffini	YSL Ventes Privées France	Presidente	Cessata
	YSL Spain	Amministratore	Cessata
Pier Francesco Saviotti	Continental S.S.	Socio	In essere
	Sportswear Industries S.r.l.	Amministratore	Cessato
Pier Francesco Saviotti	Banco Popolare – Società Cooperativa	Amministratore Delegato	In carica
	Brembo S.p.A.	Amministratore	In carica
	F.C. Internazionale Milano S.p.A.	Amministratore	Cessato
	Nuovo Trasporto Viaggiatori S.p.A.	Amministratore	In carica
	Stefanel S.p.A.	Amministratore	In carica
Tod's S.p.A.	Amministratore	In carica	

Per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei membri del Consiglio di Amministrazione ha, negli ultimi cinque anni, riportato condanne in relazione a reati di frode o bancarotta né è stato associato nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria né, infine, è stato soggetto a incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le

associazioni professionali designate) o di interdizioni da parte di un tribunale dalla carica di amministrazione, di direzione o di vigilanza dell'Emittente o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente.

Competenze riservate al Consiglio di Amministrazione

Il Consiglio di Amministrazione dell'Emittente riveste un ruolo centrale nella guida e nella gestione dell'Emittente e del Gruppo. Oltre alle attribuzioni ad esso spettanti ai sensi di legge e dello Statuto sociale, al Consiglio di Amministrazione è riservata in via esclusiva la competenza in relazione alle decisioni più importanti sotto il profilo economico e strategico e in termini di incidenza strutturale sulla gestione, ovvero funzionali all'esercizio dell'attività di monitoraggio e di indirizzo dell'Emittente e del Gruppo.

- In particolare, sono riservate alla competenza esclusiva del Consiglio di Amministrazione:
- l'adozione delle regole di *corporate governance* della Società e la definizione delle linee guida della *corporate governance* di Gruppo;
 - l'approvazione e il monitoraggio circa l'adeguatezza dell'assetto organizzativo, amministrativo e contabile generale della Società e delle controllate aventi rilevanza strategica con particolare riferimento al sistema di controllo interno e alla gestione dei conflitti di interesse;
 - l'attribuzione e la revoca delle deleghe agli amministratori delegati definendone limiti e modalità di esercizio; la definizione altresì della periodicità, comunque non superiore al trimestre, con la quale gli organi delegati devono riferire al Consiglio circa l'attività svolta nell'esercizio delle deleghe loro conferite;
 - la definizione, sulla base delle proposte del Comitato Nomine e Remunerazione, della politica di remunerazione della Società ai sensi dell'art. 123-ter del Testo Unico;
 - la determinazione, esaminate le proposte del Comitato Nomine e Remunerazione e sentito il Collegio Sindacale, della remunerazione degli Amministratori Delegati e degli altri Amministratori che ricoprono particolari cariche, nonché, qualora non vi abbia già provveduto l'Assemblea, la suddivisione del compenso globale spettante ai membri del Consiglio;
 - la valutazione circa il generale andamento della gestione, tenendo in considerazione, in particolare, le informazioni ricevute dagli organi delegati, nonché confrontando, periodicamente, i risultati conseguiti con quelli programmati;
 - la disamina e la preventiva approvazione delle operazioni della Società e delle sue controllate, quando tali operazioni abbiano un significativo rilievo strategico, economico, patrimoniale o finanziario per la Società, prestando particolare attenzione alle situazioni in cui uno o più amministratori siano portatori di un interesse per conto proprio o di terzi e, più in generale, alle operazioni con parti correlate in conformità al Regolamento OPC e alle procedure in materia di operazioni con parti correlate adottate dalla Società in conformità al suddetto regolamento;
 - l'istituzione e la nomina del Comitato Nomine e Remunerazione e del Comitato Controllo e Rischi, del Comitato Strategico, nonché di eventuali ulteriori comitati interni con funzioni consultive e propositive;

- la nomina e la revoca il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari in conformità all'art. 19.4 dello statuto sociale;
- l'approvazione delle procedure e dei presidi organizzativi interni previsti dalla normativa di legge e di regolamento applicabile e raccomandati dal Codice di Autodisciplina (quali, a titolo esemplificativo, la procedura in materia di operazioni con parti correlate, la procedura interna per la gestione e la tenuta del registro *insider* e il trattamento delle informazioni riservate, la procedura in materia di *internal dealing*);
- l'approvazione di operazioni di acquisto e/o cessione di partecipazioni di controllo in società o altre persone giuridiche, aziende/rami d'azienda e/o di beni immobili, di valore, per singola operazione, pari o superiore a Euro 5.000.000 (cinque milioni) ovvero con un numero di dipendenti uguale o superiore a 50; ovvero di operazioni che determinino o possano determinare un mutamento sostanziale dell'attività aziendale;
- l'approvazione di operazioni con parti correlate di cui siano parte la Società e/o le società del Gruppo Moncler, ai sensi della disciplina di legge e di regolamento di tempo in tempo vigente, nonché delle procedure in materia di operazioni con parti correlate adottate dalla Società in conformità al suddetto regolamento;
- l'assunzione, la modifica e l'estinzione dei rapporti contrattuali con dirigenti e *key manager*, in entrambi i casi che riportino direttamente all'Amministratore Delegato;
- le acquisizioni o cessioni di società, aziende o rami di aziende che rappresentino, in aggregato, in termini di enterprise value, direttamente o indirettamente, il 20% o più della capitalizzazione di mercato della Società alla data in cui la documentazione contrattuale definitiva relativa all'operazione sia sottoposta al Consiglio di Amministrazione;
- l'assunzione di indebitamento che ecceda, in aggregato, direttamente o indirettamente, Euro 250 milioni per un importo superiore a Euro 150 milioni;
- le operazioni di riorganizzazione aziendale che abbiano un impatto significativo sul gruppo a cui fa capo la Società, globalmente inteso;
- l'approvazione di *stock option plans* e piani di incentivazione in genere, ai sensi della disciplina di legge e di regolamento di tempo in tempo vigente e nel rispetto della Politica di Remunerazione adottata dalla Società;
- la predisposizione, l'esame e l'approvazione dei *budget* e dei piani strategici, industriali e finanziari della Società e del Gruppo;
- le seguenti decisioni strategiche riguardanti il *business*:
 - (i) l'apertura e chiusura di negozi che abbiano (1) un affitto annuo superiore a Euro 2.000.000 (due milioni) e/o (2) un *key money* superiore a Euro 5.000.000 (cinque milioni);
 - (ii) la concessione di licenze con royalties stimate superiori a Euro 1.000.000 (un milione) per anno cadauna;
 - (iii) la stipulazione di contratti di distribuzione con un fatturato stimato superiore a Euro 10.000.000 (dieci milioni) per anno cadauno;
- investimenti e/o disinvestimenti che non siano previsti nel *budget* e che siano per importi superiori a Euro 2.000.000,00 (due milioni);
- qualunque atto di disposizione o acquisizione relativo a brevetti, marchi, segni distintivi, copyright o altri titoli di proprietà industriale;

- stipulazione di contratti di consulenza il cui importo complessivo ecceda Euro 500.000,00 (cinquecentomila/00) per anno cadauno, nonché tutti i contratti di consulenza di durata superiore a 36 (trentasei) mesi qualunque sia l'importo;
- rilascio di garanzie oltre l'importo massimo, per ciascun esercizio sociale, complessivamente superiore ad Euro 2.000.000,00 (due milioni/00).

Poteri conferiti al Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato

Al Presidente del Consiglio di Amministrazione spettano i poteri previsti dalla Legge e dallo Statuto per quanto concerne il funzionamento degli organi sociali e la rappresentanza legale della Società nei confronti dei terzi.

In aggiunta a quanto sopra, il Consiglio di Amministrazione del 31 ottobre 2013 ha nominato il Presidente anche in qualità di Amministratore Delegato, conferendogli nei limiti di cui all'art. 2381 cod. civ., con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni sul MTA, tutti i poteri di ordinaria amministrazione relativi all'assunzione di impegni ordinari e all'esecuzione di pagamenti per atto singolo o per operazioni tra esse collegate fino all'importo di Euro 1.000.000,00 (unmilione/00), ritenuto adeguato ai fini della gestione corrente ordinaria della Società, e che non siano attribuiti alla competenza esclusiva del Consiglio di Amministrazione, nonché tutti i poteri di seguito individuati, con i limiti di volta in volta stabiliti per ciascuno di essi, da esercitarsi con firma singola e con facoltà di *sub-delega*.

Supervisione e coordinamento:

- poteri di coordinamento delle strutture stilistiche ed afferenti i prodotti della Società e delle controllate;
- supervisione del corretto funzionamento delle regole di *corporate governance*, per riferirne poi al Consiglio di Amministrazione a cui compete in via esclusiva la definizione del sistema di *corporate governance*;
- gestione e coordinamento delle attività di relazioni esterne con istituzioni, autorità, enti e soggetti terzi, nazionali ed internazionali, la stampa, gli organi di informazione, le associazioni di categoria, la comunità della moda e del *design* e la comunità scientifica; e
- gestione e coordinamento dei rapporti con il mercato, la comunità finanziaria, gli azionisti e gli investitori.

Gestione Strategica:

- salvo ove diversamente previsto, realizzare tutte le operazioni e le attività previste nel *budget* approvato, secondo i limiti e le modalità ivi stabiliti;
- approvare operazioni di acquisto e/o cessione di partecipazioni di controllo in società o altre persone giuridiche, aziende/rami d'azienda e/o di beni immobili, di valore, per singola operazione, inferiore a Euro 5.000.000 (cinque milioni) e con un numero di dipendenti inferiore a 50;

- effettuare operazioni di riorganizzazione aziendale che non abbiano un impatto significativo sul gruppo che fa capo alla Società, globalmente inteso;
- realizzare le seguenti iniziative strategiche riguardanti il *business*:
 - (i) lo sviluppo in aree geografiche diverse da quelle di tradizionale radicamento della Società;
 - (ii) il lancio di nuove linee di produzione;
 - (iii) l’apertura o chiusura di negozi che abbiano (1) un affitto annuo non superiore a Euro 2.000.000 (due milioni); e (2) un *key money* non superiore a Euro 5.000.000 (cinque milioni);
 - (iv) l’outsourcing di funzioni rilevanti;
 - (v) il mutamento del sistema di produzione;
 - (vi) la concessione di licenze con royalties stimate non superiori a Euro 1.000.000 (un milione) per anno cadauna; e
 - (vii) la stipulazione di contratti di distribuzione con un fatturato stimato non superiore a Euro 10.000.000 (dieci milioni) per anno cadauno;
- investimenti e/o disinvestimenti che non siano previsti nel *budget* e che siano per importi non superiori a Euro 2.000.000 (due milioni);
- rilasciare garanzie entro l’importo massimo, per ciascun esercizio sociale, complessivamente non superiore ad Euro 2.000.000 (due milioni);

Consulenze e attività di *marketing* e promozionali:

- sovrintendere alle attività di marketing e promozione, anche stipulando e rescindendo contratti di consulenza con Agenzie od altri soggetti relativi alla pubblicità, propaganda e promozione alle vendite e con stilisti o società di stile;
- fatti salvi i poteri riservati al Consiglio di Amministrazione, sovrintendere alle attività *retail*, anche stipulando e rescindendo contratti di affitto e locazione di immobili e contratti di consulenza/ristrutturazione con eventuali studi di architettura, entro i limiti della delega conferita sotto la voce “Gestione Strategica”, quarto alinea, romanino (iii) ;
- sovrintendere alle attività *wholesale* del gruppo anche sottoscrivendo eventuali contratti di agenzia e distribuzione. Eventuali contratti di franchising e distribuzione di durata pluriennale o ripetitivi dovranno essere preventivamente approvati dal consiglio di Amministrazione se il fatturato stimato é maggiore di Euro 10.000.000 (dieci milioni) per anno cadauno;
- attribuire a terzi incarichi di consulenza in genere il cui importo complessivo non ecceda Euro 500.000,00 (cinquecentomila/00) per anno cadauno, ovvero la cui durata non sia superiore a 36 (trentasei) mesi qualunque sia l’importo, stabilire e corrispondere i relativi compensi, rilasciando quietanza nei limiti qui indicati;

Proprietà intellettuale, autorizzazioni e licenze:

- compiere qualsiasi atto necessario o utile per domandare, ottenere e mantenere in vita i brevetti, firmare tutti gli atti necessari per l’espletamento delle facoltà conferite, nominare allo scopo corrispondenti brevettuali in Italia ed all’estero, dando loro i mandati relativi;

- compiere presso le pubbliche amministrazioni, enti ed uffici pubblici e privati in Italia e all'estero tutti gli atti ed operazioni occorrenti per ottenere concessioni, licenze, atti autorizzativi in genere, stipulare e sottoscrivere disciplinari, convenzioni, atti di sottomissione e qualsiasi altro atto preparatorio di detti provvedimenti; provvedere a tutti gli adempimenti relativi, compresi quelli connessi con la disciplina fiscale, delle imposte di fabbricazione e di consumo, diritti erariali e di monopolio;
- presentare istanze e compiere presso qualunque ufficio pubblico o privato in Italia e all'estero qualsiasi atto necessario, propedeutico, funzionale o comunque connesso per registrare, modificare, mantenere, estinguere marchi, disegni e nomi di dominio;
- conferire e revocare incarichi di consulenza a professionisti in materia di proprietà intellettuale ai fini delle procedure previste ai fini del deposito e del rinnovo di tutti i diritti di proprietà intellettuale della Società, quali a titolo esemplificativo marchi, brevetti, disegni e nomi di dominio;
- nominare e revocare consulenti e avvocati in materia di proprietà intellettuale per la tutela in via amministrativa e giudiziaria e in tutti i procedimenti di opposizione attiva e passiva, in Italia e all'estero, di tutti i titoli di proprietà intellettuale della società;

Risorse umane:

- costituire, modificare ed estinguere rapporti di lavoro dipendente riguardanti quadri, impiegati, intermedi, operai, compiendo tutti gli atti relativi alla gestione in tema di assunzione, promozione, licenziamento, provvedimenti disciplinari, determinazione delle attribuzioni e del trattamento economico, trasferimenti e distacchi presso altre società del gruppo;
- anche in attuazione della politica di remunerazione approvata dal Consiglio di Amministrazione, stipulare, modificare e risolvere contratti di lavoro individuale riguardanti *key manager* e dirigenti, in entrambi i casi, che non riportino direttamente all'Amministratore Delegato;
- stipulare, modificare e risolvere accordi aziendali, con le rappresentanze Sindacali e con le associazioni dei lavoratori;
- gestire, anche in attuazione della politica di remunerazione approvata dal Consiglio di Amministrazione, la politica delle risorse umane della società, per la quale fornire le linee guida ed assicurare, dopo la definizione delle medesime, motivazione, formazione, retribuzione e sviluppo;
- fornire indicazioni al Comitato Nomine e Remunerazione in materia di remunerazione dei dirigenti con responsabilità strategiche;
- nominare il responsabile incaricato di intrattenere e coordinare i rapporti con gli azionisti (*investor relator*).

Rappresentanza:

- rappresentare la Società avanti a qualsiasi autorità giudiziaria, amministrativa, fiscale, ordinaria e speciale in qualunque procedura, in qualunque grado e sede, nonché davanti ad organismi di mediazione, con potere di sottoscrivere istanze, ricorsi, istanze di adesione

- ex d.lgs n. 218/1997, domande di esenzione e di rimborsi, verbali e scritti, per qualsiasi oggetto, proponendo e sostenendo azioni in sede civile, penale, amministrativa di qualunque genere, ivi incluse le azioni di cognizione, esecuzione, azioni cambiarie, costituzione di parte civile, ed anche di procedure fallimentari, di concordato e di moratoria ed amministrazione straordinaria, addivenendo alle formalità relative e quindi anche al rilascio di procure e mandati speciali ad avvocati e procuratori alle liti, eleggere domicilio; compromettere in arbitri, anche amichevoli compositori, ogni e qualsivoglia controversia in cui la Società abbia interesse; proporre, sottoscrivere validamente transazioni sia giudiziarie che stragiudiziarie, verbali di conciliazione anche ex art. 48 d.lgs n. 546/1992 entro il limite di onere per la Società di Euro 500.000,00 (cinquecentomila/00) per ciascuna vertenza;
- rappresentare la Società in ogni e qualsiasi vertenza fiscale, presso qualsiasi autorità ed ufficio, comprese le commissioni tributarie, censuarie, doganali ed i collegi peritali.
 - rappresentare in Italia ed all'estero la Società nei rapporti con le autorità competenti, amministrazioni ed enti pubblici, uffici pubblici e privati, banche e istituzioni finanziarie e investitori;
 - rappresentare la Società presso le organizzazioni sindacali e aziendali in genere, le associazioni economiche, consorzi di categoria e di settore.

Infine, sono stati posti alle dirette dipendenze del Presidente e Amministratore Delegato e rispondono funzionalmente allo stesso i seguenti uffici: Segreteria di Presidenza, Segreteria del Consiglio di Amministrazione, Segreteria Tecnica, *Investor Relations* e Pianificazione Strategica, *Marketing & Communication*, la Direzione Creativa e la funzione *Internal Auditing*.

14.1.2 Collegio Sindacale

Il Collegio Sindacale è composto da 3 membri effettivi e da 2 membri supplenti, è stato nominato dall'assemblea della Società, in data 12 ottobre 2011, e confermato in carica in esito alla trasformazione in società per azioni approvata dall'Assemblea in data 1 ottobre 2013 fino alla data dell'assemblea ordinaria convocata per approvare il bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2013.

Alla Data del Prospetto, il Collegio Sindacale è così composto:

Nome e cognome	Carica	Luogo e data di nascita
Lorenzo Mauro Banfi	Presidente del Collegio Sindacale*	Milano, 12 gennaio 1959
Raoul Francesco Vitulo	Sindaco effettivo*	Milano, 3 luglio 1953
Mario Valenti	Sindaco effettivo	Tortona (AL), 4 giugno 1942
Riccardo Foglia Taverna	Sindaco supplente	Trivero (BI), 16 giugno 1966
Francesco Mantegazza	Sindaco Supplente	Milano, 3 maggio 1973

(*) Con effetto dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni sul Mercato Telematico Azionario, la Presidenza del collegio sindacale sarà assunta dal dottor Raoul Francesco Vitulo in luogo del dottor Lorenzo Mauro Banfi, che continuerà a servire in qualità di Sindaco effettivo.

I componenti del Collegio Sindacale sono tutti domiciliati per la carica presso la sede della Società.

I componenti del Collegio Sindacale sono in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dall'art. 148, comma 3, del Testo Unico nonché, come indicato nei rispettivi *curriculum vitae* e nelle ulteriori informazioni riportate nel presente paragrafo, dei requisiti di onorabilità e dei requisiti di professionalità richiesti dall'art. 148 del Testo Unico e dal Regolamento attuativo adottato con decreto del Ministero di Grazia e Giustizia n. 162/2000.

Viene di seguito riportato un sintetico *curriculum vitae* dei componenti il Collegio Sindacale, dal quale emergono la competenza e l'esperienza maturate in materia di gestione aziendale.

Lorenzo Mauro Banfi – Nato a Milano il 12 gennaio 1959 ha conseguito una laurea in Economia e Commercio presso l'Università Cattolica di Milano nel 1983. È iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano dal 1984 e nel 1993 ha ottenuto la qualifica di revisore ufficiale dei conti (revisore contabile in base alle modifiche di legge entrate in vigore nel 1995). Opera in qualità di socio dello Studio di Revisori Associati e dello Studio Pirola Pennuto Zei & Associati. In precedenza, ha svolto l'attività di revisione per circa due anni presso una primaria società di revisione. Si occupa di operazioni straordinarie, consulenza fiscale in materia di reddito di impresa, problematiche regolamentari e fiscali relative all'attività bancaria e finanziaria. Ha ricoperto la carica di Sindaco, anche come Presidente del collegio sindacale, presso le società Halfen S.r.l., Hugo Boss S.p.A., Kion Rental Services S.p.A., Natixis Global Associates Italia S.p.A. in liquidazione, Società di Gestione delle partecipazioni di Banca Sintesi S.r.l., The Swatch Group (Italia) Les Boutiques S.p.A. in liquidazione, Geco SIM S.p.A., Goldman Sachs SGR S.p.A., Italsec S.r.l. in liquidazione Petunia S.p.A. in liquidazione, UBS Securities Italia Finanziaria S.p.A., Valora S.p.A. è Presidente del collegio sindacale in diverse società, tra cui Hugo Boss Shoes & Accessories Italia S.p.A., Lascor S.p.A., Linde Gas Italia S.r.l., Morgan Stanley SGR S.p.A., Puma Italia S.r.l., Still Italia S.p.A., The Swatch Group Italia S.p.A., Granato S.p.A., Carrier Distribution Italy S.p.A., Chiron Italia S.p.A., Cimprogetti S.p.A., Commerciale Carelli S.p.A., H7 S.p.A., DFI S.p.A. in liquidazione, Linde Medica S.r.l., Linde Hydraulics Italia S.p.A. Inoltre, è Presidente del consiglio di amministrazione di SPV Venezia S.r.l.

Raoul Francesco Vitulo – Nato a Milano il 3 luglio 1953, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano, Dottore Commercialista e Revisore Contabile, titolare della *Corporate Finance Qualification*, è attualmente socio della Deloitte Financial Advisory Services S.p.A., presso la quale si occupa di processi di quotazione, di vendor, acquisizioni, IPO e valutazioni. Ha ricoperto la carica di Sindaco, anche come Presidente del collegio sindacale, presso le società Snia S.p.A., Sorin S.p.A., Cesare Fiorucci S.p.A., Crest S.r.l., International Motorcycles S.p.A., Mascioni S.p.A. e Vincenzo Zucchi S.p.A., carica a tutt'oggi effettiva all'interno del collegio sindacale delle società Eldor Corporation S.p.A., Eldor Holding S.p.A., Emmegi Detergents S.p.A., Forte Holdings S.p.A., Hydra Farmacosmetici S.p.A., Octo Telematics Italia S.r.l., Octo Telematics S.p.A., Fiorucci Food Service S.r.l., IP Cleaning S.p.A., Avio S.p.A., Rhiag Engineering S.p.A., Rhiag-IAP S.p.A., Bertolotti S.p.A., Redecam Group S.r.l., Altesino S.p.A., Azienda Agricola Borgo Scopeto e Tenuta Caparzo S.r.l. È il Presidente del Collegio Sindacale di Industries e di Moncler Lunettes, nonché sindaco di Industries Sportswear Company S.p.A.

Mario Valenti – Nato a Tortona (AL) il 4 giugno 1942 ha conseguito una laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano nel 1967. È iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Milano con anzianità dal 1 gennaio 1963; inoltre è stato nominato revisore ufficiale dei conti nel 1969 e revisore contabile nel 1995. È titolare dell'omonimo studio professionale in Milano. Attualmente è Presidente del Collegio Sindacale di diverse società, Ambros S.p.A., Achille Pinto S.p.A., Banca Italease S.p.A., DAFE 4000 S.p.A., ECOR NATURASÌ S.p.A., Giovani Bosca Tosti IVI S.p.A., Immobiliare BA 68 S.p.A., Investbiz S.p.A., Jakil S.p.A., Lampugnani Farmaceutici S.p.A., Porto di Lavagna S.p.A., Prima Vera S.p.A., Tekmed Instruments S.p.A., nonché membro del Collegio Sindacale di Caprotti S.p.A., Intercos S.p.A., Intercos Europe S.p.A., Tabacchi S.r.l., nonché, Industries S.p.A. Industries Sportswar Company S.p.A. Inoltre, è anche Amministratore Unico della società Tecla S.r.l.

Riccardo Foglia Taverna – Nato a Trivero (BI), il 16 giugno 1966, si è laureato in Economia e Commercio presso l'Università di Torino nel 1990. È Dottore Commercialista e, dal 2002, è socio dello Studio Legale e Tributario Valenti, dopo una collaborazione con lo Studio Associato Legale Ernst & Young International seguita al ruolo di Vice-Responsabile fiscale ricoperto all'interno del Gruppo Banca Sella. Dal 2010 è docente all'interno del dipartimento di *accounting* dell'Università Bocconi di Milano. Attualmente ricopre la carica di Sindaco, anche come Presidente del collegio sindacale, in diverse società, tra cui, Banca Sella S.p.A., CBA Vita S.p.A., Gestimm S.p.A., Interfila S.r.l., Investbiz S.p.A., Jakil S.p.A., Lampugnani Farmaceutici S.p.A., Selfid S.p.A., Sella Capital Management S.G.R. S.p.A. in liquidazione e Tekmed Instruments S.p.A. È revisore contabile delle società Achille Pinto S.p.A. È sindaco supplente di Industries e di Industries Sportswear Company.

Francesco Mantegazza – Nato a Milano il 3 maggio 1973, ha conseguito la laurea in Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano nel 1997 e successivamente un *Master Executive in Private Equity* presso il Politecnico di Milano *School of Management* (MIP). Iscritto all'Albo dei Dottori Commercialisti di Milano e al Registro dei Revisori Contabili dal 2001. È socio dello studio professionale Studio di Revisori Associati e dello studio professionale Pirola Pennuto Zei & Associati, presso il quale svolge la propria attività dal 1997 occupandosi prevalentemente di consulenza fiscale, societaria e regolamentare a favore di gruppi multinazionali, operatori nel mercato del *private equity*, banche, intermediari finanziari, fondi comuni di investimento mobiliari e immobiliari. Ha ricoperto la carica di Sindaco presso le società TUI Italia S.r.l., Lepanto S.r.l., Fortis Lease Italia S.p.A., Società di Gestione delle Partecipazioni di Banca Sintesi S.r.l., Sonoco Alcore-Demolli Industria Cartaria S.r.l., Sekisui Alveo S.r.l., Still Italia S.p.A., Kion Rental Services S.p.A., Hedge Invest S.G.R.p.A., Intrum Justitia S.p.A., Morgan Stanley S.G.R. S.p.A., Savills Italy S.r.l., G.B.L. Fiduciaria S.p.A., Iridea S.r.l., Nexenti Advisory S.r.l., Gestione e Consulenza S.I.M. S.p.A., Euroweld S.r.l. Attualmente ricopre inoltre la carica di Sindaco, anche come Presidente del Collegio Sindacale, presso le società Cordea Savills S.G.R. S.p.A., Fidaty S.p.A., Iridea Due S.r.l., Orofin S.p.A., DFI S.p.A. in liquidazione, H7 S.p.A., Linde Gas Italia S.r.l., 21 Investimenti S.G.R. S.p.A., Iniziativa Marghera S.r.l., Antonello Manuli Properties S.r.l., Divita S.r.l., Garbi Fin S.r.l. e Petunia S.p.A. in liquidazione.

La seguente tabella indica tutte le società di capitali o di persone in cui i membri del Collegio Sindacale siano stati membri degli organi di amministrazione, direzione o vigilanza, ovvero soci negli ultimi cinque anni, con l'indicazione circa lo *status* della carica o partecipazione alla Data del Prospetto.

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
Lorenzo Mauro Banfi	SPV Venezia S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	In carica
	Carrier Distribution Italy S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Chiron Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Cimprogetti S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Commerciale Carelli S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	DFI S.p.A. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale <i>con controllo contabile</i>	In carica
	Granato S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	H7 S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Hugo Boss Shoes & Accessories Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Lascor S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Linde Gas Italia S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Linde Hydraulics Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Linde Material Handling Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Linde Medica S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Morgan Stanley SGR S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Puma Italia S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Qualifit S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Still Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	The Swatch Group Italia S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Cillichemie Italiana S.r.l.	Sindaco Unico	In carica
	COOP-LEASE S.p.A.	Sindaco Effettivo <i>con controllo contabile</i>	In carica
	Industries S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Kering Service Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Lidl Italia S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Lidl Servizi Immobiliari S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Schroders Italy SIM S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Fidaty S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Garbi Fin S.r.l.	Sindaco Supplente <i>con controllo contabile</i>	In carica
	Hugo Boss Italia S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Iridea Due S.r.l.	Sindaco Supplente <i>con controllo contabile</i>	In carica
	OM Carrelli Elevatori S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Olaer Italiana S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Orofin S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Parker Hannifin Italy S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Parker Hannifin Manufacturing S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Parker Hannifin Manufacturing Holding Italy S.r.l.	Sindaco Supplente	In carica
	Compagnia Investimenti Brera S.r.l.	Socio Partecipazione <10%	In essere
	COOP-LEASE S.p.A.	Socio Partecipazione <10%	In essere
	Fidiger S.p.A.	Socio Partecipazione <10%	In essere
	Carirete S.p.A. in liquidazione	Amministratore Unico	Cessato

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Rete Plus S.p.A. in liquidazione	Amministratore Unico	Cessato
	River Holding S.p.A.	Amministratore Unico	Cessato
	Ares Finance S.r.l.	Presidente del Consiglio di Amministrazione	Cessato
	Banca Network Investimenti S.p.A. in liquidazione coatta	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Bipielle Previdenza Assicurativa S.r.l. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Halfen S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Hugo Boss S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Kion Rental Services S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Natixis Global Associates Italia S.p.A. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Società di Gestione delle partecipazioni di Banca Sintesi S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	The Swatch Group (Italia) Les Boutiques S.p.A. in liquidazione	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Geco SIM S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Goldman Sachs SGR S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Italsec S.r.l. in liquidazione	Sindaco Effettivo	Cessato
	Petunia S.p.A. in liquidazione	Sindaco Effettivo	Cessato
	UBS Securities Italia Finanziaria S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Valora S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Basf Coatings S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessato
	Hitachi Europe S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Iridea S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Legris S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessato
	Lepanto S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Parker ITR S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Philip Morris Italia S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Sigla S.r.l.		
	Sigla Finanziaria S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Sigla Holding S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Sonoco Alcore – Demolli Industria Cartaria S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Tantira S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Tyco Networks (Italy) S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
Raoul Francesco Vitulo	Avio S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Bertolotti S.p.A.,	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Cesare Fiorucci S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Crest S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Eldor Corporation S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Emmegi Detergents S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Fiorucci Food S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Forte Holding S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Industries S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Rhiag Engineering S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Rhiag-IAP S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Vincenzo Zucchi S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Octo Telematics Italia S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Octo Telematics S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Altesino S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Azienda Agricola Borgo Scopeto e Tenuta Caparzo S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Eldor Holding S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	International Motorcycles S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	IP Cleaning S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Mascioni S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	Redecam Group S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Moncler Lunettes S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Twin Set – Simona Barbieri S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Mesdan S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	MD Holding S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	MM Holding S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Eutron S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Savio Macchine Tessili S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Bellco S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Bellcobi S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Conceria Gaiera S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Espresso S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Immobiliare Novembre 2007 s.n.c. di Alessandra Bianchi & C.	Socio/Amministratore	In carica
	Deloitte Financial Advisory S.r.l.	Socio	In carica
	Deloitte Italy Fin – Equity Partners S.r.l.	Socio	In carica
	Dianthus S.p.A.	Socio	In carica
	Deloitte Italy S.p.A.	Socio	In carica
	Advisorfin S.r.l.	Socio	Cessata
	GE.CO S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessata
	Performance Motorcycles S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessata
	La Tenutella S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessata
Mario Valenti	Ambros Saro S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Achille Pinto S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Banca Italease S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Dafe 4000 S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Giovanni Bosca Tosti Ivi S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Immobiliare BA 68 S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Investbiz S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Jakil S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Lampugnani Farmaceutici S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Porto di Lavagna S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Prima Vera S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Tekmed Instruments S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Caprotti S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Industries S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Intercos S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Intercos Europe S.p.A.	Sindaco Effettivo	In carica
	Tabacchi S.r.l.	Sindaco Effettivo	In carica
	Tecla S.r.l.	Amministratore Unico	In carica

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Tecla S.r.l.	Amministratore Unico e Socio	In carica / in essere
	Tiva S.r.l.	Socio	In essere
	Coris Assistance 24 Ore S.p.A.	Sindaco Supplente	In carica
	Ecor Natura-Si S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Advanced Italian Yachts S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Advanced Italian Yachts S.r.l.	Consigliere	Cessato
	AGESI Associazione di Imprese di Facility Management	Presidente del Collegio Revisori	Cessato
	COFINVEST S.r.l. (ora Horus Eye Srl)	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	FIMAC S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Impresa Ing. La Falce S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Interfila S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Janus S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Marina Yachting S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Moncler S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Moncler Maison S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Publimethod S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Retail Project S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
Riccardo Foglia Taverna	Achille Pinto S.p.A.	Revisore unico	In carica
	Agave Blu S.r.l.	Sindaco effettivo	In carica
	Banca Sella S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Banca Sella Holding S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	CBA VITA S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	DAFE 3000 S.r.l.	Revisore legale	In carica
	DAFE 4000 S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Filatura e Tessitura di Tollegno S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Finanziaria 2010 S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Franco Ferrari S.r.l.	Sindaco effettivo e revisore legale	In carica
	Gestimm S.p.A.	Presidente Collegio Sindacale	In carica
	Jakil S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Impresa Ing. La falce S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Industries S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Industries Sportswear Company S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Intercos S.p.A.	Sindaco supplente	In carica
	Investbiz S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Lampugnani Farmaceutici S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Lanificio Di Tollegno S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Manifattura Di Valduggia S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Punto S.r.l.	Sindaco effettivo	In carica
	Prima Vera S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Sella Capital Management S.p.A. in liquid.	Sindaco effettivo	In carica
	Selfid S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Tabacchi S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Tekmed Instruments S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Advanced Italian Yachts S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
	Agata S.p.A.	Presidente Collegio Sindacale	Cessato
	Agie Charmilles S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Banca di Palermo S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	Cardif Assicurazioni S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Cartalis S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Cofinvest S.r.l. (ora Horus Eye Srl)	Sindaco effettivo	Cessato
	ENERSEL S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	FIMAC S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
	Giovanni Bosca Tosti Ivi S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Intek S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	Intercos S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Intercos Europe S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Interfila S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
	Localto S.r.l. in liquidazione	Sindaco effettivo	Cessato
	Marina Yachting S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Moncler S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	Moncler Maison S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	Punto S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
	Publimethod S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Retail Project S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
	Ritchie Bros Holdings S.r.l.	Liquidatore	Cessato
	Rubinerie Eurorama S.p.A.	Presidente Collegio Sindacale	Cessato
	Sambers Italia S.p.A. in liquidazione	Sindaco supplente	Cessato
	Sella Capital Markets S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Sella Servizi Bancari S.p.A.	Sindaco effettivo	Cessato
	Selsoft Direct Marketing S.p.A.	Sindaco supplente	Cessato
	Uviaita S.r.l.	Sindaco effettivo	Cessato
Francesco Mantegazza	Cordea Savills S.G.R S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Fidaty S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Iridea Due S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	Orofin S.p.A.	Presidente del Collegio Sindacale	In carica
	DFI S.p.A. in liquidazione	Sindaco effettivo	In carica
	H7 S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Linde Gas Italia S.r.l.	Sindaco effettivo	In carica
	21 Investimenti S.G.R. S.p.A.	Sindaco effettivo	In carica
	Iniziativa Marghera S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Antonello Manuli Properties S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Divita S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Garbi Fin S.r.l.	Sindaco supplente	In carica
	Petunia S.p.A. in liquidazione	Sindaco supplente	In carica
	Iridea S.r.l.	Presidente del Collegio Sindacale	Cessato
	Still Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Kion Rental Services S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	TUI Italia S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Lepanto S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Fortis Lease Italia S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Società di Gestione delle Partecipazioni di Banca Sintesi S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Morgan Stanley S.G.R S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Savills Italy S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessato
	G.B.L. Fiduciaria S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Nexenti Advisory S.r.l.	Sindaco Effettivo	Cessato
	Gestione e Consulenza S.I.M. S.p.A.	Sindaco Effettivo	Cessato

Nome e Cognome	Società	Carica nella società o partecipazione detenuta	Status alla Data del Prospetto
	Sonoco Alcore-Demolli Industria Cartaria S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Sekisui Alveo S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato
	Hedge Invest S.G.R.p.A.	Sindaco Supplente	Cessato
	Intrum Justitia S.p.A.	Sindaco Supplente	Cessato
	Euroweld S.r.l.	Sindaco Supplente	Cessato

Nessuno dei membri del Collegio Sindacale ha rapporti di parentela di cui al Libro I, Titolo V del codice civile con gli altri componenti del Collegio Sindacale, con i componenti del Consiglio di Amministrazione o i principali Dirigenti e gli altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico.

Per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei membri del Collegio Sindacale è stato associato nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria, né ha, negli ultimi cinque anni, riportato condanne in relazione a reati di frode o bancarotta né, infine, è stato soggetto a incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) o di interdizioni da parte di un tribunale dalla carica di amministrazione, di direzione o di vigilanza dell'Emittente o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente. Si segnala tuttavia che il Dottor Lorenzo Mauro Banfi è stato Presidente del Collegio Sindacale di Banca Network Investimenti S.p.A., società sottoposta a procedura di amministrazione straordinaria con decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze del 14 novembre 2011 e già oggetto di procedura sanzionatoria disposta da Banca D'Italia. Detta società è stata successivamente sottoposta a liquidazione coatta amministrativa con decreto del 16 luglio 2012.

Alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, tutti i membri del Collegio Sindacale rispetteranno i limiti al cumulo degli incarichi di amministrazione e controllo previsti dall'articolo 148-bis del Testo Unico e dalle relative norme di attuazione contenute nel Regolamento Emittenti.

14.1.3 Principali Dirigenti e altri soggetti che ricoprono ruolo strategico

La seguente tabella riporta le informazioni concernenti i principali dirigenti e gli altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico all'interno del Gruppo Moncler alla Data del Prospetto.

Nome e cognome	Funzione	Anzianità di servizio presso il Gruppo	Luogo e data di nascita
Remo Ruffini	Presidente, Amministratore Delegato, Direttore Creativo e Presidente del Comitato Strategico	14 anni	Como, 27 agosto 1961
Sergio Buongiovanni	Amministratore esecutivo e Vice Presidente del Comitato Strategico	15 anni	Milano, 29 aprile 1962
Luciano Santel	<i>Chief Corporate Officer</i> e membro del Comitato Strategico	meno di 1 anno	Venezia, 12 ottobre 1956
Monica Sottana	Direttore Generale e membro del Comitato Strategico	26 anni	Mestre (VE), 24 giugno 1964
Andrea Tieghi	Direttore <i>Retail</i> e Sviluppo e membro del Comitato Strategico	10 anni	Milano, 1 aprile 1959

Per quanto a conoscenza della Società, salvo quanto sopra esposto in relazione a Remo Ruffini e Sergio Buongiovanni, nonché quanto indicato nei *curricula* di seguito riportati in relazione agli altri dirigenti, non vi sono altri incarichi o altre attività o servizi svolte dai principali dirigenti in modo continuativo, negli ultimi tre esercizi, direttamente o indirettamente, attività o servizi nei confronti dell'Emittente e delle società appartenenti al Gruppo cui fa capo l'Emittente.

Viene di seguito riportato un sintetico *curriculum vitae* dei principali Dirigenti, dal quale emergono la competenza e l'esperienza maturate in materia di gestione aziendale.

Remo Ruffini – si veda la precedente sezione 14.1.1 – Consiglio di Amministrazione.

Sergio Buongiovanni – si veda la precedente sezione 14.1.1 – Consiglio di Amministrazione.

Luciano Santel – Nato a Venezia il 12 ottobre 1956, ha conseguito una laurea in Economia e Commercio presso l'Università Ca' Foscari di Venezia nel 1982. Ha lavorato come revisore in Arthur Andersen e Reconta Ernst & Young ed, in seguito, nel *F&A department* di IVG e Rossignol. Tra il 1996 e il 1999 è stato *Chief Operating Officer* di Retail Brand Alliance. Successivamente, è entrato in Luxottica con il ruolo di *International Business Development Director*. Tra il 2001 e il 2009 è stato *Chief Corporate Officer* di Geox, mentre dal 2009 ha svolto il ruolo di *Chief Executive Officer* di Stefanel. È entrato nel Gruppo Moncler nel settembre 2013 con il ruolo di *Chief Corporate Officer*.

Monica Sottana – Nata a Mestre, il 24 giugno 1964, ha conseguito un diploma presso l'Istituto Tecnico per il Turismo di Venezia nel 1983, ed un diploma di traduttrice ed interprete della lingua tedesca presso l'A.C.I.T. di Venezia nel 1985. La sua permanenza presso il Gruppo Moncler si è consolidata dal 1986 ad oggi. Fra il 1994 ed il 1996 è stata *Export Area Manager*, Divisione Bambino, e dal 1994 al 1997 è stata la Responsabile Commerciale della Divisione Bambino presso Pepper. Dopo un periodo trascorso presso la Pepper Textilvertrieb (oggi Industries

Textilvertrieb) come Responsabile di Filiale, dal 1999 al 2003 è stata, sempre presso Pepper, *Brand Manager* Cerruti Jeans. Dal 2003 la Sig.ra Sottana ha rivestito il ruolo di Direttore della rete distributiva Moncler Divisione *Wholesale*, e responsabile della struttura commerciale e *Marketing* Mondo, nonché della struttura di sviluppo prodotti di tutte le collezioni a marchio Moncler. Dal maggio 2012 è stata nominata Direttore Generale della divisione Moncler. È inoltre Amministratore della società Moncler Enfant e Moncler Lunettes.

Andrea Tieghi – Nato a Milano il 1° aprile 1959, ha conseguito la laurea in *Business Administration* presso l'Università di Evansville nell'Indiana (Stati Uniti d'America). Nel 1994 è stato amministratore delegato di Wrangler Italia S.r.l., mentre dal 1996 è stato Direttore della divisione *retail* della società Victorian S.r.l. (Gruppo Stefanel) presso la quale è stato anche membro del comitato esecutivo. Nel 1995 è stato inoltre il co-fondatore della società Freeland S.r.l., la prima società italiana dedicata allo sviluppo del concetto di *Factory Outlet*. Direttore vendite del gruppo Coin fra il 1999 ed il 2001, e, sempre presso lo stesso gruppo, Direttore *Retail* dal 2001 al 2003, ha ricoperto la carica di Amministratore di Industries S.p.A., fra il 2004 ed il 2005. Oggi è Amministratore Unico di Moncler France S.à.r.l., Moncler Shangai Commercial Co. Ltd, Moncler Denmark A.p.S., Moncler Belgium S.p.r.l. e Moncler UK Ltd., Moncler España S.L., Moncler Hungary KFT, Moncler Hungary KFT, Moncler CZ S.r.o., Amministratore di Moncler Suisse SA, Ciolina Moncler SA, Moncler Asia Pacific Ltd, Moncler USA Inc., Industries Textilvertrieb GmbH, Moncler Taiwan Limited, Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti. e Direttore Retail Moncler.

Nessuno dei principali Dirigenti e degli altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico all'interno della Società ha rapporti di parentela con gli altri principali Dirigenti o gli altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico, né tra questi ed i membri del Collegio Sindacale o del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente.

Per quanto a conoscenza della Società, nessuno dei principali Dirigenti ha, negli ultimi cinque anni, riportato condanne in relazione a reati di frode o bancarotta né è stato associato nell'ambito dell'assolvimento dei propri incarichi a procedure di bancarotta, amministrazione controllata o liquidazione non volontaria né, infine, è stato soggetto a incriminazioni ufficiali e/o sanzioni da parte di autorità pubbliche o di regolamentazione (comprese le associazioni professionali designate) o di interdizioni da parte di un tribunale dalla carica di amministrazione, di direzione o di vigilanza dell'Emittente o dallo svolgimento di attività di direzione o di gestione di qualsiasi emittente.

14.2 CONFLITTI DI INTERESSE DEI MEMBRI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEI COMPONENTI DEL COLLEGIO SINDACALE E DEI PRINCIPALI DIRIGENTI

Si segnala che alla Data del Prospetto, alcuni membri del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente, dei principali Dirigenti e degli altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico all'interno della Società sono portatori di interessi propri in quanto detengono, direttamente e indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale della Società.

In particolare, Remo Ruffini, il quale attualmente ricopre la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato della Società, è titolare, attraverso la Ruffini Partecipazioni, società di cui detiene il controllo, di n. 80.000.000 azioni ordinarie pari al 32% del capitale sociale dell'Emittente. Inoltre, Sergio Buongiovanni, il quale attualmente ricopre la carica di amministratore della Società incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, nonché di membro del Comitato Strategico è titolare, attraverso la Goodjohn & Co. S.r.l., società di cui è socio unico, di n. 625.000 azioni ordinarie pari allo 0,25% del capitale sociale dell'Emittente.

Si segnala inoltre che, alla Data del Prospetto, Sergio Buongiovanni, Monica Sottana e Andrea Tieghi detengono strumenti finanziari che consentono di ricevere azioni ordinarie dell'Emittente. Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto.

Con riferimento al Sindaco Dottor Vitulo si segnala che nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 Deloitte Financial Advisory S.r.l. ha prestato assistenza alla Società nella valutazione dei marchi della Divisione Altri Marchi. La Deloitte Financial Advisory S.p.A. ha ricevuto un corrispettivo complessivo di Euro 68.000. Il Dottor Vitulo non è stato coinvolto nello svolgimento della suddetta attività e nessuna parte del suddetto compenso è a lui riferibile. Non risultano altri rapporti tra Deloitte Financial Advisory S.p.A., il dottor Vitulo, gli Azionisti Venditori e l'Emittente o società del Gruppo.

Con riferimento al Presidente del Collegio Sindacale Dottor Banfi e al Sindaco Supplente Dottor Mantegazza, si segnala che nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 lo studio Pirola Pennuto Zei, del quale essi sono soci, ha reso servizi di consulenza legale a Moncler S.r.l. I corrispettivi fatturati nel corso del 2012 ammontano a Euro 99.683,00. L'assistenza è stata resa da altri associati dello Studio Pirola Pennuto Zei rispetto al Dottor Banfi e al Dottor Mantegazza. Il Dottor Banfi e il Dottor Mantegazza (che partecipano a detto studio in qualità di associati unitamente ad altri 122 associati) non hanno preso parte in alcun modo all'assistenza ed all'attività di cui sopra.

Per quanto a conoscenza della Società, salvo quanto sopra esposto, alla Data del Prospetto, nessun membro del Consiglio di Amministrazione e del Collegio Sindacale, né alcuno dei principali dirigenti è portatore di interessi privati in conflitto con i propri obblighi derivanti dalla carica o qualifica ricoperta all'interno dell'Emittente.

In data 31 ottobre 2013 l'Emittente ha stipulato un contratto di collaborazione con il dott. Sergio Buongiovanni, membro del Consiglio di Amministrazione che entrerà in carica a partire dalla data di inizio delle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario (il "**Contratto di Collaborazione**").

Il Contratto di Collaborazione prevede che il dott. Buongiovanni preli la propria attività professionale all'interno del Gruppo alla luce della sua esperienza nell'area amministrazione, finanza e controllo, nonché dell'approfondita conoscenza circa le dinamiche e caratteristiche del Gruppo Moncler, acquisita in oltre 15 anni di lavoro all'interno dello stesso.

Ai sensi del Contratto di Collaborazione l'Emittente si è impegnata nei confronti del dott. Buongiovanni, per sé e, anche a titolo di promessa del fatto del terzo ai sensi dell'Articolo 1381 Codice Civile, a che venga conferita dai competenti organi sociali, fino alla data dell'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 dicembre 2015, la carica di amministratore di Moncler, con le funzioni di (i) componente del Comitato Strategico - comitato con funzioni consultive a supporto del Presidente e Amministratore Delegato per quanto attiene la definizione delle linee strategiche e nell'attuazione pratica delle medesime (si veda la Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.4 del Prospetto); e (ii) di amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, (ai sensi dell'articolo 7.P.3.(a).(i) del Codice di Autodisciplina) tenuto conto della professionalità maturata e della conoscenza del gruppo Moncler.

Sulla base degli accordi raggiunti con il Contratto di Collaborazione, l'Emittente riconoscerà al dott. Buongiovanni, come corrispettivo per le attività sopra indicate, (a) un compenso annuo di Euro 300.000 annui; e (b) un compenso aggiuntivo di Euro 100.000 annui da corrispondersi riconosciuto al raggiungimento degli obiettivi di *performance* del Gruppo Moncler che saranno individuati e comunicati dall'Emittente di anno in anno in occasione dell'approvazione da parte della stessa del *budget* annuale del Gruppo.

14.2.1 Indicazioni di intese o accordi in base ai quali sono stati scelti i membri del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale

I membri del Consiglio di Amministrazione che entrerà in carica a partire dalla data di inizio delle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario, indicati al precedente punto 14.1, sono stati nominati tenuto conto degli accordi contenuti nel Patto Parasociale *pre* Quotazione, il quale prevede che il Consiglio di Amministrazione sia composto da 11 membri di cui (i) 6 membri designati da Ruffini Partecipazioni, tra cui 2 membri in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 3 membri designati da ECIP M; (iii) 1 membro, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF, congiuntamente designato da ECIP M e CEP III Participations; e (iv) il restante membro designato da CEP III Participations.

Per ulteriori informazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 18, Paragrafo 18.4, del Prospetto.

14.2.2 Restrizioni concordate dai membri degli organi di amministrazione e di controllo e dai principali dirigenti per quanto riguarda la cessione delle azioni dell'Emittente dagli stessi detenute

Sergio Buongiovanni, Monica Sottana e Andrea Tieghi, che riceveranno azioni dell'Emittente in virtù degli strumenti finanziari descritti nella Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto, si sono impegnati ad assumere nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita impegni di lock-up analoghi a quelli che verranno assunti dagli Azionisti Venditori. Tali impegni decorreranno dalla data di sottoscrizione degli accordi di *lock-up* e fino a 365 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA e consistono nel non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita o co-

munque atti di disposizione che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente, le azioni ordinarie della Società (ovvero altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, azioni ordinarie della Società), a non concedere opzioni, diritti o warrant per l'acquisto, la sottoscrizione, la conversione o lo scambio di azioni ordinarie della Società, nonché a non stipulare o comunque concludere contratti di *swap* o altri contratti derivati, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate, senza il preventivo consenso scritto dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.3 del Prospetto.

15. REMUNERAZIONI E BENEFICI

15.1 REMUNERAZIONI E BENEFICI A FAVORE DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE, DEI MEMBRI DEL COLLEGIO SINDACALE E DEI PRINCIPALI DIRIGENTI PER I SERVIZI RESI IN QUALSIASI VESTE

La seguente tabella riporta i compensi corrisposti a qualsiasi titolo e sotto qualsiasi forma dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 dalla Società e dalle società da essa direttamente o indirettamente controllate ai componenti del Consiglio di Amministrazione, esclusi gli amministratori cessati in corso di esercizio:

Consiglio di Amministrazione

Nome e cognome	Carica	Compenso dall'Emittente (euro)	Compenso da controllate dell'Emittente (euro)
Remo Ruffini	Presidente del Consiglio di Amministrazione	512.000,00	10.000,00 compenso in qualità di Presidente del Consiglio di Amministrazione di Industries
Virgine Sarah	Vice Presidente del Consiglio di Amministrazione	12.000,00	
Sandrine Morgon	Amministratore	12.000,00	
Vivianne Akriche	Amministratore		10.000,00 compenso in qualità di amministratore di Industries
Christian Gerard Blanckaert	Amministratore	12.000,00	
Marco Diego De Benedetti	Amministratore	12.000,00	-
Guido de Vivo	Amministratore	12.000,00	-
Francesco Orsi	Amministratore	-*	-*
Pier Francesco Saviotti	Amministratore	12.000,00	-
Patrick Georges Pierre Sayer	Amministratore	12.000,00	-
Pietro Ruffini	Amministratore	12.000,00	-

(*) Francesco Orsi è stato nominato amministratore di Moncler (con compenso pari ad Euro 12.000) e di Industries (con compenso di Euro 10.000), dalle rispettive assemblee ordinarie tenutesi in data 13 febbraio 2013, in sostituzione dell'amministratore Frans Tieleman dimessosi in data 4 febbraio 2013, i cui compensi, pari ad Euro 12.000 come amministratore di Moncler e ad Euro 10.000 in qualità di amministratore di Industries, sono indicati nella Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1.1.7.17 del Prospetto, dove vengono presentati gli emolumenti del Consiglio di Amministrazione per l'anno 2012.

La seguente tabella riporta i compensi corrisposti a qualsiasi titolo e sotto qualsiasi forma nell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 dalla Società e dalle società da essa direttamente o indirettamente controllate ai componenti del Collegio Sindacale e ai principali Dirigenti, esclusi i sindaci cessati nel corso dell'esercizio:

Collegio Sindacale

Nome e cognome	Carica	Compenso dall'Emittente (euro)	Compensi da Società Controllate (euro)
Lorenzo Mauro Banfi	Presidente del Collegio Sindacale	60.000,00	10.400,00 in qualità di sindaco effettivo di Industries*
Raoul Francesco Vitulo	Sindaco Effettivo	41.000,00	22.000,00 in qualità di presidente del collegio sindacale di Industries**
Mario Valenti	Sindaco Effettivo	41.000,00	15.000,00 in qualità di sindaco effettivo di Industries

(*) Lo Studio Pirola Pennuzo Zei, di cui il Dottor Banfi è socio ha inoltre maturato, nel corso dell'esercizio 2012, un compenso pari ad Euro 70.829,00 dall'Emittente per l'attività di consulenza legale prestata a favore dell'Emittente.

(**) Deloitte Financial Advisory S.r.l., di cui il Dottor Vitulo è socio ha maturato, nel corso dell'esercizio 2012, un compenso pari ad Euro 68.000,00 dall'Emittente per l'attività di valutazione dei marchi della Divisione Altri Marchi.

Principali dirigenti

Nome e cognome	Carica	Compenso (euro)
Remo Ruffini	Presidente e Direttore Creativo	512.000,00
Sergio Buongiovanni	Chief Operating Officer & Head of Shared Services	550.000,00*
Monica Sottana	Direttore Generale	300.000,00**
Andrea Tieghi	Direttore Retail e Sviluppo	455.000,00***

(*) Il compenso riportato in tabella rappresenta quello complessivo lordo risultante dal compenso base fisso pari ad Euro 430.000,00 al quale si aggiungono Euro 120.000,00 di premio.

(**) Il compenso riportato in tabella rappresenta quello complessivo lordo risultante dal compenso base fisso pari ad Euro 220.000,00 al quale si aggiungono Euro 80.000,00 di premio.

(***) Il compenso riportato in tabella rappresenta quello complessivo risultante dal compenso base fisso pari ad Euro 355.000,00 al quale si aggiungono Euro 100.000,00 di premio.

Alla Data del Prospetto, nessuno dei componenti del Consiglio di Amministrazione dell'Emittente e dei principali Dirigenti ovvero dei soggetti che ricoprono ruoli chiave beneficia di piani di incentivazione adottati da Moncler.

15.2 BENEFICI PREVIDENZIALI

L'ammontare delle passività iscritte in bilancio a livello consolidato per il TFR e per altre obbligazioni relative ai dipendenti sono pari a Euro 1,866 milioni per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012.

16. PRASSI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE

16.1 DURATA DELLA CARICA DEI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DEI MEMBRI DEL COLLEGIO SINDACALE

Il Consiglio di Amministrazione, nominato dall'assemblea ordinaria del 1 ottobre 2013 e integrato dall'assemblea ordinaria del 4 novembre 2013 e che entrerà in carica alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, rimarrà in carica fino all'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2015.

Il Collegio Sindacale in carica, nominato dall'assemblea ordinaria del 12 ottobre 2011 rimarrà in carica fino all'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio d'esercizio chiuso al 31 dicembre 2013.

16.2 CONTRATTI DI LAVORO STIPULATI DAI COMPONENTI DEL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE E DAI COMPONENTI DEL COLLEGIO SINDACALE CON L'EMITTENTE CHE PREVEDONO INDENNITÀ DI FINE RAPPORTO

Alla Data del Prospetto non esistono contratti con l'Emittente e/o con le società del Gruppo che prevedano il pagamento di somme – né a titolo di indennità di fine rapporto, né ad altro titolo – ai membri del Consiglio di Amministrazione per il caso di cessazione del rapporto da questi intrattenuto con la Società.

16.3 INFORMAZIONI SUL COMITATO PER LE NOMINE E LA REMUNERAZIONE E SUL COMITATO CONTROLLO E RISCHI

Conformemente alle raccomandazioni in tema di *corporate governance* dettate dal Codice di Autodisciplina, il Consiglio di Amministrazione della Società riunitosi in data 26 settembre 2013 ha deliberato, con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario:

- l'istituzione, ai sensi degli articoli 4, 5 e 6 del Codice di Autodisciplina, di un comitato per le nomine e la remunerazione (il “**Comitato Nomine e Remunerazione**”), approvando il regolamento per il funzionamento di detto Comitato;
- l'istituzione, ai sensi dell'articolo 7 del Codice di Autodisciplina, di un comitato controllo e rischi (il “**Comitato Controllo e Rischi**”), approvando il regolamento per il funzionamento di detto Comitato.

In data 4 novembre 2013, il Consiglio di Amministrazione ha nominato quali componenti del Comitato Nomine e Remunerazione i seguenti 5 amministratori non esecutivi, in maggioranza indipendenti: Alessandro Benetton (in qualità di Presidente del Comitato Nomine e Remunerazione), Virginie Morgon, Marco Diego De Benedetti, Valérie Hermann e Nerio Alessandri. Il Con-

sigliere Marco Diego De Benedetti possiede una adeguata conoscenza ed esperienza in materia finanziaria e di politiche retributive, valutata dal Consiglio di Amministrazione al momento della nomina.

In pari data, il Consiglio di Amministrazione ha nominato quali membri del Comitato Controllo e Rischi i seguenti 5 amministratori non esecutivi, in maggioranza indipendenti: Alessandro Benetton (in qualità di Presidente del Comitato Controllo e Rischi), Vivianne Ackriche, Marco Diego De Benedetti, Valérie Hermann e Nerio Alessandri. Il Consigliere Vivianne Ackriche possiede una adeguata conoscenza ed esperienza in materia contabile e finanziaria e di gestione dei rischi, valutata dal Consiglio di Amministrazione al momento della nomina.

Si riporta di seguito una sintetica descrizione dei compiti e del funzionamento interno dei comitati.

Comitato Nomine e Remunerazione

In considerazione delle esigenze organizzative della Società, delle modalità di funzionamento e della dimensione del proprio Consiglio di Amministrazione, la Società ha istituito un unico comitato per le nomine e la remunerazione, in conformità a quanto raccomandato dagli articoli 4, 5 e 6 del Codice di Autodisciplina.

Il Comitato Nomine e Remunerazione ha il compito di assistere il Consiglio di Amministrazione, con funzioni istruttorie, di natura propositiva e consultiva, nelle valutazioni e nelle decisioni relative alla composizione del Consiglio di Amministrazione e alla remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche.

- In particolare, al Comitato Nomine e Remunerazione sono affidati i seguenti compiti:
- i. formulare pareri al Consiglio di Amministrazione in merito alla dimensione e alla composizione dello stesso ed esprimere raccomandazioni in merito alle figure professionali la cui presenza all'interno del consiglio sia ritenuta opportuna nonché sulle questioni relative al numero massimo di incarichi di amministratore o sindaco in società quotate in mercati regolamentati italiani o esteri, in società finanziarie, bancarie, assicurative o di rilevanti dimensioni che possa essere considerato compatibile con un efficace svolgimento dell'incarico di amministratore dell'emittente quotato e alle autorizzazioni assembleari concesse agli amministratori ad operare in deroga al generale divieto di concorrenza di cui all'articolo 2390 cod. civ.;
 - ii. proporre al Consiglio di Amministrazione candidati alla carica di amministratore nei casi di cooptazione, ove occorra sostituire amministratori indipendenti;
 - iii. formulare al Consiglio di Amministrazione proposte per la definizione della politica per la remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche;
 - iv. valutare periodicamente l'adeguatezza, la coerenza complessiva e la concreta applicazione della politica per la remunerazione degli amministratori e dei dirigenti con responsabilità strategiche, avvalendosi a tale ultimo riguardo delle informazioni fornite dagli amministratori delegati; formulare al consiglio di amministrazione proposte in materia;

- v. presentare proposte o esprimere pareri al Consiglio di Amministrazione sulla remunerazione degli amministratori esecutivi e degli altri amministratori che ricoprono particolari cariche nonché sulla fissazione degli obiettivi di *performance* correlati alla componente variabile di tale remunerazione, monitorando l'applicazione delle decisioni adottate dal consiglio stesso e l'effettivo raggiungimento degli obiettivi di performance;
- vi. esprimere una valutazione su particolari e specifiche questioni in materia di trattamento economico per le quali il Consiglio di Amministrazione abbia richiesto un suo esame.

Il Comitato Nomine e Remunerazione ha facoltà di accesso alle informazioni e alle funzioni e strutture aziendali, assicurando idonei collegamenti funzionali e operativi con queste per lo svolgimento dei propri compiti. Può avvalersi di consulenti esterni, a spese della Società, e comunque nei limiti del *budget* approvato dal Consiglio d'Amministrazione, previa verifica che tali consulenti non si trovino in situazioni che ne compromettano in concreto l'indipendenza di giudizio e, in particolare, non forniscano al dipartimento delle risorse umane, agli amministratori o ai dirigenti con responsabilità strategiche servizi di significatività tale da compromettere in concreto l'indipendenza di giudizio dei consulenti medesimi.

In linea con quanto raccomandato dall'articolo 7.C.4 del Codice di Autodisciplina, nessun amministratore prende parte alle riunioni del Comitato Nomine e Remunerazione in cui vengono formulate le proposte al Consiglio di Amministrazione relative alla propria remunerazione.

Il Presidente del Comitato Nomine e Remunerazione riferisce (i) al Consiglio di Amministrazione, con cadenza almeno semestrale, in merito all'attività svolta, e (ii) all'Assemblea, con cadenza annuale, in occasione dell'approvazione del bilancio di esercizio circa le modalità di esercizio delle proprie funzioni.

Comitato Controllo e Rischi

Il Comitato Controllo e Rischi ha il compito di assistere il Consiglio di Amministrazione, con funzioni istruttorie, di natura propositiva e consultiva, nelle valutazioni e nelle decisioni relative al sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, nonché in quelle relative all'approvazione delle relazioni finanziarie periodiche.

In particolare, il Comitato Controllo e Rischi assiste il Consiglio d'Amministrazione nell'espletamento dei compiti relativi a:

- (i) la definizione delle linee di indirizzo del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, in modo che i principali rischi afferenti all'emittente e alle sue controllate risultino correttamente identificati, adeguatamente misurati, gestiti e monitorati, determinando i criteri di compatibilità fra i rischi così identificati ed una sana e corretta gestione della Società coerente con gli obiettivi strategici individuati;
- (ii) la periodica verifica, con cadenza almeno annuale, dell'adeguatezza e dell'efficacia del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi rispetto alle caratteristiche della Società e al profilo di rischio assunto;
- (iii) l'approvazione con cadenza almeno annuale del piano di lavoro predisposto dal responsabile della funzione di *internal audit*;

- (iv) la descrizione, nella relazione sul governo societario, delle principali caratteristiche del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, per valutarne l'adeguatezza;
- (v) la valutazione, sentito il collegio sindacale, dei risultati esposti nelle relazioni della società di revisione e nella eventuale lettera di suggerimenti e nella relazione sulle questioni fondamentali emerse in sede di revisione legale; e
- (vi) la nomina e la revoca del responsabile della funzione *internal audit*.

Il Comitato Controllo e Rischi, nell'assistere il Consiglio di Amministrazione:

- (i) valuta, unitamente al dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari e sentito il revisore legale e il collegio sindacale, il corretto utilizzo dei principi contabili e la loro omogeneità ai fini della redazione del bilancio consolidato;
- (ii) esprime pareri su specifici aspetti inerenti all'identificazione dei principali rischi aziendali;
- (iii) esamina le relazioni periodiche, aventi per oggetto la valutazione del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi, e quelle di particolare rilevanza predisposte dalla funzione *internal audit*;
- (iv) monitora l'autonomia, l'adeguatezza, l'efficacia e l'efficienza della funzione di *internal audit*;
- (v) può chiedere alla funzione di *internal audit* lo svolgimento di verifiche su specifiche aree operative, dandone contestuale comunicazione al presidente del collegio sindacale;
- (vi) riferisce al Consiglio d'Amministrazione, almeno semestralmente, in occasione dell'approvazione della relazione finanziaria annuale e semestrale sull'attività svolta nonché sull'adeguatezza del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi;
- (vii) svolge gli ulteriori compiti che gli vengono attribuiti dal Consiglio d'Amministrazione.

Il Comitato Controllo e Rischi ha facoltà di accesso alle informazioni ed alle funzioni aziendali necessarie per lo svolgimento dei propri compiti, e può avvalersi, a spese della Società, nei limiti del *budget* approvato dal Consiglio d'Amministrazione, di consulenti esterni che non si trovino in situazioni che ne compromettono l'indipendenza di giudizio

A supporto del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi dell'Emittente, oltre al Comitato Controllo e Rischi il Consiglio di Amministrazione della Società ha nominato, con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul MTA, (i) in data 31 ottobre 2013 Sergio Buongiovanni in qualità di amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi in attuazione delle raccomandazioni contenute negli articoli 7.P.3.a) (i) e 7.C.4. del Codice di Autodisciplina; in data 31 ottobre 2013, Claudia Donatello in qualità responsabile della funzione *Internal Audit* aderendo alle raccomandazioni dell'articolo 7.P.3 b) e 7.C.5. del Codice di Autodisciplina.

16.4 RECEPIMENTO DELLE NORME IN MATERIA DI GOVERNO SOCIETARIO

La Società intende conformare il proprio sistema di governo societario alle disposizioni del Testo Unico e al Codice di Autodisciplina. A tal fine, l'assemblea straordinaria dell'Emittente

che si è tenuta in data 1 ottobre 2013, ha deliberato l'adozione dello Statuto, che entrerà in vigore dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni, al fine di adeguare il sistema di governo societario di Moncler alle norme di legge e di regolamento applicabili alle società con azioni quotate, nonché ai principi e alle raccomandazioni contenuti nel Codice di Autodisciplina e alle disposizioni del Regolamento di Borsa per il Mercato Telematico Azionario.

In particolare, lo Statuto dell'emittente:

- recepisce le disposizioni del d.lgs. 27/2010 come modificato dal d.lgs. 91/2012, relative all'esercizio di alcuni diritti degli azionisti delle società quotate in attuazione della direttiva 2007/36/CE;
- prevede, in conformità all'articolo 147-ter del Testo Unico, il meccanismo del c.d. "voto di lista" per la nomina dei componenti del Consiglio di Amministrazione, riservando la nomina di un componente alla lista di minoranza eventualmente presentata che non risulti collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti;
- prevede, in conformità all'articolo 148 del Testo Unico, il meccanismo del c.d. "voto di lista" per la nomina dei componenti del Collegio Sindacale, riservando la presidenza del Collegio al sindaco effettivo tratto dalla lista di minoranza eventualmente presentata che non risulti collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti;
- prevede, in conformità all'articolo 154-bis del Testo Unico, la nomina del dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari e all'adempimento dei doveri previsti dallo stesso articolo 154-bis. Il Consiglio di Amministrazione, in data 31 ottobre 2013, sentito il parere del collegio sindacale, ha nominato il *Chief Corporate Officer* Luciano Santel dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul Mercato Telematico Azionario.

Per ulteriori informazioni sul contenuto dello Statuto, si veda la Parte Prima, Capitolo 21, Paragrafo 21.2 del Prospetto.

Richiamandosi in materia di equilibrio tra generi negli organi sociali nelle società che chiedono l'ammissione alla quotazione alla comunicazione Consob DIE n. 0061499 del 18 luglio 2013, la Società ha già iniziato a dare attuazione alla previsione di cui all'art. 147-ter, comma 1-ter, del Testo Unico introdotta dalla legge n. 120/2011 con riguardo alla composizione del Consiglio di Amministrazione che entrerà in carica alla data di inizio delle negoziazioni, riservando un quinto dei seggi al genere meno rappresentato e provvederà a recepire, entro il prossimo rinnovo dell'organo di controllo, le disposizioni di cui all'art. 148, comma 1-bis, del Testo Unico, introdotto dalla legge n. 120/2011.

In adesione alle raccomandazioni previste dal Codice di Autodisciplina, con efficacia a partire dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, la Società ha:

- individuato, in conformità all'articolo 3 del Codice di Autodisciplina, un numero adeguato di amministratori indipendenti, nelle persone di Valérie Hermann, Nerio Alessandri e

- Alessandro Benetton, che sono altresì in possesso dei requisiti di indipendenza prescritti dal combinato disposto degli artt. 147-*ter*, comma 4 e 148, comma 3, del Testo Unico;
- istituito, aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 4, 5 e 6 del Codice di Autodisciplina, il Comitato Nomine e Remunerazione, descritto nel precedente paragrafo 16.3;
 - istituito, aderendo alle raccomandazioni di cui all'articolo 4 e 7 del Codice di Autodisciplina, il Comitato Controllo e Rischi, descritto nel precedente paragrafo 16.3;
 - nominato, aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 7.P.3.a) (i) e 7.C.4. del Codice di Autodisciplina, Sergio Buongiovanni quale amministratore incaricato del sistema di controllo interno e di gestione dei rischi;
 - nominato, aderendo alle raccomandazioni di cui agli articoli 7.P.3 b) e 7.C.5. del Codice di Autodisciplina, Claudia Donatello in qualità responsabile della funzione *Internal Audit*;
 - nominato, aderendo alle raccomandazioni di cui all'articolo 9.C.1 del Codice di Autodisciplina, la Dott.ssa Paola Durante in qualità di *Investor Relator*; e
 - adottato, con delibera dell'Assemblea ordinaria del 1 ottobre 2013, aderendo alle raccomandazioni di cui all'articolo C.3. del Codice di Autodisciplina e disposizioni contenute nell'articolo 10.3 dello Statuto adottato in pari data, un regolamento per l'ordinato e funzionale svolgimento delle riunioni assembleari.

Inoltre, con delibere del 26 settembre 2013, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di adottare:

- con efficacia a partire dalla data di presentazione presso Borsa Italiana della domanda di ammissione alle negoziazioni delle Azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario:
 - una procedura per la gestione e l'aggiornamento del registro delle persone che hanno accesso ad informazioni privilegiate, istituito dal Consiglio di Amministrazione in pari data, in ottemperanza alle previsioni di legge e di regolamento di tempo in tempo vigenti che regolano l'accesso alle informazioni privilegiate, contenute nell'articolo 115-*bis* Testo Unico e negli artt. da 152-*bis* a 152-*quinquies* del Regolamento Emittenti, che prescrivono agli emittenti quotati di istituire e gestire un registro delle persone che, in ragione dell'attività lavorativa o professionale ovvero in ragione delle funzioni svolte, hanno accesso alle informazioni privilegiate indicate nell'articolo 114, comma 1, del Testo Unico;
 - una procedura per la gestione ed il trattamento delle informazioni riservate e per la comunicazione all'esterno di documenti ed informazioni, che disciplina la gestione e il trattamento delle informazioni riservate e le regole per la comunicazione all'esterno di documenti ed informazioni riguardanti Moncler e le Società Controllate, con particolare riferimento alle Informazioni Privilegiate come definite dall'articolo 181 del Testo Unico, e tenendo conto, più in generale, della normativa legislativa e regolamentare vigente intesa alla prevenzione e alla repressione degli abusi di mercato;
- con efficacia a partire dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, una procedura per la gestione degli adempimenti informativi derivanti dalla disciplina dell'*Internal Dealing* di cui all'articolo 114, comma 7 del Testo Unico, e agli artt. 152-*sexies*, 152-*septies* e 152-*octies* del Regolamento Emittenti, volta a regolamentare gli obblighi informativi nei confronti della Consob e del pubblico connessi al

compimento da parte dei “soggetti rilevanti” e delle “persone ad essi strettamente legate”, individuati ai sensi dell’articolo 114, comma 7 del Testo Unico e dell’articolo 152-*sexies* del Regolamento Emittenti di operazioni aventi ad oggetto strumenti finanziari emessi dalla Società o da sue controllate. In linea con i più elevati *standard* di governance, è previsto l’obbligo per i “soggetti rilevanti” e per le “persone ad essi strettamente legate” di astenersi dall’effettuare operazioni soggette alla disciplina dell’internal dealing durante i c.d. *black-out periods* della durata di quindici (15) giorni precedenti la diffusione al pubblico dei dati economico-finanziari di periodo, definitivi o di preconsuntivo. Tali termini sono calcolati prendendo a riferimento il calendario delle riunioni consiliari per l’approvazione delle relazioni e del resoconto previsti dall’articolo 154-*ter* commi 1, 2 e 5 del TUF comunicato al mercato dalla Società in conformità alle prescrizioni del Regolamento dei Mercati organizzati e gestiti da Borsa Italiana.

Il Consiglio di Amministrazione del 26 settembre 2013 ha altresì approvato la bozza della “Procedura per le operazioni con Parti Correlate” ai sensi dell’articolo 2391-*bis* del codice civile e del Regolamento adottato dalla Consob con delibera n. 17221/2010 e successive modifiche e integrazioni (il “**Regolamento OPC**”). La bozza della procedura, successivamente alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico, sarà sottoposta senza indugio al parere degli amministratori indipendenti e all’approvazione finale del Consiglio di Amministrazione che entreranno in carica alla data dall’avvio delle negoziazioni delle Azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario, ai sensi dell’articolo 4 del Regolamento OPC.

In conformità al Regolamento OPC, la bozza di procedura regola le modalità di istruzione e di approvazione delle operazioni con parti correlate definite di maggiore rilevanza sulla base dei criteri indicati dal Regolamento OPC e delle operazioni con parti correlate definite di minore rilevanza, per tali intendendosi quelle diverse dalle operazioni di maggiore rilevanza e dalle operazioni di importo esiguo ai sensi del Regolamento OPC). Considerato che le operazioni di maggiore rilevanza con parti correlate sono quelle in cui l’indice di rilevanza del controvalore o dell’attivo o delle passività risulti superiore alla soglia del 5%, per agevolarne la puntuale individuazione e il costante monitoraggio, la bozza di procedura affida al dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari il compito di (i) individuare periodicamente i valori di capitalizzazione, sulla base dei dati pubblicati da Borsa Italiana S.p.A, e di patrimonio netto consolidato di gruppo, sulla base dell’ultimo documento contabile periodico pubblicato, in base ai quali calcolare gli indici di rilevanza; e (ii) registrare e aggiornare i controvalori delle operazioni con parti correlate che hanno natura omogenea o rientrano nell’ambito di un disegno unitario che sono poste in essere con una stessa parte correlata della Società o con soggetti correlati a quest’ultima e alla Società, salva l’applicazione di un’ipotesi di esenzione indicata nella bozza di procedura. La Società intende avvalersi della deroga concessa dall’articolo 10 del Regolamento OPC, in quanto società di recente quotazione, e, pertanto, l’approvazione delle operazioni di maggiore rilevanza con parti correlate avverrà secondo la procedura prevista per l’approvazione delle operazioni di minore rilevanza con parti correlate. Il predetto regime semplificato troverà applicazione dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario fino alla data di approvazione del bilancio relativo al secondo esercizio successivo a quello della quotazione.

La bozza di procedura prevede che prima dell’approvazione di un’operazione con parti correlate, il Comitato Parti Correlate, costituito dagli Amministratori Indipendenti dell’Emittente,

esprima un parere motivato non vincolante sull'interesse della Società al suo compimento nonché sulla convenienza e correttezza sostanziale delle condizioni previste.

In conformità al Regolamento OPC, la bozza di procedura prevede che prima dell'approvazione di un'operazione con parti correlate, il Comitato Parti Correlate, costituito dagli Amministratori Indipendenti dell'Emittente, esprima un parere motivato non vincolante sull'interesse della Società al suo compimento nonché sulla convenienza e correttezza sostanziale delle condizioni previste.

Le regole previste dalla bozza di procedura non trovano applicazione nei seguenti casi di esenzione, individuati ai sensi degli artt. 13 e 14, comma 2, del Regolamento OPC:

- i. deliberazioni assembleari relative ai compensi spettanti ai membri del Consiglio di Amministrazione ai sensi dell'articolo 2389, comma 1, cod. civ., nonché le deliberazioni sulla remunerazione degli amministratori investiti di particolari cariche inclusa nell'importo complessivo per la remunerazione di tutti gli amministratori preventivamente determinato dall'assemblea ai sensi dell'articolo 2389, comma 3, cod.civ.;
- ii. deliberazioni, diverse da quelle indicate sub (i), in materia di remunerazione degli amministratori e consiglieri investiti di particolari cariche nonché degli altri dirigenti con responsabilità strategiche, a condizione che:
 - (a) la Società abbia in essere una politica di remunerazione, nella cui definizione sia stato coinvolto il Comitato Nomine e Remunerazione;
 - (b) sia stata sottoposta all'approvazione o al voto consultivo dell'assemblea una relazione che illustri la politica di remunerazione; e
 - (c) la remunerazione attribuita sia coerente con tale politica;
- iii. operazioni di importo esiguo (vale a dire le operazioni con parti correlate il cui controvalore sia, per singola operazione, inferiore a Euro 250.000);
- iv. piani di compensi basati su strumenti finanziari approvati dall'assemblea ai sensi dell'articolo 114-*bis* del Testo Unico e le relative operazioni esecutive;
- v. le operazioni ordinarie (vale a dire le operazioni che rientrano nell'ordinario esercizio dell'attività operativa e della connessa attività finanziaria della società, individuate sulla base dei criteri contenuti nel Regolamento OPC e nella Comunicazione Consob n. 10078683 del 24 settembre 2010) che siano concluse a condizioni equivalenti a quelle di mercato o *standard*;
- vi. operazioni con parti correlate con o tra società controllate, anche congiuntamente, nonché a quelle con società collegate, qualora nelle società controllate o collegate controparti dell'operazione non vi siano interessi significativi di altre parti correlate della Società;
- vii. deliberazioni assembleari relative ai compensi spettanti ai membri del Collegio Sindacale (ex articolo 2402 cod.civ.).

Lead Independent Director

In data 4 novembre 2013, il Consiglio di Amministrazione del 4 novembre 2013 ha designato, con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico

Azionario, l'amministratore indipendente Alessandro Benetton quale *lead independent director*, in adesione alle raccomandazioni contenute negli artt. 2.C.3 e 2.C.4 del Codice di Autodisciplina, con la funzione di rappresentare un punto di riferimento e di coordinamento delle istanze e dei contributi degli amministratori non esecutivi e, in particolare, di quelli indipendenti.

Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001

Alla Data del Prospetto la Società non ha adottato un modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001. L'Emittente ha tuttavia avviato da alcuni mesi il processo volto all'adozione di tale modello da parte dell'Emittente e della società controllata Industries. L'adozione del modello organizzativo ai sensi del D. Lgs. 231/2001 avverrà entro il 31 marzo 2014. Il modello di organizzazione, gestione e controllo sarà successivamente esteso e adottato dalle principali controllate del Gruppo Moncler.

17. DIPENDENTI

17.1 DIPENDENTI

La seguente tabella riporta l'evoluzione del numero medio dei dipendenti complessivamente impiegati dal Gruppo Moncler al 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, ripartiti secondo le principali categorie. I dati medi sono espressi in *full time equivalent*.

	30 settembre 2013	31 dicembre 2012	31 dicembre 2011
Dirigenti	29	25	21
Quadri	90	63	53
Impiegati	928	768	565
Operai	24	43	49
Totale	1.071	899	688

Le seguenti tabelle riportano la suddivisione tra Italia ed Estero dell'organico medio del Gruppo Moncler al 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, ripartiti secondo le principali categorie. I dati medi sono espressi in *full time equivalent*.

	30 settembre 2013 Italia	30 settembre 2013 Estero	31 dicembre 2012 Italia	31 dicembre 2012 Estero	31 dicembre 2011 Italia	31 dicembre 2011 Estero
Dirigenti	19	10	16	9	13	8
Quadri	57	33	44	19	36	17
Impiegati	387	541	335	433	279	286
Operai	24	0	43	0	49	0
Totale	487	584	438	461	377	311

Il numero totale di dipendenti è aumentato principalmente a seguito delle aperture di nuovi punti vendita diretti ed outlet.

Alla Data del Prospetto il numero totale dei dipendenti non ha subito variazioni significative rispetto al totale indicato al 30 settembre 2013 sopra indicato.

TFR (Trattamento di Fine Rapporto)

Al 31 dicembre 2012, con riferimento al perimetro di *carve-out* del Gruppo (cfr. Sezione Prima, Capitolo 20 del Prospetto) l'ammontare accantonato a titolo di TFR e fondo tesoreria INPS, i quali variano a seconda dell'anzianità di servizio del dipendente stesso nonché della retribuzione percepita, è pari a complessivi Euro 1,5 milioni, mentre il debito per TFR al 31 dicembre 2012 è pari complessivamente a Euro 1,8 milioni.

17.2 PARTECIPAZIONI AZIONARIE E *STOCK OPTION*

17.2.1 *Strumenti finanziari*

In esito all'Acquisizione, un amministratore e alcuni dei principali dirigenti e dei soggetti che ricoprono un ruolo strategico nel Gruppo Moncler hanno acquistato, nel mese di ottobre 2012, strumenti finanziari dagli azionisti dell'Emittente ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations e Brands Partners 2 (rispettivamente gli "**Strumenti Finanziari**" e i "**Concedenti**").

Gli Strumenti Finanziari consentono al titolare di replicare l'investimento effettuato da ECIP M nell'Emittente e sono liberamente trasferibili. L'acquisto ed il relativo prezzo, nonché i termini e le modalità di esercizio degli Strumenti Finanziari sono regolati dai contratti sottoscritti dai Concedenti con ciascun sottoscrittore, la cui disciplina è identica variando esclusivamente il numero di Strumenti Finanziari oggetto di compravendita (i "**Contratti di Concessione**").

I Contratti di Concessione prevedono che l'acquisto degli Strumenti Finanziari avvenga da parte dei sottoscrittori al valore normale come determinato, ai sensi dell'articolo 9, comma 4, del Decreto del Presidente della Repubblica del 22 dicembre 1986, n. 917, da un esperto indipendente nominato congiuntamente dai Concedenti tra gli iscritti all'albo dei dottori commercialisti. In data 11 luglio 2012, l'esperto indipendente, iscritto all'Ordine dei dottori commercialisti di Milano, ha rilasciato la propria perizia giurata individuando il valore normale degli Strumenti Finanziari alla data del 30 giugno 2012. Si precisa che non vi è alcuna situazione di conflitto di interessi in capo all'esperto indipendente né nei confronti dell'Emittente, né nei confronti degli Azionisti Venditori.

La suddetta valutazione si raffronta, con un Intervallo di Valorizzazione Indicativa del capitale economico della Società, di cui alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.1 del Prospetto Informativo.

	Min	Max
Intervallo di Valorizzazione Indicativa	€ 2.187,50 milioni	€ 2.550,00 milioni
Valorizzazione utilizzata nel giugno 2012 ai fini della determinazione del valore normale degli Strumenti Finanziari, pari alla valutazione del Gruppo Moncler al momento dell'investimento effettuato nel 2011 da ECIP M al lordo del debito consolidato		€ 1.200 milioni

Nella perizia giurata di valutazione (la "**Valutazione**"), al fine di verificare l'andamento della *payout formula* lungo l'arco delle possibili probabilità di accadimento, l'esperto indipendente ha sviluppato un modello di distribuzione statistica con il Metodo di Montecarlo e considerando i risultati emersi si è proceduto: (i) al calcolo del montante, al termine del 5° anno, del valore dei possibili ritorni dello Strumento Finanziario, sulla base dei possibili ritorni realizzati da ECIP M su un arco temporale di 5 anni, tenuto conto dell'investimento effettuato nel 2011 da ECIP M al momento dell'Acquisizione, ossia sulla base di una valutazione del Gruppo Moncler pari a circa Euro 1.200 milioni, al lordo del debito consolidato pari a circa Euro 300 milioni (e quindi per una valutazione dell'*equity* pari a circa Euro 900 milioni), (ii) all'attualizzazione all'anno zero, momento nel quale l'investitore acquista lo Strumento Finanziario, e (iii) alla riduzione del valore

tenuto conto che lo Strumento Finanziario acquistato in forza del relativo Contratto di Concessione ha due limitazioni, ossia: a) non consente, all'investitore che lo acquista una diversificazione del rischio, e b) non è completamente liquido in quanto non è quotato su un mercato regolamentato. Il valore normale così determinato si riferisce all'ipotesi che l'investimento di ECIP M nella Società abbia una durata di 5 anni. In realtà, i Concedenti potrebbero disinvestire, con differenti probabilità di risultato, in uno qualunque dei 5 anni ed a questo fine sono state considerate le probabilità di uscita nel corso di tale periodo così da individuare il valore medio al fine di definire il "valore normale" dello Strumento Finanziario.

I Contratti di Concessione prevedono che i Concedenti, a loro discrezione, possano liquidare in parte in danaro ed in parte in Azioni gli Strumenti Finanziari al momento del disinvestimento da parte di ECIP M della propria partecipazione nell'Emittente mediante un'operazione di quotazione in borsa, ossia l'operazione oggetto del presente Prospetto. L'ammontare da liquidarsi a favore dei sottoscrittori degli Strumenti Finanziari sarà calcolato sulla base della *payout formula* elaborata in funzione del ritorno sull'investimento realizzato da ECIP M nell'Emittente a seguito dell'Acquisizione, come in precedenza indicato, e sarà determinato sulla base del Prezzo di Offerta. I Concedenti hanno deciso di liquidare gli Strumenti Finanziari in parte in Azioni ed in parte in danaro. La porzione oggetto di liquidazione ed assegnazione in Azioni è stata determinata dai Concedenti sulla base dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa (si veda la Sezione Seconda Capitolo 5, Paragrafo 5.3.1). L'eventuale differenza tra l'ammontare liquidato in Azioni sulla base dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa e quello risultante applicando alla *payout formula* il Prezzo di Offerta sarà corrisposto dai Concedenti in danaro. L'obbligo di consegna delle azioni sarà adempiuto dai Concedenti, proporzionalmente alla partecipazione rispettivamente detenuta nel capitale sociale della Società prima della quotazione, mediante consegna di azioni dell'Emittente di rispettiva titolarità.

In particolare, un numero di azioni dell'Emittente rappresentative complessivamente il 0,32% del capitale della Società saranno consegnate ai titolari degli Strumenti Finanziari entro tre giorni lavorativi dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni dell'Emittente sul Mercato Telematico Azionario, data che coincide con la data di liquidazione degli stessi Strumenti Finanziari ai sensi dei Contratti di Concessione. Ogni eventuale ulteriore ammontare dovuto dai Concedenti ai titolari degli Strumenti Finanziari ai sensi del rispettivo Contratto di Concessione sarà corrisposto in danaro.

Per maggiori informazioni sui principali dirigenti e sui soggetti che ricoprono un ruolo strategico nel Gruppo Moncler che riceveranno azioni dell'Emittente alla data di inizio delle negoziazioni si veda la Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.1.3.

La tabella che segue riporta le partecipazioni al capitale sociale dell'Emittente che saranno possedute, dai titolari degli Strumenti Finanziari che sono membri del Consiglio di Amministrazione, del Collegio Sindacale, dei principali Dirigenti e altri soggetti che ricoprono un ruolo strategico del Gruppo Moncler.

Nome e Cognome	Carica	Numero di azioni
Sergio Buongiovanni	Amministratore esecutivo e Vice Presidente del Comitato Strategico	91.540
Monica Sottana	Direttore Generale e membro del Comitato Strategico	85.438
Andrea Tieghi	Direttore <i>Retail</i> e Sviluppo e membro del Comitato Strategico	81.369

17.2.2 Piani di Stock Option

Alla Data del Prospetto, la Società non ha adottato alcun piano di incentivazione legato a *stock option*.

Nessun membro del Consiglio di Amministrazione o del Collegio Sindacale o dirigente dell'Emittente possiede azioni ordinarie della Società.

L'assemblea del 1 ottobre 2013 ha deliberato di attribuire al Consiglio di Amministrazione, ai sensi dell'articolo 2443 del codice civile, la facoltà di aumentare il capitale sociale della Società in una o più volte entro il termine massimo di cinque anni dalla data di efficacia della delibera, per un importo massimo di nominali Euro 1.500.000, con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto e ottavo comma, del codice civile, al servizio di uno o più piani di incentivazione a favore di amministratori, dipendenti e collaboratori della Società e/o delle società da essa.

17.3 ACCORDI DI PARTECIPAZIONE DI DIPENDENTI AL CAPITALE SOCIALE

Fatto salvo quanto diversamente indicato nel presente Capitolo, alla Data del Prospetto, non vi sono accordi di partecipazione dei dipendenti al capitale dell'Emittente.

17.4 PATTI DI NON CONCORRENZA

Alla Data del Prospetto, la Società non è parte di patti di non concorrenza con componenti del Consiglio di Amministrazione o principali dirigenti del Gruppo Moncler.

18. PRINCIPALI AZIONISTI

18.1 Principali azionisti

Alla Data del Prospetto, secondo le risultanze del libro soci e le altre informazioni disponibili all'Emittente, i soci dell'Emittente sono ECIP M, Ruffini Partecipazioni, CEP III Participations, Brands Partners 2. e Goodjohn & Co.

La seguente tabella illustra l'evoluzione della compagine azionaria dell'Emittente con l'indicazione del numero di azioni e della relativa percentuale del capitale sociale, in caso di integrale collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita e di integrale esercizio della *Greenshoe*.

Azionisti	N. Azioni alla Data del Prospetto		N. Azioni offerte in vendita	N. Azioni post Offerta Globale di Vendita		<i>Greenshoe</i>	N. Azioni Post Offerta Globale di Vendita in caso di integrale esercizio della <i>Greenshoe</i>	
	Azioni	%		Azioni	Azioni		%	Azioni
ECIP M. S.A.	112.500.000	45%	35.000.000	64.435.707 (*)	25,77%	6.099.130	58.336.577	23,33%
Ruffini Partecipazioni S.r.l.	80.000.000	32%	-	79.743.544	31,90%	-	79.743.544	31,90%
CEP III Participations S.à r.l. SICAR	44.390.000	17,756%	22.500.000	21.747.698	8,70%	3.920.870	17.826.828	7,13%
Brands Partners 2 S.p.A.	12.485.000	4,994%	9.300.000	3.144.954	1,26%	-	3.144.954	1,26%
Goodjohn & Co. S.r.l.	625.000	0,25%	-	625.000	0,25%	-	625.000	0,25%
Altri azionisti	-	-	-	13.503.097 (*) (**)	5,40%	-	13.503.097	5,40%
Mercato	-	-	-	66.800.000	26,72%	-	76.820.000	30,73%
Totale	250.000.000	100%	66.800.000	250.000.000	100%	10.020.000	250.000.000	100%

(*) Entro 6 giorni dalla data di inizio delle negoziazioni ECIP M assegnerà un numero di azioni complessivamente rappresentativo del 5,081% del capitale sociale dell'Emittente ai propri azionisti diversi da Eurazeo, nessuno dei quali deterrà singolarmente partecipazioni rilevanti nell'Emittente (i "Soci ECIP M").

(**) Include anche le azioni assegnate a fronte degli strumenti finanziari descritti nella Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto.

In relazione ai Principali Azionisti e al rispettivo azionariato alla Data del Prospetto, si evidenzia quanto segue:

- ECIP M è una società anonima di diritto lussemburghese, con sede in Rue Philippe II 25, L-2340 Lussemburgo, iscritta al registro di commercio e delle società del Lussemburgo al n. B 162942. ECIP M S.A. è controllata da Eurazeo S.A., società di investimento di diritto francese quotata sul NYSE Euronext Paris della Borsa di Parigi, ISIN FR0000121121. Nessun soggetto esercita il controllo su Eurazeo S.A. Gli azionisti rilevanti di Eurazeo sono: un gruppo di famiglie fondatrici con una partecipazione al capitale sociale pari al 20,29%, Credit Agricole con una partecipazione al capitale sociale pari al 18,01%, Sofina con una partecipazione al capitale sociale pari al 5,73%, Orpheo con una partecipazione al capitale sociale pari al 6,54%. ECIP M S.A. è la società veicolo utilizzata da Eurazeo S.A. e da alcuni coinvestitori, europei ed extraeuropei, per l'acquisizione di una partecipazione pari al 45% nel capitale sociale dell'Emittente.

- ECIP M S.A. é gestita da un Consiglio di Amministrazione, che assume le decisioni in merito all'esercizio del diritto di voto sulle azioni Moncler in modo indipendente e discrezionale, e che è composto da 6 membri, di cui soltanto 1 nominato direttamente da un coinvestitore di minoranza.;
- Ruffini Partecipazioni è una società costituita in forma di società a responsabilità limitata ai sensi del diritto italiano ed è controllata dal signor Remo Ruffini che detiene l'86% del capitale sociale, mentre il restante 14% è detenuto da Clubsette S.r.l., società controllata al 52,5% da Tamburi Investment Partners S.p.A. ("TIP"), un'*investment-merchant bank* indipendente quotata sul segmento STAR del MTA;
 - CEP III Participations è una società di investimento costituita in forma di *société d'investissement en capital à risque* (SICAR), regolata ai sensi del diritto lussemburghese e sottoposta alla vigilanza dell'autorità lussemburghese competente, la *Commission de Surveillance du Secteur Financier*. Il Consiglio di Amministrazione di CEP III Participations nominato direttamente da Carlyle Europe Partners III, L.P. e in ultima istanza da Carlyle Offshore Partners II, Ltd. ha il potere di disporre delle azioni di Moncler, ed esercita in via autonoma e indipendente i relativi diritti di voto. Il capitale sociale di CEP III Participations è direttamente e interamente detenuto da Carlyle Europe Partners III, L.P., un fondo di investimento promosso dal gruppo Carlyle, una delle maggiori società al mondo di gestione alternativa del risparmio. I fondi Carlyle sono partecipati da diverse categorie di investitori, tra cui, fondi, fondi pensione, fondi di fondi e compagnie di assicurazione. Le decisioni di investimento relative a Carlyle Europe Partners III L.P. sono assunte dal suo *general partner*, CEP III Managing GP, L.P. che è a sua volta gestito, dal *general partner*, CEP III Managing GP Holdings, Ltd. Quest'ultimo, CEP III Managing GP Holdings, Ltd., è interamente posseduto da TC Group Cayman Investment Holdings Sub L.P., il quale è gestito dal *general partner*, TC Group Cayman Investment Holdings, L.P., che è a sua volta indirettamente controllato da Carlyle Group Management L.L.C., che è il *general partner* di The Carlyle Group LP, una *limited partnership* incorporata in Delaware, quotata sul NASDAQ Global Select Market. Carlyle Group Management L.L.C. è gestita da un Consiglio di Amministrazione composto da dieci persone ed è posseduta da professionisti *senior* appartenenti al gruppo Carlyle. TC Group Cayman Investment Holdings, L.P. ha delegato a Carlyle Offshore Partners II, Ltd. il potere di esercitare i diritti di voto relativi alla partecipazione nei consigli di amministrazione delle entità sottostanti. Il capitale sociale di Carlyle Offshore Partners II, Ltd. è interamente detenuto da Carlyle Offshore Partners II Holdings, Ltd., il cui capitale è a sua volta suddiviso tra persone fisiche nessuna delle quali, congiuntamente o singolarmente, esercita il controllo su tali società;
 - Brands Partners 2 è una società costituita in forma di società per azioni ai sensi del diritto italiano e non è sottoposta al controllo di alcun soggetto. Il fondo comune di investimento mobiliare di tipo chiuso "Progressio Investimenti" – gestito, nel rispetto della normativa di riferimento, in modo indipendente nell'interesse dei partecipanti al fondo, da Progressio SGR S.p.A., società iscritta al n. 181 dell'Albo delle società di gestione del risparmio di cui all'articolo 35, comma 1 del Testo Unico – detiene il 48,78% del capitale sociale; della restante quota di capitale, Mittel S.p.A., società finanziaria di investimento quotata sul MTA, detiene il 25,2%, Private Equity Holding S.r.l. il 10,8% e Iniziative Finanziarie Atesine S.r.l. il 15,22%; e

- Goodjohn è una società costituita in forma di società a responsabilità limitata ai sensi del diritto italiano ed è controllata dal dottor Sergio Buongiovanni che detiene il 100% del capitale sociale.

18.2 DIRITTI DI VOTO DIVERSI IN CAPO AI PRINCIPALI AZIONISTI DELL'EMITTENTE

Alla Data del Prospetto, l'Emittente ha emesso esclusivamente azioni ordinarie e non sono state emesse azioni portatrici di diritti di voto o di altra natura diverse dalle azioni ordinarie.

18.3 INDICAZIONE DELL'EVENTUALE SOGGETTO CONTROLLANTE AI SENSI DELL'ARTICOLO 93 DEL TESTO UNICO

Alla Data del Prospetto, nessun soggetto singolarmente considerato esercita il controllo sull'Emittente ai sensi dell'articolo 93 del Testo Unico.

Alla data di inizio delle negoziazioni, l'Emittente non sarà controllata di diritto, ai sensi dell'articolo 93 del Testo Unico, da alcun nessun soggetto e risulterà, quindi, limitatamente contendibile, tenuto conto del patto parasociale tra Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations che verrà stipulato ed entrerà in vigore dalla data di inizio delle negoziazione delle Azioni.

Non si può escludere che Ruffini Partecipazioni possa controllare, di fatto, l'Emittente tenuto conto che, ai sensi del Patto Parasociale *pre* Quotazione, Ruffini Partecipazioni ha nominato la maggioranza degli amministratori dell'Emittente che entreranno in carica dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni. Ruffini Partecipazioni potrà altresì esprimere la maggioranza degli amministratori nella lista che sarà presentata dagli aderenti al Patto *post* Quotazione tra Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations che verrà stipulato ed entrerà in vigore dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni, fermo restando che la nomina degli amministratori dipenderà dal comportamento degli azionisti della Società nelle assemblee convocate per nominare gli organi sociali dell'Emittente.

Per ulteriori informazioni sulla struttura organizzativa e sul Gruppo Moncler si veda la Sezione Prima, Capitolo 7, Paragrafo 7.1 del Prospetto.

18.4 PATTI PARASOCIALI

18.4.1 Patto Parasociale pre Quotazione

Alla Data del Prospetto è in vigore un patto parasociale tra i soci dell'Emittente ECIP M, CEP III Participations, Ruffini Partecipazioni, Brands Partners 2 e Goodjohn, stipulato in data 12 ottobre 2011 nel contesto dell'Acquisizione per disciplinare i loro reciproci rapporti in qualità di azionisti della Società, come successivamente modificato in data 30 settembre 2013 e 14 ot-

tobre 2013 anche al fine di concordare alcuni termini e condizioni del progetto di quotazione delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario da completarsi entro il 31 maggio 2014 (il “**Patto Parasociale pre Quotazione**”).

Si precisa che in data 1 ottobre 2013, contestualmente alla delibera di trasformazione in società per azioni, la Società ha adottato uno statuto sociale che riflette alcune previsioni del Patto Parasociale *pre* Quotazione e che rimarrà in vigore fino alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario.

Il Patto Parasociale *pre* Quotazione ha durata di 5 anni ma si intenderà automaticamente risolto alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul MTA.

Il Patto Parasociale *pre* Quotazione disciplina alcuni aspetti relativi alla *governance* della Società. In particolare, ai sensi di tale patto:

- a) il consiglio di amministrazione che sarà in carica alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario sarà composto da 11 membri di cui (i) 6 membri designati da Ruffini Partecipazioni, tra cui 2 membri in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 3 membri designati da ECIP M; (iii) 1 membro, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF, congiuntamente designato da ECIP M e CEP III Participations; e (iv) il restante membro designato da CEP III Participations;
- b) è previsto un impegno delle parti a consultarsi per concordare una comune linea di condotta ed espressione di voto (i) prima di ogni assemblea della Società e di ciascuna delle società del Gruppo Moncler che sia chiamata ad adottare una delibera relativa a determinate “Materie Rilevanti” tra cui, a titolo esemplificativo, cambiamenti dell’oggetto sociale, fusioni e scissioni, aumenti di capitale con esclusione del diritto di opzione, modifiche dello statuto aventi ad oggetto diritti degli azionisti, approvazione di piani di incentivazione; e (ii) prima di ogni adunanza del consiglio di amministrazione della Società e di ciascuna delle società del Gruppo Moncler che sia chiamato a deliberare in merito a determinate “Materie Riservate” tra cui, a titolo esemplificativo, acquisizioni e cessioni, operazioni con parti correlate, riorganizzazioni aziendali, decisioni strategiche riguardanti il *business* e investimenti e/o disinvestimenti non compresi nel *budget* approvato. Ai sensi del patto, le parti si impegnano altresì ad esprimere il proprio voto nell’assemblea della Società e, nella massima misura consentita dalla legge, a far sì che i consiglieri di rispettiva designazione esprimano il proprio voto in sede consiliare, in conformità alla decisione comune assunta in sede di consultazione preventiva;
- c) è previsto che le delibere concernenti determinate “Materie Rilevanti” tra cui, a titolo esemplificativo, cambiamenti dell’oggetto sociale, fusioni e scissioni, aumenti di capitale con esclusione del diritto di opzione, modifiche dello statuto aventi ad oggetto diritti degli azionisti, approvazione di piani di incentivazione, debbano essere adottate dall’assemblea della Società con la presenza e il voto favorevole di almeno il 60% del capitale sociale avente diritto di voto.

Il Patto Parasociale *pre* Quotazione contiene alcune previsioni che pongono limiti al trasferimento delle Azioni, tra cui un divieto di alienazione in capo a CEP III Participations, Ruffini Partecipazioni e Brands Partners 2 per una durata di 5 anni dalla data di sottoscrizione del patto, fatta

eccezione per alcuni trasferimenti consentiti, tra cui la vendita di Azioni nel contesto della Quotazione e, fermo il divieto di alienazione, un diritto di prelazione di CEP III Participations, Ruffini Partecipazioni e Brands Partners 2 ed ECIP M. Il patto prevede, altresì, un diritto di co-vendita in capo a tutti i pattisti qualora una parte (diversa da Goodjohn & Co.) intenda trasferire ad un terzo l'intera partecipazione dalla medesima detenuta nella Società nonché il diritto di ECIP M, a decorrere dal primo giorno del trentasettesimo mese successivo al 12 ottobre 2011 e al verificarsi di alcune circostanze, e di CEP III Participations e Ruffini Partecipazioni, a decorrere dal 12 ottobre 2016, di ottenere che gli altri soci vendano le proprie partecipazioni nella Società in caso di ottenimento da parte di un terzo di un'offerta per l'acquisto dell'intero capitale sociale della Società.

Il Patto Parasociale *pre* Quotazione contiene, infine, disposizioni finalizzate a disciplinare alcuni termini e condizioni del progetto di quotazione delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, e in particolare un impegno di collaborazione delle parti a fare in modo che gli organi competenti della Società assumano tutte le delibere societarie necessarie a realizzare il suddetto progetto.

Si precisa che in data 1 ottobre 2013, l'assemblea della Società, contestualmente alla delibera di trasformazione in società per azioni e alla delibera di approvazione della domanda di ammissione a quotazione delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, ha adottato lo statuto sociale che regolerà la Società una volta quotata, entrando in vigore a decorrere dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, e, riflette alcune previsioni del Patto Parasociale *post* Quotazione nei limiti previsti dalle disposizioni applicabili. Le principali previsioni di tale statuto sono descritte nella Sezione Prima, Capitolo 21, Paragrafo 21.2. del Prospetto al quale si rimanda per ogni dettaglio.

18.4.2 Patto Parasociale *post* Quotazione

Si riportano di seguito le principali previsioni del patto parasociale tra i soci dell'Emittente Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations, che, ai sensi del Patto Parasociale *pre* Quotazione, come modificato in data 30 settembre 2013, verrà stipulato ed entrerà in vigore alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario ad integrale sostituzione delle disposizioni del Patto Parasociale *pre* Quotazione che cesserà di avere efficacia fra le parti del medesimo (il "**Patto Parasociale *post* Quotazione**").

In seguito all'Offerta Globale di Vendita, assumendo l'integrale collocamento della stessa e l'integrale esercizio dell'opzione Greenshoe, le partecipazioni al capitale sociale dell'Emittente detenute dagli azionisti stipulanti il Patto Parasociale *post* Quotazione, saranno pari rispettivamente al 23,33% per ECIP M, 31,90% per Ruffini Partecipazioni e 7,13% per CEP III Participations.

Consiglio di Amministrazione

Le parti danno atto che l'assemblea ordinaria del 1 ottobre 2013 ha nominato con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, e fino alla data dell'assemblea convocata per l'approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre

2015 (la “**Data di Scadenza**”), un Consiglio di Amministrazione composto da 11 membri nominando subito 6 componenti e rinviando la nomina dei restanti, in seguito nominati dalla successiva assemblea ordinaria del 4 novembre 2013. I componenti del Consiglio di Amministrazione così nominate sono i seguenti:

- (i) Remo Ruffini, Sergio Buongiovanni, Pierfrancesco Saviotti, Pietro Ruffini, Nerio Alessandri e Alessandro Benetton, designati da Ruffini Partecipazioni di cui Nerio Alessandri e Alessandro Benetton in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF;
- (ii) Virginie Morgon, Vivianne Akriche e Christian Blanckaert, designati da ECIP M;
- (iii) Marco De Benedetti, designato da CEP 3;
- (iv) Valérie Hermann in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF designata congiuntamente da ECIP M e CEP3.

Le Parti danno atto che Remo Ruffini, in quanto amministratore designato da Ruffini Partecipazioni, è stato nominato Presidente del Consiglio di Amministrazione e Amministratore Delegato della Società, mentre Virginie Morgon è stata nominata Vice Presidente della Società.

Inoltre, le parti concordano che, in caso di cessazione dalla carica, per qualunque causa, di un amministratore prima della Data di Scadenza (senza che ciò comporti la decadenza dell'intero Consiglio di Amministrazione), il medesimo sarà sostituito come segue:

- a) da una persona indicata da Ruffini Partecipazioni, se l'amministratore cessato era stato originariamente designato da Ruffini Partecipazioni;
- b) da una persona indicata da ECIP M, se l'amministratore cessato era stato originariamente designato da ECIP M;
- c) da una persona congiuntamente indicata da ECIP M e CEP III Participations, se l'amministratore cessato era l'amministratore indipendente originariamente designato congiuntamente da ECIP M e CEP III Participations, fintantoché CEP III Participations mantenga una partecipazione nella Società pari ad almeno il 5% del capitale sociale;
- d) da una persona indicata da ECIP M, se l'amministratore cessato era l'amministratore indipendente originariamente designato congiuntamente da ECIP M e CEP III Participations, qualora la partecipazione di CEP III Participations nella Società si sia ridotta al di sotto del 5% del capitale sociale;
- e) da una persona indicata da CEP III Participations, se l'amministratore cessato era stato originariamente designato da CEP III Participations, fintantoché CEP III Participations mantenga una partecipazione nella Società pari ad almeno il 5% del capitale sociale;
- f) da una persona congiuntamente indicata da Ruffini Partecipazioni e ECIP M, se l'amministratore cessato era stato originariamente designato da CEP III Participations, qualora la partecipazione di CEP III Participations nella Società si sia ridotta al di sotto del 5% del capitale sociale.

Inoltre, qualora Remo Ruffini cessi per qualunque causa di ricoprire la carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione e/o Amministratore Delegato della Società prima della Data di Scadenza, le parti convengono che il medesimo sarà sostituito con una o più persone indicate da Ruffini Partecipazioni con il preventivo consenso scritto di ECIP M, fintantoché ECIP M mantenga una partecipazione nella Società pari ad almeno il 5% del capitale sociale.

In aggiunta, nei casi di cui alle precedenti lettere b), c), d) e) ed f) qualora la partecipazione di ECIP M sia inferiore al 5% del capitale sociale i diritti ivi attribuiti a ECIP M saranno attribuiti a Ruffini Partecipazioni.

Alla Data di Scadenza, o in caso di cessazione dell'intero Consiglio di Amministrazione prima della Data di Scadenza, il Consiglio di Amministrazione sarà eletto sulla base di liste presentate dai soci, in conformità alle applicabili disposizioni legislative e regolamentari nonché alle clausole dello statuto vigente, come segue:

- a) se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione (A) la partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni è almeno pari al 30% del capitale sociale; e (B) la partecipazione detenuta da CEP III Participations è almeno pari al 5% del capitale sociale, il Consiglio sarà nominato come segue:
 - a. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è almeno pari al 20% del capitale sociale, il Consiglio di Amministrazione sarà composto da 13 membri e le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 7 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 3 candidati designati da ECIP M; (iii) 1 candidato, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF, congiuntamente designato da ECIP M e CEP III Participations; (iv) 1 candidato designato da CEP III Participations; e (v) 1 candidato designato congiuntamente da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - b. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è compresa tra il 10% (incluso) e il 20% (escluso) del capitale sociale, il Consiglio di Amministrazione sarà composto da 11 membri e le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 6 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 2 candidati designati da ECIP M; (iii) 1 candidato, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF, congiuntamente designato da ECIP M e CEP III Participations; (iv) 1 candidato designato da CEP III Participations; e (v) 1 candidato designato congiuntamente da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - c. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è compresa tra il 5% (incluso) e il 10% (escluso) del capitale sociale, il Consiglio di Amministrazione sarà composto da 11 membri e le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 7 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 1 candidato designato da ECIP M; (iii) 1 candidato, in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF, congiuntamente designato da ECIP M e CEP III Participations; (iv) 1 candidato designato da CEP III Participations; e (v) 1 candidato designato congiuntamente da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - d. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è inferiore al 5% (incluso) del capitale sociale, il Consiglio di Amministrazione sarà composto da 11 membri e le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 9 candidati

- designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 3 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 1 candidato designato da CEP III Participations; e (iii) 1 candidato designato congiuntamente da Ruffini Partecipazioni e CEP III Participations;
- b) se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione (A) la partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni è almeno pari al 30% del capitale sociale; e (B) la partecipazione detenuta da CEP III Participations è inferiore al 5% del capitale sociale, il Consiglio sarà composto da 11 membri nominati come segue:
- a. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è almeno pari al 20% del capitale sociale, le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 6 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 4 candidati designati da ECIP M, di cui 1 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; e (iii) 1 candidato congiuntamente designato da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - b. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è compresa tra il 10% (incluso) e il 20% (escluso) del capitale sociale, le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 7 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 3 candidati designati da ECIP M, di cui 1 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; e (iii) 1 candidato congiuntamente designato da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - c. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è compresa tra il 5% (incluso) e il 10% (escluso) del capitale sociale, le parti presenteranno una lista di maggioranza composta da (i) 8 candidati designati da Ruffini Partecipazioni, di cui 2 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; (ii) 2 candidati designati da ECIP M di cui 1 in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dal TUF; e (iii) 1 candidato designato congiuntamente da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
 - d. se alla data di pubblicazione dell'avviso di convocazione dell'assemblea chiamata a nominare il Consiglio di Amministrazione la partecipazione detenuta da ECIP M è inferiore al 5% del capitale sociale, (i) Ruffini Partecipazioni e ECIP M non saranno tenuti a presentare alcuna lista congiunta e (ii) ECIP M non presenterà alcuna lista e voterà a favore della lista presentata da Ruffini Partecipazioni.
- c) le parti si sono impegnate a far sì che Remo Ruffini sia nominato Presidente e Amministratore Delegato della Società.

Tutte le previsioni sopra elencate non trovano applicazione in caso Ruffini Partecipazioni cessi di detenere una partecipazione almeno pari al 30% del capitale della Società, nel qual caso i soci Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III Participations si sono impegnati a negoziare in buona fede nuove regole *governance* per la nomina dei componenti del Consiglio di Amministrazione tenuto conto delle partecipazioni dagli stessi detenute, nonché della migliore prassi di *governance* applicata alle società italiane quotate su mercati regolamentati. Ruffini Partecipazioni,

ECIP M e CEP III Participations si sono altresì impegnate a far in modo che gli amministratori dagli stessi nominati si dimettano ed un nuovo consiglio di amministrazione sia nominato sulla base delle nuove regole di *governance* definite tra gli stessi Soci.

Preventiva consultazione

Il Patto Parasociale *post* Quotazione prevede che Ruffini Partecipazioni e ECIP M si consultino in buona fede almeno 10 giorni lavorativi prima della data prevista per l'adunanza dell'Assemblea e del Consiglio di Amministrazione della Società o di ciascuna società da essa controllata convocati per deliberare su una delle seguenti materie: (i) aumenti di capitale, o emissioni di obbligazioni convertibili o di altri strumenti finanziari convertibili, o che diano diritto a ricevere, a qualsiasi titolo, azioni della Società, con esclusione del diritto di opzione, o anche ove non vi sia esclusione di tale diritto, se emessi ad un prezzo unitario di emissione che non sia stato calcolato sulla base del *fair market value* della Società nei sei (6) mesi antecedenti; (ii) fusioni o scissioni cui partecipino società non interamente possedute dalla Società; (iii) modifiche dello statuto della Società concernenti (a) l'oggetto sociale; (b) la nomina di organi sociali; o (c) i diritti dei soci, ivi inclusa, a titolo esemplificativo e non esaustivo, ogni maggioranza qualificata; (iv) la richiesta di esclusione volontaria dalle negoziazioni; (v) acquisizioni o cessioni di società, aziende o rami di aziende che rappresentino, in aggregato, in termini di *enterprise value*, direttamente o indirettamente, il 20% o più della capitalizzazione di mercato della Società alla data in cui la documentazione contrattuale definitiva relativa all'operazione sia sottoposta al Consiglio di Amministrazione; e (vi) l'assunzione di indebitamento che ecceda, in aggregato, direttamente o indirettamente, Euro 250 milioni per un importo superiore a Euro 150 milioni.

Sulla base degli esiti della preventiva consultazione Ruffini Partecipazioni e ECIP M si impegnano ad esprimere un voto uniforme in sede di assemblea e a fare in modo, nei limiti di quanto consentito dalla legge, che gli amministratori rispettivamente designati esprimano un voto uniforme in sede di riunioni consiliari.

Fintantoché la partecipazione di ECIP M nella Società sia almeno pari al 10% del capitale sociale, in difetto di accordo tra Ruffini Partecipazioni e ECIP M in sede di preventiva consultazione, ciascuno di essi si impegna a non esprimere voto favorevole in merito all'adozione di ogni delibera che abbia ad oggetto le materie sopra indicate in sede di assemblea della Società o di ciascuna società da essa controllata.

Per informazioni sulle maggioranze qualificate previste nello Statuto per le delibere relative alle materie sopra elencate si veda la Sezione Prima, Capitolo 21, Paragrafo 21.2.5 del Prospetto.

Diritti di co-vendita e restrizioni alla circolazione delle Azioni

Il Patto Parasociale *post* Quotazione prevede diritti di co-vendita di seguito riassunti:

a) qualora Ruffini Partecipazioni o Remo Ruffini, a seconda dei casi, intendano trasferire ad un terzo attraverso una vendita fuori mercato, rispettivamente, (A) Azioni ovvero (B) azioni di una società controllata (direttamente o indirettamente) da Remo Ruffini che, a

sua volta, controlla l'Emittente, qualora per effetto di tale trasferimento la partecipazione di Remo Ruffini in detta società scenda al di sotto del 50% del suo capitale sociale, il diritto di ECIP M e CEP III Participations di trasferire al terzo cessionario Azioni in misura pari o inferiore, secondo quanto stabilito da ECIP M e/o CEP III, al numero determinato come segue:

- a. qualora il numero di azioni oggetto di vendita rappresenti meno del 50% della partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni: (i) se entrambi ECIP M e CEP III esercitano il diritto di co-vendita, (A) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di ECIP M sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da ECIP M e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III e (B) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEP III sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEP III e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEP III; (ii) se solo ECIP M esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di ECIP M sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da ECIP M e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e ECIP M; (iii) se solo CEP III esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEP III sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEP III e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e CEP III; oppure
 - b. qualora il numero di azioni oggetto di vendita rappresenti più del 50% della partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni, saranno oggetto del diritto di co-vendita tutte o parte (secondo quanto stabilito da ECIP M e/o CEP III) delle Azioni detenute da ECIP M o CEP III, a seconda dei casi;
 - c. se le azioni oggetto di vendita sono azioni di una società controllata da Remo Ruffini che, a sua volta, controlla l'Emittente e, per effetto della vendita, la partecipazione (diretta o indiretta) di Remo Ruffini in tale società si riduce al di sotto del 50% del capitale, saranno oggetto del diritto di co-vendita tutte le Azioni detenute da ECIP M o CEP III, a seconda dei casi;
- b) qualora ECIP M intenda trasferire ad un terzo operante nel settore della moda (ad esclusione di fondi di investimento, fondi sovrani e istituzioni finanziarie) Azioni che rappresentino più del 20% del capitale sociale, attraverso una vendita fuori mercato, il diritto di Ruffini Partecipazioni e CEP III Participations di trasferire al terzo cessionario Azioni in misura pari o inferiore, secondo quanto stabilito da Ruffini e/o CEP III, al numero determinato come segue:
- a. se entrambi Ruffini Partecipazioni e CEP III esercitano il diritto di co-vendita, (A) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di Ruffini Partecipazioni sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni,

- ECIP M e CEPIII; e (B) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEPIII sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEPIII e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEPIII;
- b. se solo Ruffini Partecipazioni esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di Ruffini Partecipazioni sarà pari o inferiore al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e ECIP M;
- c. se solo CEPIII esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEPIII sarà pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEPIII e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da ECIP M e CEPIII.
- c) Qualora Ruffini Partecipazioni intenda vendere Azioni mediante utilizzo di una procedura di *accelerated book building* (ABB) o un'offerta al pubblico, il diritto di ECIP M e CEPIII a che la procedura abbia ad oggetto anche un numero di Azioni detenute dai medesimi pari o inferiore, secondo quanto stabilito da ECIP M e/o CEPIII, al numero determinato come segue:
- a. qualora il numero di azioni oggetto di vendita rappresenti meno del 50% della partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni: (i) se entrambi ECIP M e CEPIII esercitano il diritto di co-vendita, (A) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di ECIP M sarà pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da ECIP M e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEPIII; e (B) il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEPIII sarà pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEPIII e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni, ECIP M e CEPIII; (ii) se solo ECIP M esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di ECIP M sarà pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da ECIP M e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni e ECIP M; (iii) se solo CEPIII esercita il diritto di co-vendita, il numero di Azioni oggetto di co-vendita da parte di CEPIII sarà pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEPIII e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da Ruffini Partecipazioni;
- b. qualora il numero di azioni oggetto di vendita rappresenti più del 50% della partecipazione detenuta da Ruffini Partecipazioni, saranno oggetto del diritto di co-vendita da parte di ECIP M o CEPIII tutte o parte (secondo quanto stabilito da ECIP M e/o CEPIII) delle Azioni detenute da ECIP M o CEPIII, a seconda dei casi.
- d) Qualora ECIP M (o CEPIII) intenda vendere Azioni mediante utilizzo di una procedura di *accelerated book building* (ABB) o un'offerta al pubblico, il diritto di CEPIII (o di ECIP M) a che la procedura abbia ad oggetto anche un numero di Azioni detenute da

- CEP 3 (o da ECIP M) pari al numero delle Azioni oggetto di vendita moltiplicato per una frazione il cui numeratore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEP III (o ECIP M) e il cui denominatore è costituito dal numero di Azioni detenute da CEP III e ECIP M.
- e) Sono previste restrizioni, con finalità di stabilizzazione, alla vendita di Azioni sul mercato, in particolare:
- a. è previsto un numero massimo di Azioni che possono essere vendute sul mercato in ciascun giorno di borsa aperta pari al 20% del volume medio giornaliero; e
 - b. è previsto un limite massimo ai proventi derivanti dalla vendita delle Azioni in ciascun mese di calendario pari a Euro 20.000.000.

Divieto di acquisto

Il Patto Parasociale *post* Quotazione prevede un obbligo delle parti a non acquistare, direttamente o indirettamente, in qualunque forma, un numero di Azioni tale da determinare l'obbligo di lanciare un'offerta pubblica di acquisto ai sensi del TUF.

Durata

Il Patto Parasociale *post* Quotazione entrerà in vigore a partire dal primo giorno di negoziazione delle Azioni sul MTA (l'“**Inizio delle Negoziazioni**”) e avrà durata: (i) fino al 15 ottobre 2016, in caso l'Inizio delle Negoziazioni avvenga nel 2013; oppure (ii) fino al terzo anniversario dall'Inizio delle Negoziazioni (o, se precedente, fino al 31 gennaio 2017) in caso l'Inizio delle Negoziazioni avvenga nel 2014.

Alla scadenza, il Patto Parasociale *post* Quotazione si intenderà tacitamente rinnovato di volta in volta per un ulteriore periodo di 3 anni se non disdetto da una delle parti mediante comunicazione inviata con almeno 3 mesi di preavviso.

Cooperazione

Il Patto Parasociale *post* Quotazione prevede un obbligo in capo a Ruffini Partecipazioni a far sì che la Società e le sue società controllate cooperino, nel rispetto della normativa tempo per tempo vigente, nella predisposizione della documentazione necessaria qualora ECIP M e/o CEP III intendano trasferire le proprie Azioni ad un terzo cessionario con qualunque modalità, ivi comprese la vendita fuori mercato oppure nel contesto di una procedura di ABB o di un'offerta al pubblico.

19. OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE

19.1 Operazioni infragruppo

Al fine di fornire una maggiore informazione sono evidenziati nelle tabelle sottostanti, elaborate sulla base dei dati contabili di *carve-out* della Società, i principali rapporti conclusi tra le società del Gruppo elisi nei bilanci consolidati al 30 settembre 2013, 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011.

Le operazioni economiche sono prevalentemente relative a relazioni di natura commerciale, definite in base a condizioni di mercato similmente a quanto fatto per le operazioni con parti terze come di seguito riepilogate:

- Operazioni derivanti da acquisto e vendita di merce;
- Proventi e costi da diritti derivanti dallo sfruttamento dei marchi;
- Prestazioni di servizi di marketing svolti a favore dei marchi di proprietà ed in licenza; e
- Prestazioni di servizi infragruppo.

<i>(milioni di euro)</i>		30/09/2013	31/12/2012	31/12/2011
Ricavi	Ricavi per vendita merci e servizi	188,4	166,0	111,9
Costo del venduto	Costi per acquisto merci	(120,3)	(79,5)	(46,6)
Spese di vendita	Royalties licenze marchi	(50,7)	(63,0)	(47,5)
Spese di pubblicità	Contributi pubblicitari su contratti di licenza	(14,5)	(18,2)	(14,0)
Spese generali ed amministrative	Costi G&A	(3,4)	(4,6)	(3,7)
Proventi e oneri finanziari	Proventi da depositi finanziari e oneri da debiti finanziari	0,5	(0,6)	(0,1)

Per una migliore comprensione dei principali rapporti tra le società del Gruppo, si rileva quanto segue:

- Moncler concede in licenza i marchi di proprietà alle società controllate Industries e Moncler Infant (per quest'ultima, solo la linea *bebè e junior* del marchio Moncler) ricevendo a titolo di corrispettivo *royalties* e contributi pubblicitari;
- Moncler percepisce *management fees* per i servizi svolti a favore delle società del Gruppo;
- Industries, società operativa nella produzione e commercializzazione di prodotti di abbigliamento, vende i prodotti finiti alle società del Gruppo che operano in qualità di distributori o nel canale *retail* attraverso negozi.

19.2 OPERAZIONI CON ALTRE PARTI CORRELATE

Le operazioni poste in essere con Altre Parti Correlate, così come definite dal principio contabile internazionale IAS 24, riferite ai bilanci di *carve-out* al 30 settembre 2013 e al 31 dicembre 2012 e 2011, sono limitate ai rapporti relativi a servizi commerciali, amministrativi e fi-

nanziari intrattenuti dall'Emittente e dalle società controllate dall'Emittente con altre Parti Correlate. Tali operazioni rientrano nella normale gestione d'impresa, nell'ambito dell'attività tipica di ciascun soggetto interessato, e sono regolate a condizioni di mercato.

Il Gruppo ha intrattenuto nei primi nove mesi del 2013 e negli esercizi 2012 e 2011 rapporti di natura commerciale e di consulenza con altre parti correlate i cui rapporti economici e patrimoniali di *carve-out* sono di seguito riportati:

<i>(milioni di euro)</i>	Tipologia rapporto	Nota	30/9/2013	%	31/12/2012	%	31/12/2011	%
Mittel Generale	<i>Oneri Finanziari su</i>							
Investimenti S.p.A.	<i>Contratto Finanziamento</i>	<i>a</i>	(0,5)	3,6%	(1,4)	7,9%	(1,2)	9,2%
Mittel Generale								
Investimenti S.p.A.	<i>Contratto di Consulenza</i>	<i>b</i>	(0,06)	0,0%	(0,1)	(0,0%)	(0,1)	(0,0%)
National S.r.l.	<i>Contratto di Consulenza Stile Prodotto</i>	<i>b</i>	(1,1)	0,4%	(1,5)	(0,4%)	(1,0)	(0,4%)
Altana S.p.A.	<i>Transazione commerciale</i>	<i>c</i>	0,5	0,1%	0,8	0,2%	1,0	0,3%
Altana S.p.A.	<i>Contratto di fornitura</i>	<i>b</i>	(16,5)	5,7%	(22,8)	(6,6%)	(19,9)	(7,6%)
Yagi Tsusho Ltd	<i>Oneri Finanziari su Contratto Finanziamento</i>	<i>a</i>	(0)	0,0%	(0,03)	(0,2%)	(0,00)	(0,0%)
Yagi Tsusho Ltd	<i>Contratto Distribuzione</i>	<i>c</i>	26,3	6,8%	27,6	5,6%	22,5	6,2%
Yagi Tsusho Ltd	<i>Contratto Distribuzione</i>	<i>b</i>	(30,6)	10,6%	(34,1)	(9,9%)	(30,1)	(11,5%)
Meyer Potz	<i>contratto di servizi amministrativi/</i>							
Verwaltungs GmbH	<i>contratto di locazione</i>	<i>b</i>	(0,01)	0,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
MP Resort GmbH	<i>contratto di locazione</i>	<i>b</i>	(0,02)	0,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
Gokse Tekstil	<i>transazioni commerciali/</i>	<i>b</i>	(0,7)	0,2%	n/a	n/a	n/a	n/a
Kozmetik Sanayi ic	<i>prestazioni di servizi</i>							
ve dis ticaret								
limited sirketi								
Allison S.p.A.	<i>transazioni commerciali/</i>							
	<i>contratto di servizi</i>	<i>b</i>	(0,5)	0,2%	n/a	n/a	n/a	n/a
Totale			(23,19)		(31,53)		(28,8)	

a incidenza % calcolata sugli oneri finanziari totali

b incidenza % calcolata sui costi operativi

c incidenza % calcolata sui ricavi

<i>(milioni di euro)</i>	Tipologia rapporto	Nota	30/09/2013	%	31/12/2012	%	31/12/2011	%
Mittel Generale								
Investimenti S.p.A.	<i>Finanziamento</i>	<i>a</i>	(12,2)	3,4%	(13,0)	4,0%	(30,0)	9,1%
Mittel Generale								
Investimenti S.p.A.	<i>Finanziamento</i>	<i>a</i>	(5,0)	1,4%	(5,0)	1,5%	(5,0)	1,5%
Mittel Generale								
Investimenti S.p.A.	<i>Debiti commerciali</i>	<i>b</i>	(0,06)	0,0%	(0,1)	0,1%	(0,1)	0,1%
National S.r.l.	<i>Debiti commerciali</i>	<i>b</i>	(0,5)	0,4%	(0,5)	0,5%	(0,4)	0,5%
Altana S.p.A.	<i>Debiti commerciali</i>	<i>b</i>	(1,4)	1,1%	(3,2)	3,4%	(1,5)	1,8%
Yagi Tsusho Ltd	<i>Debiti commerciali</i>	<i>b</i>	(28,0)	22,7%	(23,6)	25,0%	(25,2)	30,0%
Yagi TsushoLtd	<i>Crediti Commerciali</i>	<i>c</i>	1,3	1,1%	0,9	1,3%	0,6	1,2%
Ciolina S.A.	<i>Finanziamento</i>	<i>a</i>	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%	(0,1)	0,0%
Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sitketi	<i>Debiti commerciali</i>	<i>b</i>	(1,2)	1,0%	n/a	n/a	n/a	n/a
Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sitketi	<i>Crediti Commerciali</i>	<i>c</i>	1,10	0,9%	n/a	n/a	n/a	n/a
Totale			(46,06)		(44,6)		(61,7)	

a incidenza % calcolata sui debiti finanziari totali

b incidenza % calcolata sui debiti commerciali

c incidenza % calcolata sui crediti commerciali

Le tabelle di seguito rappresentano l'incidenza delle operazioni con Parti Correlate rispettivamente sul bilancio consolidato intermedio abbreviato di *carve-out* al 30 settembre 2013 e sui bilanci consolidati di *carve-out* inerenti agli esercizi 2012, 2011.

	30 Settembre 2013					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	26,8	(49,49)	(0,5)	(17,3)	(31,16)	2,4
Totale bilancio consolidato	389,0	(289,0)	(13,6)	(363,5)	(123,2)	119,9
Incidenza %	6,9%	17,1%	3,7%	4,8%	25,3%	2,0%

	31 Dicembre 2012					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	28,4	(58,50)	(1,43)	(18,1)	(27,40)	0,9
Totale bilancio consolidato	489,2	(343,5)	(17,1)	(323,5)	(94,3)	70,9
Incidenza %	5,8%	17,0%	8,4%	5,6%	29,1%	1,3%

	31 Dicembre 2011					
	Ricavi	Costi operativi	Oneri finanziari totali	Debiti finanziari totali	Debiti commerciali	Crediti verso clienti
Totale parti correlate	23,5	(51,1)	(1,20)	(35,1)	(27,20)	0,6
Totale bilancio consolidato	363,7	(262,0)	(12,4)	(328,0)	(103,9)	52,0
Incidenza %	6,5%	19,5%	9,7%	10,7%	26,2%	1,2%

I ricavi ed i costi operativi effettuati con parti correlate si riferiscono principalmente alle transazioni commerciali effettuate nel contesto dei rapporti di *joint venture* ed in misura minore con National. Parimenti le voci dei crediti e dei debiti commerciali si riferiscono alle medesime transazioni.

Gli oneri finanziari si riferiscono ai rapporti di finanziamento tra l'Emittente e Mittel Generali Investimenti S.p.A., società facente capo al Gruppo Mittel. Parimenti i debiti finanziari rappresentano l'esposizione verso Mittel Generali Investimenti.

I compensi al Collegio Sindacale per la carica ricoperta presso l'Emittente sono pari a Euro 0,11 milioni nei primi nove mesi del 2013, a Euro 0,14 milioni nell'esercizio 2012 e a Euro 0,11 milioni nell'esercizio 2011. Per quanto riguarda i compensi corrisposti agli amministratori dell'Emittente si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 20.1.1.7.17.

Alla Data del Prospetto non emergono scostamenti significativi nei rapporti tra parti correlate rispetto a quanto indicato con riferimento al periodo chiuso al 30 settembre 2013.

Di seguito sono descritti i principali rapporti con parti correlate.

Contratti di consulenza stilistica con National S.r.l.

In data 27 febbraio 2009, Industries ha sottoscritto con National S.r.l. (“**National**”), società controllata dal Sig. Remo Ruffini, presidente del consiglio di amministrazione di Moncler e di Industries, e azionista dell'Emittente attraverso la Ruffini Partecipazioni S.r.l., un contratto di consulenza regolato dalla legge italiana (il “**Contratto di Consulenza 2009**”), avente ad oggetto la fornitura, da parte di National in via esclusiva in favore di Industries, di una consulenza relativa alla ricerca dei materiali per la realizzazione delle collezioni primavera/estate e autunno/inverno, con individuazione delle diverse fasce di prezzo, e di diversi fornitori, dei prodotti di abbigliamento, maschile e femminile, recanti i marchi “Moncler”, “Marina Yachting”, “Henry Cotton’s” e “Coast Weber Ahaus”, nonché per la definizione delle tendenze della moda nel settore dell'abbigliamento (colori, *styling* e disegni). Fattore essenziale per il successo di un gruppo che opera nel settore della moda e del lusso è la continua ricerca di nuove tendenze stilistiche e di materiali innovativi. Un soggetto esterno come National può, in modo più efficiente, rapido ed efficace, svolgere la funzione di *scouting* di stili, *designer* e materiali, funzione basilare che consente di non impegnare, in una fase ancora preliminare, le risorse economiche, umane e il *brand* del Gruppo Moncler. Anche in esito all'attività di ricerca creativa e innovativa svolta da National, vengono individuate opportunità e occasioni di crescita e innovazione stilistica e di ricerca di

materiali. Tali attività sono anche svolte da National mediante l'affidamento di incarichi a soggetti terzi, *designer* e modellistici, al fine di elaborare spunti o fasi creative, dalle quali il Gruppo Moncler trae spunto per sviluppare le proprie collezioni. In data 31 marzo 2011 il Contratto di Consulenza 2009 è stato rinegoziato e sostituito da un nuovo contratto analogo, a sua volta sostituito, in data 22 febbraio 2013, da un nuovo contratto di consulenza avente ad oggetto le medesime attività del Contratto di Consulenza 2009 riferite però al solo marchio Moncler (il "**Contratto 2013**"). Il Contratto 2013, ha durata fino al 31 marzo 2014, e prevede il pagamento da parte di Industries di un corrispettivo fisso annuale pari ad Euro 1.500.000,00. Si precisa che in data 14 Novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo per la risoluzione del Contratto 2013 a partire dalla data di inizio delle negoziazioni.

Contratti di finanziamento e consulenza finanziaria tra Mittel Generale Investimenti S.p.A e Industries

Mittel Generale Investimenti S.p.A. ("**MGI**"), società che appartiene ad una *holding* facente capo al gruppo Mittel e a due azionisti di quest'ultimo, ha partecipato al Contratto di Finanziamento ottobre 2011 con l'erogazione di una quota originariamente pari ad Euro 30 milioni. A luglio 2012 la società MGI ha ceduto una quota pari ad Euro 14 milioni ad altro istituto bancario già partecipante al *pool*. Al 31 dicembre 2012 il finanziamento residuo ancora da rimborsare a valere sul Contratto di Finanziamento 2011 era pari ad Euro 13,0 milioni (Euro 30 milioni al 31 dicembre 2011). Al 30 settembre 2013 il finanziamento residuo ancora da rimborsare era pari ad Euro 12,2 milioni. Tale finanziamento è stato rifinanziato tramite la stipula del Contratto di Finanziamento sottoscritto in data 22 ottobre 2013.

La società MGI ha in essere un ulteriore finanziamento bullet con scadenza 31 dicembre 2013 (salvo proroga per ulteriori periodi annuali da concordarsi tra le parti con comunicazione scritta) per Euro 5 milioni regolato a condizioni di mercato, sottoscritto con Industries in data 3 dicembre 2009. Il tasso di interesse è pari al tasso Euribor 6M/365 maggiorato di 1,75 punti percentuali. Il pagamento degli interessi è previsto in via semestrale posticipata alla scadenza di ciascun semestre solare.

La quota interessi complessivi maturata sui finanziamenti è pari ad Euro 1,4 milioni nel 2012 (Euro 1,2 milioni nel 2011). Nei primi nove mesi del 2013 la quota interessi complessivi maturata è pari ad Euro 0,5 milioni.

Inoltre, MGI fornisce servizi di consulenza finanziaria. Nell'esercizio 2012 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,1 milioni (stesso importo nel 2011), ed è regolata a condizioni di mercato. Nei primi nove mesi del 2013 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,06 milioni.

Per maggiori informazioni sul finanziamento si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del presente Prospetto.

MGI è Parte Correlata in quanto (i) è controllata da Liberata S.p.A., società partecipata da Mittel S.p.A. con il 27%, dall'Istituto Atesino di Sviluppo S.p.A. ("**ISA**") con il 36.5% e dalla

Fondazione CA.RI.T.RO. con il 36.5%; (ii) tutti e tre i soci di Liberata S.p.A. sono sottoscrittori del Fondo Progressio Investimenti (“**Progressio**”); (iii) Progressio, Mittel S.p.A. e ISA partecipano al capitale di Brands Partners 2, a sua volta azionista dell’Emittente.

Altri rapporti

Nell’ambito dei rapporti con parti correlate rientrano anche le relazioni commerciali tra il Gruppo Moncler e Altana, segnatamente il contratto di fornitura concluso tra Altana e Moncler Enfant il 18 dicembre 2008, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Enfant conclusi tra l’Emittente, Industries e Altana. I rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Altana hanno generato flussi netti pari ad Euro 16,0 milioni nei primi nove mesi del 2013 e ad Euro 22,0 milioni nel corso del 2012 e a Euro 18,9 milioni nel 2011. Per maggiori informazioni sul contratto di *joint venture* Moncler Enfant e sul contratto di fornitura con Altana, entrambi in scadenza il 31 dicembre 2013, si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.6 del presente Prospetto.

Nell’ambito dei rapporti con parti correlate rientrano anche le relazioni commerciali tra il Gruppo Moncler e Yagi Tsusho Limited, segnatamente il contratto di distribuzione concluso tra l’Emittente, Industries, Moncler Japan e Yagi Tsusho Limited il 15 luglio 2009, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Japan conclusi tra l’Emittente, Industries e Yagi Tsusho Limited. I rapporti commerciali tra il Gruppo Moncler e Yagi Tsusho Limited hanno generato flussi netti pari ad Euro 4,2 milioni nei primi nove mesi del 2013, ad Euro 6,5 milioni nel corso del 2012 e a Euro 7,6 milioni nel 2011. Per maggiori informazioni sul contratto di *joint venture* Moncler Japan ed il contratto di distribuzione con Yagi Tsusho Limited si veda la Sezione Prima, Capitolo 22, Paragrafo 22.5 del presente Prospetto.

La società Yagi Tsusho Ltd ha inoltre concesso nel corso del 2012 un finanziamento soci alla società Moncler Japan Ltd, estinto nel corso dello stesso 2012. La quota interessi complessivi maturata nel 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,03 milioni.

La società Ciolina S.A., socio di minoranza della società Ciolina Moncler SA, ha concesso un finanziamento soci che al 31 dicembre 2012 ammonta ad Euro 0,1 milioni (stesso importo al 31 dicembre 2011). Tale finanziamento è stato estinto nel corso del 2013.

Successivamente al 31 dicembre 2012 sono sorti ulteriori minori rapporti con parti correlate. In particolare, la società Moncler Sylt GmbH ha stipulato: (i) un contratto di servizi amministrativi ed un contratto di locazione con la società Meyer Potz Verwaltungs GmbH, (ii) un contratto di locazione con la società MP Resort GmbH, entrambe società detenute da Michael Meyer, socio di minoranza della società Moncler Sylt GmbH. Nei primi nove mesi del 2013 l’ammontare complessivo di tali costi risulta pari ad Euro 0,03 milioni. Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 22.9 del presente Prospetto.

Inoltre, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti il Gruppo Moncler ha stipulato transazioni commerciali e prestazioni di servizi con Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi. Tali

rapporti hanno generato nei primi nove mesi del 2013 flussi economici pari ad Euro 0,7 milioni di costi netti (tali rapporti non erano presenti nel 2012). Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 22.10 del presente Prospetto.

Infine, nel contesto dei rapporti di *joint venture* funzionali alla costituzione di Moncler Lunettes, il Gruppo Moncler ha stipulato con Allison transazioni commerciali ed un contratto di servizi. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 0,5 milioni (tali rapporti non erano presenti nel 2012). Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 20, Paragrafo 22.7 del presente Prospetto.

Rapporti con parti correlate relativi alle attività del Business Sportswear / Divisione Altri Marchi

Nel presente paragrafo si riportano i principali rapporti tra parti correlate relativi al *Business Sportswear*. Come meglio descritto al Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto, in data 8 novembre 2013, Moncler e Industries Sportswear Company, hanno ceduto il Business Sportswear alla società Cavaliere Brands (Italia) S.r.l., controllata indirettamente dai fondi Emerisque.

Le società riconducibili al Presidente e Amministratore Delegato Remo Ruffini (National S.r.l. e R.F. Ruffini S.r.l.), presteranno sino al 31 dicembre 2013 servizi di consulenza di stile e sviluppo prodotto per la divisione Altri Marchi, nonché di affitto. Il valore dei contratti di servizi erogati nel 2012 ammonta ad Euro 0,3 milioni (Euro 0,8 milioni nel 2011). Il valore dei contratti di servizi erogati nei primi nove mesi del 2013 ammonta ad Euro 0,2 milioni.

La società Yagi Tsusho Ltd, socio della *joint venture* Henry Cotton's Japan Ltd, acquista prodotti finiti da Industries, società controllata dall'Emittente (Euro 1,8 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 2,6 milioni nel 2012, Euro 3,4 milioni nel 2011) e vende gli stessi alla Henry Cotton's Japan Ltd (Euro 2,8 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 3,2 milioni nel 2012, Euro 4,9 milioni nel 2011) in forza dei contratti stipulati in sede di costituzione delle società.

La società Yagi Tsusho Ltd ha inoltre concesso nel corso del 2011 un finanziamento soci alla società Henry Cotton's Japan Ltd; tale finanziamento è stato estinto nel corso del 2012 (al 31 dicembre 2011 l'importo residuo del finanziamento verso Henry Cotton's Japan Ltd ammontava ad Euro 2,5 milioni). La quota interessi maturata nel 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,05 milioni (Euro 0,03 milioni nel 2011).

20. INFORMAZIONI FINANZIARIE RIGUARDANTI LE ATTIVITÀ E LE PASSIVITÀ, LA SITUAZIONE FINANZIARIA E I PROFITTI E LE PERDITE DELL'EMITTENTE

Premessa

Nel corso del 2013 il Gruppo ha effettuato un processo di riorganizzazione societaria con lo scopo di razionalizzare le attività del Gruppo, separando il *business luxury* della Divisione Moncler dal *business casual wear* della Divisione Altri Marchi. Tale processo è stato realizzato mediante operazioni di conferimento dei rami d'azienda relativi alla Divisione Altri Marchi a favore di Industries Sportswear Company S.p.A., società ad oggi detenuta da Moncler e da Industries.

Nel mese di settembre 2013, la Società ha riavviato il progetto di quotazione delle proprie azioni ordinarie sul MTA.

In data 8 novembre 2013, il Business Sportswear gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e le controllate di quest'ultima sono state cedute a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto).

Nella prospettiva dell'ammissione e quotazione sul MTA, al fine di rappresentare gli effetti della riorganizzazione descritti nella Sezione Prima, Capitolo 9, il Gruppo Moncler ha deciso di redigere i Bilanci Consolidati di *carve-out* per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011. Questa scelta si è resa necessaria poiché i bilanci consolidati depositati relativi agli esercizi 2012 e 2011 includevano entrambe le divisioni.

Si precisa che i bilanci di *carve-out* sono stati redatti sulla base delle informazioni conosciute alle date di redazione dei bilanci consolidati del Gruppo Moncler. I bilanci di *carve-out* non includono pertanto gli effetti di eventi conosciuti successivamente a tali date.

In questo Capitolo sono fornite le informazioni relative alle attività ed alle passività, alla situazione finanziaria ed ai profitti ed alle perdite del perimetro di *carve-out*, sopra descritto, dell'Emittente relative ai periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 ed agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011. Sono inoltre incluse le informazioni relative alle attività ed alle passività, alla situazione finanziaria ed ai profitti ed alle perdite del Gruppo Moncler relative agli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 31 dicembre 2011 e 31 dicembre 2010 ed ai periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012. Tali informazioni sono state estratte dai seguenti documenti:

- i bilanci consolidati intermedi abbreviati di *carve-out* al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 dell'Emittente, predisposti in conformità allo IAS 34, ai soli fini dell'inclusione nel Prospetto (di seguito, nel presente Capitolo, anche i "**Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out***"), approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 ottobre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "*carve-out*" al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che

- ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di “*carve-out*” al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013;
- i bilanci consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 dell’Emittente, predisposti secondo gli IFRS, ai soli fini dell’inclusione nel Prospetto (di seguito, nel presente Capitolo, anche i “**Bilanci Consolidati di *carve-out*”**) approvati dal Consiglio di Amministrazione in data 26 settembre 2013 ed assoggettati a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la propria relazione senza rilievi in data 1 ottobre 2013;
 - i bilanci consolidati intermedi abbreviati al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 dell’Emittente, predisposti in conformità allo IAS 34, ai soli fini dell’inclusione nel Prospetto (di seguito, nel presente Capitolo, anche i “**Bilanci Consolidati Intermedi**”), approvati dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente in data 31 ottobre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013;
 - i bilanci consolidati dell’Emittente al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010 predisposti in conformità agli IFRS e approvati dal Consiglio di Amministrazione dell’Emittente rispettivamente in data 26 marzo 2013, 19 marzo 2012 e 25 febbraio 2011 e assoggettati a revisione contabile dalla Società di Revisione che ha emesso le relative relazioni senza rilievi rispettivamente in data 4 aprile 2013, 4 aprile 2012 e 24 marzo 2011.

Con riferimento alle informazioni contenute nei Paragrafi 20.4 (Politica dei dividendi), 20.5 (Procedimenti giudiziali ed arbitrari) e 20.6 (Cambiamenti significativi nella situazione finanziaria o commerciale dell’Emittente), si fa presente che esse sono state prodotte e fornite dal *Management* della Società. Tali informazioni non sono state quindi direttamente estratte dai Bilanci Consolidati di *carve-out* e dai Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out* per i periodi precedentemente menzionati e pertanto non sono state oggetto di revisione contabile.

Il presente Capitolo non include i bilanci di esercizio dell’Emittente, con riferimento a ciascuna delle date sopra indicate, in quanto il contenuto di tali bilanci non evidenzia informazioni aggiuntive rispetto a quelle riportate nei Bilanci Consolidati di *carve-out* e nei bilanci consolidati dell’Emittente.

20.1 INFORMAZIONI FINANZIARIE RELATIVE AGLI ESERCIZI PASSATI

20.1.1 Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di *carve-out* del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011

Di seguito si riportano le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche consolidate di *carve-out* dell’Emittente rispettivamente per l’esercizio chiuso al 31 dicembre 2012 e al 31

dicembre 2011. Le informazioni in oggetto sono state sostanzialmente tratte dai Bilanci Consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 dell'Emittente, predisposti secondo gli IFRS, ai soli fini dell'inclusione nel Prospetto.

Nel presente paragrafo sono inoltre riportati i criteri seguiti per la predisposizione dei suddetti Bilanci Consolidati di *carve-out*.

Conto economico consolidato (migliaia di euro)	Note	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Ricavi	20.1.1.6.1	489.183	363.695
Costo del venduto	20.1.1.6.2	(148.260)	(120.050)
Margine lordo		340.923	243.645
Spese di vendita	20.1.1.6.3	(115.045)	(76.971)
Spese di pubblicità	20.1.1.6.4	(28.955)	(21.090)
Spese generali ed amministrative	20.1.1.6.5	(51.159)	(41.084)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	20.1.1.6.6	(3)	(2.751)
Risultato operative		145.761	101.749
Proventi finanziari	20.1.1.6.8	524	691
Oneri finanziari	20.1.1.6.8	(17.653)	(13.071)
Risultato ante imposte		128.632	89.369
Imposte sul reddito	20.1.1.6.9	(43.942)	(31.030)
Risultato consolidato		84.690	58.339
Risultato di pertinenza del Gruppo		82.411	55.891
Risultato di pertinenza di terzi		2.279	2.448
Utile base per quota (in euro)	20.1.1.7.14	1,648	1,118
Utile base diluito per quota (in euro)	20.1.1.7.14	1,648	1,118

Conto economico complessivo consolidato (migliaia di euro)	Note	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Utile (perdita) dell'esercizio		84.690	58.339
Utili (perdite) sui derivati di copertura	20.1.1.7.14	(1.954)	1.215
Utili (perdite) dalla conversione dei bilanci di imprese estere	20.1.1.7.14	(3.366)	2.438
Altri utili (perdite)	20.1.1.7.14	(271)	60
Totale altri utili (perdite) al netto dell'effetto fiscale		(5.591)	3.713
Totale utile (perdita) complessivo		79.099	62.052
Attribuibili a:			
Soci della controllante		76.821	59.598
Interessenze di pertinenza di terzi		2.278	2.454

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata (migliaia di euro)	Note	31/12/12	31/12/11
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	20.1.1.7.1	252.820	250.298
Avviamento, netto	20.1.1.7.1	155.582	155.582
Immobilizzazioni materiali, nette	20.1.1.7.2	46.488	39.934
Altre attività non correnti	20.1.1.7.7	11.850	9.281
Crediti per imposte anticipate	20.1.1.7.3	21.117	13.781
Attivo non corrente		487.857	468.876
Rimanenze	20.1.1.7.4	59.864	49.796
Crediti verso clienti	20.1.1.7.5	70.948	52.042
Crediti tributari	20.1.1.7.10	844	1.243
Altre attività correnti	20.1.1.7.7	21.297	16.912
Cassa e banche	20.1.1.7.6	94.433	57.750
Attivo corrente		247.386	177.743
Totale attivo		735.243	646.619
Capitale sociale	20.1.1.7.14	50.000	50.000
Riserva sovrapprezzo azioni	20.1.1.7.14	107.040	107.040
Altre riserve	20.1.1.7.14	(50.011)	(91.601)
Risultato netto del Gruppo	20.1.1.7.14	82.411	55.891
Capitale e riserve del Gruppo		189.440	121.330
Capitale e riserve di terzi		2.544	2.751
Patrimonio netto		191.984	124.081
Debiti finanziari a lungo termine	20.1.1.7.13	226.945	224.064
Fondi rischi non correnti	20.1.1.7.11	2.835	3.551
Fondi pensione e quiescenza	20.1.1.7.12	6.489	5.812
Debiti per imposte differite	20.1.1.7.3	72.002	70.190
Altre passività non correnti	20.1.1.7.9	1.779	1.945
Passivo non corrente		310.050	305.562
Debiti finanziari a breve termine	20.1.1.7.13	96.614	103.883
Debiti commerciali	20.1.1.7.8	94.251	83.941
Debiti tributari	20.1.1.7.10	21.971	13.424
Altre passività correnti	20.1.1.7.9	20.373	15.728
Passivo corrente		233.209	216.976
Totale passivo e patrimonio netto		735.243	646.619

<i>Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato</i>																
<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Capitale sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Altri utili complessivi			Altre riserve				Quota di competenza di terzi					
				Riserva legale	Riserva di conversione	Altri componenti	Riserva da rivalut	Riserva FTA	Utili indivisi	Risultato del periodo di Gruppo	Patrimonio netto di Gruppo	Capitale sociale	Riserve	Risultato del periodo	Patrimonio netto di terzi	Totale Patrimonio netto consolidato
Patrimonio netto al 01.01.2011	20.1.7.14	1.000	265.390	200	2.161	(1.323)	0	(2.060)	(70.399)	0	214.969	133	2.559	0	2.692	217.661
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividendi		0	(128.130)	0	0	0	0	0	(21.870)	0	(150.000)	0	(2.395)	0	(2.395)	(152.395)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		+9.000	(50.220)	9.800	0	0	0	3.315	(15.132)	0	(3.237)	0	0	0	0	(3.237)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	2.432	1.275	0	0	0	0	3.707	0	6	0	6	3.713
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	0	55.891	55.891	0	0	2.448	2.448	58.339
Patrimonio netto al 31.12.2011	20.1.7.14	50.000	107.040	10.000	4.593	(48)	0	1.255	(107.401)	55.891	121.330	133	170	2.448	2.751	124.081
Patrimonio netto al 01.01.2012	20.1.7.14	50.000	107.040	10.000	4.593	(48)	0	1.255	(107.401)	55.891	121.330	133	170	2.448	2.751	124.081
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	0	55.891	(55.891)	0	0	2.448	(2.448)	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	(13)	13	0	0	0	0	0	0	0
Dividendi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.485)	0	(2.485)	(2.485)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	0	(8.711)	0	(8.711)	0	0	0	0	(8.711)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(3.365)	(2.225)	0	0	0	0	(5.590)	0	(1)	0	(1)	(5.591)
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	0	82.411	82.411	0	0	2.279	2.279	84.690
Patrimonio netto al 31.12.2012	20.1.7.14	50.000	107.040	10.000	1.228	(2.273)	0	1.242	(60.208)	82.411	189.440	133	132	2.279	2.544	191.984

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011
Flusso di cassa della gestione operativa		
Risultato consolidato	84.690	58.339
Ammortamenti immobilizzazioni	15.708	9.940
Impairment immobilizzazioni	155	0
Costi (Ricavi) finanziari, netti	17.129	12.380
Imposte dell'esercizio	43.942	31.030
Variazione delle rimanenze (Incremento)/Decremento	(10.068)	(9.405)
Variazione dei crediti commerciali (Incremento)/Decremento	(18.906)	(2.777)
Variazione dei debiti commerciali Incremento/(Decremento)	10.310	15.534
Variazione degli altri crediti/debiti correnti	2.008	2.603
Flusso di cassa generato/(assorbito) dalla gestione operativa	144.968	117.644
Interessi ed altri oneri pagati	(15.743)	(10.746)
Interessi ricevuti	214	311
Imposte e tasse pagate	(43.246)	(39.323)
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(3.084)	(6.075)
Flusso di cassa netto della gestione operativa (a)	83.109	61.811
Flusso di cassa della gestione degli investimenti		
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(26.376)	(35.193)
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali	153	375
Flusso di cassa netto della gestione degli investimenti (b)	(26.223)	(34.818)
Flusso di cassa della gestione dei finanziamenti		
Rimborso di finanziamenti	(48.063)	(138.196)
Accensione di nuovi finanziamenti	44.657	224.719
Variazione dei debiti finanziari a breve	(3.269)	33.056
Dividendi pagati ai soci della controllante	0	(150.000)
Dividendi pagati ai soci di minoranza delle società controllate	(7.506)	(2.884)
Altre variazioni del patrimonio netto	(2.680)	2.223
Flusso di cassa netto della gestione finanziaria (c)	(16.861)	(31.082)
Aggiustamenti di Carve out (d)	3.401	(3.508)
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie (a)+(b)+(c)+(d)	43.426	(7.597)
Cassa e altre disponibilità finanziarie all'inizio del periodo	39.441	47.038
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie	43.426	(7.597)
Cassa e altre disponibilità finanziarie alla fine del periodo	82.867	39.441

20.1.1.1 Principi contabili e criteri di carve-out adottati per la predisposizione dei bilanci consolidati

20.1.1.1.1 Criteri di redazione dei Bilanci Consolidati di carve-out

In considerazione dell'operazione di riorganizzazione del gruppo descritta nella "Premessa" del presente capitolo, la Società rientra nella fattispecie dei c.d. "emittenti con storia finanziaria complessa" in conformità a quanto previsto dall'articolo 4 bis del Regolamento CE 809/2004. I presenti bilanci di *carve-out* hanno, pertanto, la finalità di presentare i dati econo-

mici, patrimoniali e finanziari della sola Divisione Moncler per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 2011. Tali dati sono stati predisposti sulla base di quelli inclusi nei bilanci consolidati del Gruppo Moncler redatti per i medesimi esercizi applicando specifici criteri di *carve-out* di seguito descritti. Pertanto, qualora la Divisione Moncler avesse effettivamente operato come gruppo a sé stante, la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa che avrebbe conseguito non sarebbero stati necessariamente quelli riportati nei Bilanci Consolidati di *carve-out*.

La struttura del Gruppo Moncler è costituita da società mono-divisione (ad esclusivo marchio Moncler) e da società multi-divisione (che commercializzano anche altri marchi).

Con riferimento all'esercizio 2012, le società mono-Divisione Moncler sono le seguenti: Moncler UK Limited, Moncler Espana SL, Pepper Grenoble Sarl, Moncler Enfant, Moncler Asia Pacific, Moncler Japan, Moncler Shanghai, Moncler USA, Ciolina Moncler, Moncler Holland, Moncler Belgium, Moncler Denmark, Moncler CZ e Moncler Hungary. Le società multi-divisione e pertanto oggetto di applicazione dei criteri di *carve-out* sono le seguenti: Moncler S.r.l., Industries S.p.A., Industries Textilvertrieb GmbH, Industries Textilvertrieb GmbH – AT Branch, Retail France Sarl, Retail Project Suisse SA.

Con riferimento all'esercizio 2011, le società mono-Divisione Moncler sono le seguenti: Moncler UK limited, Pepper Espana SL, Pepper Portuguesa LDA, Pepper Grenoble Sarl, Moncler Enfant, Moncler Asia Pacific, Moncler Japan, Moncler Shanghai, Moncler USA, Ciolina Moncler, Moncler Holland, Moncler Belgium e Moncler Denmark. Le società multi-divisione e pertanto oggetto di applicazione dei criteri di *carve-out*, successivamente descritti, sono le seguenti: Moncler S.r.l., Industries S.p.A., Industries Textilvertrieb GmbH, Industries Textilvertrieb GmbH – AT Branch, Retail France Sarl, Retail Project Suisse SA.

I criteri generali di redazione dei Bilanci Consolidati di *carve-out* sono stati i seguenti:

- le società mono-divisione sono state incluse al 100% nel perimetro del *carve-out* Moncler, mentre le attività e le passività delle società multi-divisione sono state allocate alla Divisione Moncler sulla base dei criteri di *carve-out* di seguito descritti;
- i dati economici e patrimoniali delle funzioni centrali del Gruppo Moncler sono stati gestionalmente attribuiti all'unità organizzativa "Corporate Shared Services". In linea di principio nei Bilanci Consolidati di *carve-out* i dati patrimoniali di tale unità organizzativa sono stati inclusi nella Divisione Moncler, mentre i dati economici sono stati oggetto di ripartizione fra le divisioni operative sulla base di specifici driver; i principali elementi patrimoniali afferenti a tale unità organizzativa sono i seguenti: corporate assets (IT, sede di Trebaseleghe, etc.) ed i relativi fondi ammortamento, risconti attivi e passivi collegabili alle funzioni centrali, TFR e debiti relativi al personale delle funzioni centrali;
- l'indebitamento finanziario netto (incluse le voci patrimoniali ad esso collegate quali i ratei passivi) delle società multi-divisione è stato attribuito alla Divisione Moncler, ad esclusione dei debiti finanziari verso terzi soggetti non bancari riconducibili direttamente alla Divisione Altri Marchi;
- i crediti tributari e debiti tributari per imposte sul reddito delle società multi-divisione sono stati attribuiti alla Divisione Moncler.

Si precisa che i dati di *carve-out* non includono costi e ricavi per rapporti tra la Divisione Moncler e la divisione oggetto di cessione che potrebbero originarsi a seguito della separazione della Divisione Moncler.

Le movimentazioni di patrimonio netto e i prospetti di rendiconto finanziario inclusi nel presente bilancio di *carve-out* includono talune movimentazioni e flussi finanziari denominati “*carve-out*” che rappresentano gli effetti riconducibili alla separazione della Divisione Moncler. Tali movimentazioni e flussi finanziari si riferiscono rispettivamente ai movimenti e ai flussi finanziari conseguenti alla separazione della Divisione Altri Marchi, negli esercizi e nei periodi di riferimento, che non sono stati considerati all’interno del perimetro di *carve-out*, ma i cui saldi patrimoniali di fine esercizio sono attribuiti alla Divisione Moncler come sopra descritto nei criteri generali.

Si precisa infine che i bilanci di *carve-out* sono stati redatti sulla base di informazioni conosciute alla data di redazione dei bilanci consolidati di Moncler alle rispettive date di riferimento. I bilanci di *carve-out* non includono pertanto gli effetti di eventi conosciuti successivamente a tali date.

In linea generale il sistema informativo tramite i collegamenti con i centri di costo fornisce l’allocazione originariamente per divisione e pertanto le relative voci economiche e patrimoniali sono state attribuite direttamente a sistema.

Di seguito si illustrano le voci di bilancio per le quali sono stati adottati specifici criteri di attribuzione non generati dal collegamento ai centri di costo a sistema oltre a quanto già specificato sopra nei criteri generali.

Situazione patrimoniale e finanziaria

L’avviamento è stato allocato interamente alla Divisione Moncler coerentemente con l’allocazione effettuata in sede di operazione di acquisizione avvenuta nel 2008.

I crediti immobilizzati, le imposte anticipate e differite e le altre passività non correnti sono stati allocati sulla base di un’analisi specifica.

I crediti verso i clienti, inclusi gli effetti e gli anticipi da clienti, sono stati allocati tramite analisi specifica incrociando i dati provenienti dal database della fatturazione con la contabilità clienti. I fondi (svalutazione crediti, resi e sconti futuri) sono stati allocati coerentemente con i relativi crediti. I crediti in contenzioso ed il relativo fondo sono stati allocati interamente alla Divisione Moncler.

I crediti e debiti fiscali diversi dalle imposte sul reddito ed alle altre voci non singolarmente ripartibili sono stati attribuiti alla Divisione Moncler.

I fondi rischi sono stati allocati sulla base dell’analisi specifica della tipologia di rischio coperto.

L'allocazione dei debiti verso fornitori (incluse le fatture da ricevere) è stata effettuata tramite analisi specifica confrontando i dati provenienti dalla contabilità fornitori con quelli relativi all'attribuzione dei costi ai centri di costo in contabilità analitica. Il residuo dei debiti verso fornitori non allocato specificamente è stato attribuito alla Divisione Moncler.

Conto economico

In linea generale i ricavi ed i costi fino al "Risultato operativo" risultano direttamente allocati alle divisioni a sistema in quanto attribuiti in contabilità generale o analitica per divisione e/o centro di costo ad eccezione delle seguenti voci che sono allocate sulla base di parametri, di volta in volta identificati, che ragionevolmente identificano la contribuzione alla Divisione Moncler:

- costi generali afferenti all'unità organizzativa "Corporate shared services";
- altri costi indiretti e non specificamente allocati;
- costi di trasporto non specificamente allocati.

Gli altri oneri e proventi finanziari sono stati allocati alla Divisione Moncler sulla base principalmente dei driver dell'incidenza del fatturato wholesale Moncler rispetto al totale fatturato wholesale consolidato e dell'incidenza delle linee di fido attribuite alla Divisione Moncler rispetto al totale dei fidi concessi dagli istituti di credito nel 2011 e nel 2012 al Gruppo Moncler.

Gli oneri relativi ai finanziamenti a medio-lungo termine, così come pure gli oneri delle società multi divisione, sono stati allocati interamente alla Divisione Moncler coerentemente con il criterio adottato per le relative poste patrimoniali.

Le imposte correnti delle società multi-divisione sono state calcolate in modo puntuale, salvo per le società estere per le quali è stato utilizzato un criterio di calcolo basato sul tax rate complessivo della società.

Principi contabili di riferimento

I Bilanci Consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 sono stati predisposti nel rispetto dei Principi Contabili Internazionali ("IFRS") emessi dall'International Accounting Standards Board ("IASB") e omologati dall'Unione Europea e secondo gli specifici criteri di *carve-out* illustrati in precedenza. Per IFRS si intendono anche tutti i principi contabili internazionali rivisti ("IAS") e tutte le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC"), precedentemente denominate Standing Interpretations Committee ("SIC").

I Bilanci Consolidati di *carve-out* includono i prospetti della situazione patrimoniale-finanziaria, del conto economico, del conto economico complessivo, i prospetti delle variazioni di patrimonio netto, i rendiconti finanziari e le note esplicative.

Schemi di bilancio

Il Gruppo presenta il conto economico per destinazione, forma ritenuta più rappresentativa in relazione al tipo di attività svolta. Si precisa che la presentazione del conto economico è stata parzialmente rivista rispetto ai corrispondenti criteri di presentazione utilizzati per i bilanci consolidati al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011, al fine di recepire un affinamento dei criteri di redazione del reporting interno. Tale modifica si ritiene pertanto più rappresentativa delle dinamiche prospettive del business. Con riferimento al prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria è stata adottata una forma di presentazione che prevede la distinzione delle attività e passività tra correnti e non correnti, secondo quanto previsto dal paragrafo 60 e seguenti dello IAS 1.

Per il rendiconto finanziario è stato adottato il metodo di rappresentazione indiretto.

Secondo quanto previsto dallo IAS 24 nei paragrafi successivi si evidenziano i rapporti con parti correlate con il Gruppo e le loro incidenze, se significative, sulla situazione patrimoniale-finanziaria, economica e sui flussi finanziari.

Principi di redazione

I Bilanci Consolidati di *carve-out* sono redatti sulla base del principio del costo storico, modificato come richiesto per la valutazione di alcuni strumenti finanziari (derivati), nonché sul presupposto della continuità aziendale.

I Bilanci Consolidati di *carve-out* sono presentati in Euro migliaia, che è la moneta corrente nelle economie in cui il Gruppo opera principalmente.

*Uso di stime nella redazione dei Bilanci Consolidati di *carve-out**

La redazione dei Bilanci Consolidati di *carve-out* e delle relative note esplicative in applicazione degli IFRS richiede da parte della direzione il ricorso a stime e assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di bilancio. Le stime e le assunzioni utilizzate sono basate sull'esperienza e su altri fattori considerati rilevanti. I risultati che si consuntiveranno potrebbero pertanto differire da tali stime. Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione a loro apportate sono riflesse a conto economico del periodo in cui avviene la revisione della stima nel caso in cui la revisione stessa abbia effetti solo su tale periodo, od anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente, sia su quelli futuri.

Nel caso in cui le stime della Direzione possano avere un effetto significativo sui valori rilevati nei bilanci consolidati o per le quali esiste il rischio che possano emergere rettifiche di valore significative al valore contabile delle attività e passività nell'esercizio successivo a quello di riferimento del bilancio, i successivi paragrafi delle note esplicative ai bilanci consolidati includono le informazioni rilevanti a cui le stime si riferiscono.

Le stime si riferiscono principalmente alle seguenti voci di bilancio:

- Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“*impairment*”);
- Fondo svalutazione crediti;
- Fondo svalutazione magazzino;
- Recuperabilità delle attività per imposte anticipate;
- Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali.

*Valore recuperabile delle attività non correnti e dell'avviamento (“*impairment*”)*

Le attività non correnti includono gli immobili, impianti e macchinari, le attività immateriali incluso l'avviamento, le partecipazioni e le altre attività finanziarie.

Il management rivede periodicamente il valore contabile delle attività non correnti detenute ed utilizzate e delle attività che devono essere dismesse, quando fatti e circostanze richiedono tale revisione. Tale attività è svolta utilizzando le stime dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo o dalla vendita del bene ed adeguati tassi di sconto per il calcolo del valore attuale.

Quando il valore contabile di un'attività non corrente ha subito una perdita di valore, il Gruppo rileva una svalutazione per il valore dell'eccedenza tra il valore contabile del bene ed il suo valore recuperabile attraverso l'uso o la vendita dello stesso, determinata con riferimento ai più recenti piani aziendali e di Gruppo.

Fondo svalutazione crediti

Il fondo svalutazione crediti riflette la stima del management circa le perdite potenziali relative al portafoglio di crediti verso la clientela finale. La stima del fondo svalutazione crediti è basata sulle perdite attese da parte del Gruppo, determinate in funzione dell'esperienza passata e dell'attento monitoraggio degli scaduti e della qualità del credito in base alle condizioni economiche e di mercato.

Fondo svalutazione magazzino

Il Gruppo produce e vende principalmente capi d'abbigliamento che sono soggetti a modifiche nel gusto della clientela ed al trend nel modo della moda. Il fondo svalutazione magazzino riflette pertanto la stima del management circa le perdite di valore attese sui capi delle collezioni di stagioni passate, tenendo in considerazione la capacità di vendere i capi stessi attraverso i diversi canali distributivi in cui opera il Gruppo.

Recuperabilità delle attività per imposte anticipate

Il Gruppo è soggetto a imposte in numerosi paesi e alcune stime si rendono necessarie al fine di determinare le imposte in ciascuna giurisdizione. Il Gruppo riconosce attività per imposte

anticipate fino al valore per cui ne ritiene probabile il recupero negli esercizi futuri ed in un arco temporale compatibile con l'orizzonte temporale implicito nelle stime del management.

Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali

Il Gruppo può essere soggetto a contenziosi legali e fiscali riguardanti una vasta tipologia di problematiche che sono sottoposte alla giurisdizione di diversi stati. Le cause ed i contenziosi contro il Gruppo sono soggette a un diverso grado di incertezza, inclusi i fatti e le circostanze inerenti a ciascun contenzioso, la giurisdizione e le differenti leggi applicabili. Nel normale corso del business, il management si consulta con i propri consulenti legali ed esperti in materia legale e fiscale. Il Gruppo rileva una passività a fronte di tali contenziosi quando ritiene probabile che si verificherà un esborso finanziario e quando l'ammontare delle perdite che ne deriveranno può essere ragionevolmente stimato. Nel caso in cui un esborso finanziario diventi possibile ma non ne sia determinabile l'ammontare, tale fatto è riportato nelle note esplicative ai bilanci consolidati.

20.1.1.1.2 Sintesi dei principali principi e criteri contabili utilizzati nella redazione dei Bilanci Consolidati di carve-out

I principi contabili di seguito indicati sono stati utilizzati coerentemente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011.

Principi per il consolidamento

I Bilanci Consolidati di *carve-out* del Gruppo sono composti dai bilanci della Società e da quelli delle società controllate, nelle quali Moncler detiene, direttamente o indirettamente, la maggioranza dei diritti di voto e sulle quali esercita il controllo o dalle quali è in grado di ottenere benefici in virtù del suo potere di governarne le politiche finanziarie ed operative (così come definito dallo IAS 27).

I bilanci delle società controllate consolidate sono predisposti con riferimento allo stesso periodo temporale ed utilizzando gli stessi principi contabili della Società.

I bilanci delle imprese controllate sono inclusi nei bilanci consolidati a partire dalla data in cui il Gruppo assume il controllo fino al momento in cui tale controllo cessa di esistere. Qualora il Gruppo abbia perso il controllo della società controllata, i bilanci consolidati includono il risultato della controllata in proporzione al periodo durante il quale ha esercitato il controllo. La quota del capitale e delle riserve di pertinenza di terzi nelle controllate e la quota di pertinenza di terzi dell'utile o perdita d'esercizio delle controllate consolidate sono identificate separatamente nelle situazioni patrimoniali-finanziarie e nei conti economici consolidati. Le variazioni delle quote di possesso di controllate che non comportano perdita di controllo o che rappresentano incrementi successivi all'acquisizione del controllo sono iscritte fra le variazioni di patrimonio netto.

Nella preparazione dei Bilanci Consolidati di *carve-out* sono eliminati tutti gli effetti ed i saldi derivanti da operazioni tra società del Gruppo, così come gli utili e le perdite non realizzati su operazioni infragruppo.

Partecipazioni in imprese collegate

Le partecipazioni in imprese collegate sono inizialmente iscritte al costo e poi valutate col metodo del patrimonio netto. La differenza positiva, emergente all'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza della società è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Nel caso l'eventuale quota di pertinenza della società delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e la società abbia l'obbligo o l'intenzione di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo.

Valuta estera

Gli importi inclusi nei bilanci di ciascuna società appartenente al Gruppo sono indicati utilizzando la valuta corrente del paese in cui la società svolge la propria attività.

Operazioni in valuta estera

Le operazioni in valuta estera sono registrate al tasso di cambio in vigore alla data dell'operazione. Le attività e le passività monetarie denominate in valuta estera alla data di riferimento del bilancio sono convertite al tasso di cambio in essere a quella data. Sono rilevate a conto economico le differenze cambio generate dall'estinzione di poste monetarie o dalla loro conversione a tassi differenti da quelli ai quali erano state convertite al momento della rilevazione iniziale nell'esercizio o in bilanci precedenti.

Consolidamento di imprese estere

Tutte le attività e le passività di società estere espresse in moneta diversa dall'Euro che rientrano nell'area di consolidamento sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di riferimento del bilancio. Proventi e costi sono convertiti al cambio medio dell'esercizio in quanto ritenuto ragionevolmente rappresentativo del cambio effettivo. Le differenze cambio di conversione risultanti dall'applicazione di questo metodo rappresentano una voce specifica del conto economico complessivo e sono incluse come voce di patrimonio netto sotto la voce riserva di conversione, fino alla cessione della partecipazione stessa. L'avviamento e gli adeguamenti al *fair value* generati dall'acquisizione delle società estere sono rilevati nella relativa valuta e sono convertiti utilizzando il tasso di cambio di fine periodo.

I principali tassi di cambio utilizzati per la conversione in Euro dei bilanci del 2012 e del 2011 delle società estere sono stati i seguenti:

	Cambio medio		Cambio puntuale	
	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Al 31 dicembre 2012	Al 31 dicembre 2011
CHF	1,205280	1,232610	1,207200	1,215600
CNY	8,105230	8,996000	8,220700	8,158800
CZK	25,149100	n.a	25,151000	n.a
DKK	7,443680	7,450650	7,461000	7,434200
GBP	0,810871	0,867884	0,816100	0,835300
HKD	9,966260	10,836200	10,226000	10,051000
HUF	289,249000	n.a	292,300000	n.a
JPY	102,492000	110,959000	113,610000	100,200000
USD	1,284790	1,391960	1,319400	1,293900

Aggregazioni aziendali (“business combinations”)

Le aggregazioni aziendali sono rilevate secondo il metodo dell’acquisizione (“acquisition method”).

Secondo tale metodo il corrispettivo trasferito in un’aggregazione aziendale è valutato al *fair value*, calcolato come la somma dei *fair value* delle attività trasferite e delle passività assunte dal Gruppo alla data di acquisizione. Gli oneri accessori alla transazione sono generalmente rilevati nel conto economico nel momento in cui sono sostenuti.

L’avviamento è determinato come l’eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell’aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell’eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell’impresa acquisita rispetto al *fair value* delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione. Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del *fair value* dell’eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell’impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa. Le quote del patrimonio netto di interessenza di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al *fair value* oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l’impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Se i valori iniziali di un’aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l’aggregazione aziendale è avvenuta, il Gruppo riporta nel proprio bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Immobili, impianti e macchinari

Immobili, impianti e macchinari sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, non rivalutato al netto dell'ammontare cumulato degli ammortamenti e delle perdite di valore (“*impairment*”). Il costo include il prezzo pagato per l'acquisto e tutti i costi direttamente attribuibili per portare il bene nel luogo e nelle condizioni utili al suo utilizzo.

Ammortamento

L'ammortamento è calcolato in base ad un criterio a quote costanti sulla vita utile stimata degli immobili, impianti e macchinari come riportato in tabella:

Categoria	Periodo
Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	Da 25 a 33 anni
Impianti e macchinari	Da 8 a 12 anni
Mobili ed arredi	Da 5 a 10 anni
Macchinari elettronici d'ufficio	Da 3 a 5 anni
Migliorie su beni di terzi	Minore tra il contratto di affitto e la vita utile della miglioria
Altre immobilizzazioni materiali	In dipendenza delle condizioni di mercato e generalmente entro la vita utile attesa del bene di riferimento

I beni acquisiti in leasing sono ammortizzati nel minore tra il periodo del leasing e la loro vita utile a meno che non sia ragionevolmente certo che il Gruppo otterrà la proprietà del bene alla fine del periodo contrattuale.

Il periodo di ammortamento è rivisto in ciascun esercizio e corretto se necessario in base alle mutate condizioni economiche del bene.

Utile/Perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari

L'utile o la perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari rappresenta la differenza tra il ricavo ed il valore netto del bene alla data della cessione. Le cessioni sono contabilizzate quando l'operazione è definitiva o non più soggetta a condizioni che posticipano gli effetti del trasferimento della proprietà.

*Attività immateriali*Avviamento

L'avviamento derivante da aggregazioni aziendali è inizialmente iscritto al costo alla data di acquisizione, così come definito al precedente paragrafo “Aggregazioni aziendali”.

L'avviamento è considerato un'attività a vita utile indefinita e pertanto non è ammortizzato ma viene sottoposto annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate.

In sede di prima adozione degli IFRS, il Gruppo ha scelto di non applicare l'IFRS 3 – Aggregazioni di imprese in modo retroattivo alle acquisizioni di aziende avvenute precedentemente alla data di transizione (1 gennaio 2009); di conseguenza, l'avviamento generato su acquisizioni antecedenti la data di transizione agli IFRS è stato mantenuto al precedente valore determinato secondo i principi contabili italiani, previa verifica e rilevazione di eventuali perdite di valore.

Marchi

I marchi separatamente acquisiti sono iscritti al costo storico di acquisto. I marchi acquisiti a seguito di una “business combination” sono iscritti al valore equo determinato alla data dell'operazione di aggregazione aziendale.

I marchi sono trattati come un'attività a vita utile indefinita e dopo la rilevazione iniziale sono valutati al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate. I marchi non sono ammortizzati ma vengono sottoposti annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore.

Altre attività immateriali a vita utile definita

I diritti di licenza sono iscritti come attività immateriali sono ammortizzati a quote costanti sulla vita utile stimata, determinata per ogni singola licenza sulla base dei termini contrattuali.

I Key money pagati per l'apertura di negozi diretti DOS sono considerati come costi di buonuscita riferiti ad un contratto di locazione immobiliare e sono generalmente attività a vita utile definita determinata sul periodo del contratto sottostante. In certe circostanze, i Key money hanno una vita utile indefinita per il fatto che in alcune giurisdizioni esistono delle protezioni legali o altrimenti è una pratica comune nel mercato di riferimento di ricevere un rimborso alla fine del contratto di locazione. In questo specifico caso che deve essere supportato da adeguate ragioni, i Key money non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica periodica, almeno annuale, per identificare eventuali riduzioni di valore (come riferito nel paragrafo relativo alle perdite di valore di attività non finanziarie).

Software (incluse le licenze e i costi separatamente identificabili come costi di sviluppo esterno) sono iscritti come attività immateriali al prezzo di acquisto inclusi i costi direttamente attribuibili per predisporre il bene immateriale ad essere pronto per l'utilizzo. I Software e le Altre

attività immateriali acquisite dal Gruppo che hanno una vita utile definita sono valutate al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore accumulate.

Ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita

L'ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita è determinato a quote costanti sulla vita stimata residua come definito in tabella:

Categoria	Periodo
Licenze	In base alle condizioni di mercato all'interno del periodo contrattuale di licenza o ai limiti legali per l'utilizzo della licenza stessa
Key money	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo contrattuale della locazione
Software	Da 3 a 5 anni
Altre attività immateriali	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo in cui si esercita il controllo dell'attività

Perdita di valore delle attività

Il Gruppo verifica, almeno una volta all'anno, la recuperabilità del valore contabile delle attività immateriali a vita utile definita e degli Immobili, impianti e macchinari, al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, il valore di carico delle attività è ridotto al relativo valore recuperabile.

Un'attività immateriale con vita utile indefinita è sottoposta a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogni qualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita durevole di valore.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa cui il bene appartiene. Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita ed il suo valore d'uso. Per determinare il valore d'uso di un'attività il Gruppo calcola il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto, ante imposte, che riflette le valutazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività. Una perdita di valore è iscritta se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile.

Ad eccezione delle perdite di valore contabilizzate sull'avviamento, quando vengono meno le circostanze che hanno determinato la perdita, il valore contabile dell'attività è incrementato fino al valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore. Il ripristino di una perdita di valore è iscritto immediatamente a conto economico.

Beni in leasing

Beni acquisiti in leasing finanziario

I beni in leasing dove il Gruppo acquisisce sostanzialmente tutti i rischi e benefici derivanti dalla proprietà sono classificati come leasing finanziari. Alla data iniziale della rilevazione i beni in leasing sono iscritti al minore tra il valore equo ed il valore attuale dei futuri canoni di leasing. Successivamente alla data della prima rilevazione, i beni sono contabilizzati in base agli stessi principi applicabili ai beni materiali.

Beni acquisiti in leasing operativo

Tutti i beni acquisiti sulla base di un contratto di leasing (i.e. contratto di locazione) che non siano riconducibili al leasing finanziario non sono capitalizzati come beni materiali ma il relativo canone di utilizzo è contabilizzato come costi dell'esercizio. Il Gruppo è locatario di beni immobili i cui costi sono iscritti in bilancio a quote costanti lungo la durata dei contratti di riferimento. Ulteriori costi che sono condizionati e determinati sulla base dei ricavi conseguiti nello specifico punto vendita, sono contabilizzati per competenza durante il periodo contrattuale.

Rimanenze di magazzino

Le rimanenze di materie prime e prodotti finiti sono valutate al minore tra il costo medio ponderato di produzione o di acquisto ed il valore netto di realizzo. Il costo medio include i costi diretti dei materiali e del lavoro ed una quota di costi indiretti calcolata in proporzione alla normale capacità produttiva.

Il fondo svalutazione per materie prime e prodotti finiti è calcolato per ricondurre il costo al valore di netto realizzo sulla base di stime che tengono conto dell'anzianità della stagione produttiva e della possibilità di utilizzare la materia prima in produzione e di vendere i prodotti finiti attraverso i diversi canali distributivi (outlet e stock).

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono iscritti al "*fair value*" quando la società diviene parte di un'obbligazione contrattuale in relazione allo strumento finanziario.

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo consistono principalmente nelle voci di bilancio relative a cassa e disponibilità bancarie, crediti e debiti commerciali, crediti e debiti finanziari, altre attività e passività correnti e non correnti, le partecipazioni e gli strumenti derivati.

Disponibilità e mezzi equivalenti

Le disponibilità e mezzi equivalenti includono i depositi bancari, le quote di fondi di liquidità ad elevata negoziabilità che possono essere convertiti in cassa prontamente e che sono soggetti ad un rischio di variazione di valore non significativo. I conti correnti passivi sono iscritti tra le passività finanziarie nel prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria di Gruppo.

Crediti commerciali, crediti finanziari ed altri crediti correnti e non correnti

I crediti commerciali e gli altri crediti che derivano dalla fornitura di disponibilità finanziarie, di beni o di servizi da parte del Gruppo a soggetti terzi sono classificati nelle attività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai crediti non commerciali.

I crediti finanziari correnti e non correnti, gli altri crediti correnti e non correnti ed i crediti commerciali ad eccezione delle attività derivanti da strumenti finanziari derivati, sono valutati, se hanno una scadenza prefissata, al costo ammortizzato calcolato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo. I crediti con scadenza superiore ad un anno, infruttiferi o che maturano interessi inferiori al mercato, sono attualizzati utilizzando i tassi di mercato.

Vengono regolarmente effettuate valutazioni (“*impairment test*”) al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che le attività finanziarie prese singolarmente o nell'ambito di un gruppo di attività, possano aver subito una riduzione di valore. Se esistono tali evidenze, la perdita di valore è rilevata come costo nel conto economico del periodo.

Debiti commerciali, debiti finanziari ed altri debiti correnti e non correnti

I debiti commerciali e gli altri debiti che sorgono all'acquisto da un fornitore terzo di denaro, beni o servizi sono classificati tra le passività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai debiti non commerciali.

I debiti finanziari correnti e non correnti, le altre passività correnti e non correnti ed i debiti commerciali sono iscritti, in sede di prima rilevazione in bilancio, al *fair value* normalmente rappresentato dal costo dell'operazione che le origina, inclusivo dei costi accessori alla transazione. Successivamente, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, tutti le passività finanziarie sono iscritte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Le passività finanziarie coperte da strumenti derivati sono valutate secondo le modalità stabilite per l'hedge accounting.

Strumenti derivati

Coerentemente con quanto stabilito dallo IAS 39, gli strumenti finanziari derivati possono essere contabilizzati secondo le modalità dell'hedge accounting solo quando, all'inizio della coper-

tura, esiste la designazione formale e la documentazione della relazione di copertura stessa, si presume che la copertura sia altamente efficace, l'efficacia può essere attendibilmente misurata e la copertura stessa è altamente efficace durante i diversi periodi contabili per i quali è designata.

Fair value hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del *fair value* ("Fair value hedge") di un'attività o di una passività di bilancio attribuibili ad un particolare rischio che può determinare effetti sul conto economico, l'utile o la perdita derivante dalle successive valutazioni del *fair value* dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico. L'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, modificano il valore di carico di tale posta e vengono rilevati a conto economico.

Cash flow hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri di un'attività o di una passività iscritta in bilancio o di un'operazione prevista altamente probabile e che potrebbe avere effetti sul conto economico, la porzione efficace degli utili o delle perdite sullo strumento finanziario derivato è rilevata nel patrimonio netto (come componente del conto economico complessivo). L'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui viene rilevata l'operazione oggetto di copertura. L'utile o la perdita associati ad una copertura (o a parte di copertura) divenuta inefficace, sono iscritti a conto economico immediatamente. Se uno strumento di copertura o una relazione di copertura vengono chiusi, ma l'operazione oggetto di copertura non si è ancora realizzata, gli utili e le perdite cumulati, fino quel momento iscritti nel patrimonio netto, sono rilevati a conto economico in correlazione con la rilevazione degli effetti economici dell'operazione coperta. Se l'operazione oggetto di copertura non è più ritenuta probabile, gli utili o le perdite non ancora realizzati e sospesi a patrimonio netto sono rilevati immediatamente a conto economico.

Se l'hedge accounting non può essere applicato, gli utili o le perdite derivanti dalla valutazione al *fair value* dello strumento finanziario derivato sono iscritti immediatamente a conto economico.

Benefici ai dipendenti

I benefici correnti ai dipendenti che afferiscono ai salari e stipendi, ai contributi sociali e previdenziali, alle ferie maturate e non godute entro dodici mesi dalla data del bilancio ed altri fringe-benefits derivanti dal rapporto di lavoro sono riconosciuti nell'esercizio in cui il servizio è reso.

I benefici che saranno corrisposti ai dipendenti al termine del contratto di lavoro attraverso piani pensionistici a benefici definiti o a contribuzione definita sono contabilizzati lungo tutto l'arco temporale in cui il dipendente presta il proprio servizio ("vesting period").

Piani a benefici definiti

I piani a benefici definiti sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dai dipendenti nel corso di un predeterminato periodo di servizio.

L'obbligazione della società di finanziare i fondi per piani a benefici definiti e il costo annuo rilevato a conto economico sono determinati sulla base di valutazioni attuariali utilizzando il metodo della proiezione unitaria del credito (projected unit credit method). Il valore netto cumulato degli utili e delle perdite attuariali rimane sospesa a patrimonio netto (nella voce conto economico complessivo).

Con riferimento ai piani a benefici definiti, i costi relativi all'incremento del valore attuale dell'obbligazione, derivanti dall'avvicinarsi del momento del pagamento dei benefici, sono inclusi tra i costi per benefici ai dipendenti.

La passività relativa ai benefici da riconoscere al termine del rapporto di lavoro iscritta nella situazione patrimoniale-finanziaria a fronte di piani a benefici definiti, rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti, rettificato da costi relativi a prestazioni di lavoro pregresse da rilevare negli esercizi futuri.

Piani a contribuzione definita

I pagamenti relativi ai piani a contribuzione definita effettuati dalle società del Gruppo sono rilevati a conto economico come costo quando sostenuti.

I dipendenti delle società italiane appartenenti al Gruppo beneficiano di piani a benefici definiti. Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 ("Legge Finanziaria 2007") e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio), mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

Fondi rischi ed oneri

Il Gruppo rileva fondi rischi ed oneri quando ha un'obbligazione, legale o implicita, a fronte di un evento passato, quando è probabile che si renderà necessario l'impiego di risorse per adempiere l'obbligazione e quando può essere effettuata una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione stessa.

Il Gruppo rileva un fondo per ristrutturazioni quando un dettagliato programma formale per la ristrutturazione è stato approvato e la ristrutturazione è iniziata o è stata comunicata pubblicamente. Le perdite operative future non sono oggetto di accantonamento.

Le variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.

Riconoscimento dei ricavi

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che alla società affluiranno i benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rappresentati al netto di eventuali poste rettificative (resi, sconti ed abbuoni) e non includono l'imposta sul valore aggiunto ed ogni altra tassa relativa alla vendita.

Le vendite del canale wholesale sono riconosciute alla spedizione del prodotto finito al cliente finale poiché tale momento riflette il passaggio di proprietà con i suoi rischi e benefici. L'accantonamento per resi e sconti è stimato sulla base delle previsioni future, tenuto conto dell'andamento storico del fenomeno.

Le vendite del canale retail sono riconosciute alla data della cessione diretta del bene al cliente finale.

I ricavi per royalties e sono riconosciuti per competenza sulla base dei termini e degli ammontari previsti nel contratto di licenza, generalmente in base ai volumi di vendita.

Imposte

Le imposte iscritte a conto economico rappresentano l'ammontare per imposte correnti sul reddito e per imposte differite.

L'onere per imposte sul reddito, di competenza dell'esercizio, è determinato in base alla normativa vigente. Le imposte sul reddito sono rilevate nel conto economico, ad eccezione di quelle relative a voci direttamente addebitate o accreditate a patrimonio netto, nei cui casi l'effetto fiscale è riconosciuto direttamente a patrimonio netto.

Le imposte differite passive e le imposte anticipate sono determinate sulla base di tutte le differenze temporanee che emergono tra i valori dell'attivo e del passivo del bilancio ed i corrispondenti valori rilevanti ai fini fiscali. Le attività e le passività fiscali, correnti e differite, sono compensate quando vi è un diritto legale di compensazione.

Le attività e le passività fiscali differite sono determinate con le aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili negli esercizi nei quali le differenze temporanee saranno realizzate o estinte. Le attività e passività per imposte differite non sono attualizzate.

Le imposte anticipate sulle perdite fiscali nonché sulle differenze temporanee sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale possono essere recuperate.

Utile per quota

Il Gruppo presenta l'utile base e diluito per quota sociale teorica pari ad 1 Euro ("utile base per quota"). L'utile base per quota è calcolato dividendo l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di quote della Società per la media ponderata del numero di quote sociali dell'esercizio (definito pari al capitale sociale), rettificato per tener conto delle eventuali quote proprie possedute. L'utile diluito per quota è calcolato rettificando l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di quote, nonché la media ponderata del numero di quote sociali, come sopra definita, per tener conto degli effetti di tutte le potenziali quote con effetto diluitivo.

20.1.1.2 Principi contabili ed interpretazioni di recente emanazione

Principi contabili, emendamenti e interpretazioni efficaci dal 1° gennaio 2012 e non rilevanti per il Gruppo

In data 7 ottobre 2010, lo IASB aveva pubblicato alcuni emendamenti al principio IFRS 7 – Strumenti finanziari: Informazioni integrative, da applicarsi per il Gruppo dal 1° gennaio 2012 in maniera prospettiva. Gli emendamenti sono stati emessi con l'intento di migliorare la comprensione delle transazioni di trasferimento (*derecognition*) delle attività finanziarie, inclusa la comprensione dei possibili effetti derivanti da qualsiasi rischio rimasto in capo all'impresa che ha trasferito tali attività. Gli emendamenti, inoltre, richiedono maggiori informazioni nel caso in cui un ammontare sproporzionato di tali transazioni sia posto in essere in prossimità della fine di un periodo contabile. La modifica non ha avuto alcun impatto sul Gruppo.

Principi contabili ed emendamenti non ancora applicabili e non adottati in via anticipata dal Gruppo

In data 20 dicembre 2010, lo IASB ha emesso un emendamento minore allo IAS 12 – Imposte sul reddito che chiarisce la determinazione delle imposte differite sugli investimenti immobiliari valutati al *fair value*. La modifica introduce la presunzione che le imposte differite relative agli investimenti immobiliari valutati al *fair value* secondo lo IAS 40 devono essere determinate tenendo conto che il valore contabile sarà recuperato attraverso la vendita. Conseguentemente a tale emendamento il SIC-21 – Imposte sul reddito: Recuperabilità di un'attività non ammortizzabile rivalutata non sarà più applicabile. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012 e la data di entrata in vigore è il 1° gennaio 2013.

IFRS 1 – Grave iperinflazione ed eliminazione di date fissate per neo-utilizzatori. Lo IASB ha fornito linee guida su come un'entità dovrebbe riprendere la presentazione del bilancio IFRS quando la propria valuta funzionale cessa di essere soggetta a iperinflazione grave. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012 e la data di entrata in vigore è il 1° gennaio 2013.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 10 – Bilancio Consolidato, che sostituirà il SIC-12 – Consolidamento: Società a destinazione specifica (società veicolo) e

parti dello IAS 27 – Bilancio consolidato e separato, il quale sarà ridenominato Bilancio separato e disciplinerà il trattamento contabile delle partecipazioni nel bilancio separato. Il nuovo principio muove dai principi esistenti, individuando nel concetto di controllo il fattore determinante ai fini del consolidamento di una società nel bilancio consolidato della controllante. Esso fornisce, inoltre, una guida per determinare l'esistenza del controllo laddove sia difficile da accertare. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 11 – Accordi a controllo congiunto, che sostituirà lo IAS 31 – Partecipazioni in Joint Venture ed il SIC-13 – Imprese a controllo congiunto: Conferimenti in natura da parte dei partecipanti al controllo. Il nuovo principio fornisce dei criteri per l'individuazione degli accordi di compartecipazione basati sui diritti e sugli obblighi derivanti dagli accordi piuttosto che sulla forma legale degli stessi e stabilisce, come unico metodo di contabilizzazione delle partecipazioni in imprese a controllo congiunto nel bilancio consolidato, il metodo del patrimonio netto. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. A seguito dell'emanazione del principio, lo IAS 28 – Partecipazioni in imprese collegate è stato emendato per comprendere nel suo ambito di applicazione, dalla data di efficacia del principio, anche le partecipazioni in imprese a controllo congiunto. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 12 – Informativa sulle partecipazioni in altre entità, che costituisce un nuovo e completo principio sulle informazioni addizionali da fornire su ogni tipologia di partecipazione, ivi incluse quelle su imprese controllate, gli accordi a controllo congiunto, imprese collegate, società a destinazione specifica ed altre società veicolo non consolidate. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 13 – Misurazione del *fair value*, che chiarisce come deve essere determinato il *fair value* ai fini del bilancio e si applica a tutti i principi IFRS che richiedono o permettono la misurazione del *fair value* o la presentazione di informazioni basate sul *fair value*. Il principio deve essere applicato in modo prospettico dal 1° gennaio 2013. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 16 giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 1 – Presentazione del bilancio, che richiede alle imprese di raggruppare tutti i componenti presentati tra gli Altri utili/(perdite) complessivi a seconda che essi possano o meno essere riclassificati successivamente a conto economico. L'emendamento deve essere applicato dagli esercizi aventi inizio dopo o dal 1° luglio 2012. L'adozione di tale emendamento non produrrà alcun effetto dal punto di vista della valutazione delle poste di bilancio. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

In data 16 giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 19 – Benefici ai dipendenti applicabile in modo retrospettivo dall'esercizio avente inizio dal 1° gennaio 2013. L'emendamento modifica le regole di riconoscimento dei piani a benefici definiti e dei termination

benefits. Le principali variazioni apportate in merito ai piani a benefici definiti riguardano il riconoscimento totale, nella situazione patrimoniale e finanziaria, del deficit o surplus del piano, l'introduzione dell'onere finanziario netto e la classificazione degli oneri finanziari netti sui piani a benefici definiti. In dettaglio:

- Riconoscimento del deficit o surplus del piano: L'emendamento elimina l'opzione di differire, senza rilevarli in bilancio, gli utili e le perdite attuariali con il "metodo del corridoio" e ne richiede il riconoscimento direttamente tra gli Altri Utili (perdite) complessivi, inoltre, l'emendamento richiede il riconoscimento immediato a conto economico dei costi relativi alle prestazioni di lavoro passate.
- Onere finanziario netto: La determinazione separata degli oneri finanziari sulla passività lorda e dei rendimenti attesi sulle attività a servizio dei piani viene sostituita dal concetto di onere finanziario netto sui piani a benefici definiti che raggruppa:
 - gli oneri finanziari calcolati sul valore attuale della passività per piani a benefici definiti,
 - i proventi finanziari derivanti dalla valutazione delle attività a servizio dei piani, e
 - gli oneri o proventi finanziari derivanti da eventuali limiti al riconoscimento del surplus dei piani.

L'onere finanziario netto è determinato utilizzando per tutte le componenti sopra menzionate, il tasso di attualizzazione adottato all'inizio del periodo per la valutazione dell'obbligazione per piani a benefici definiti.

- Classificazione degli oneri finanziari netti: in accordo con la nuova definizione di onere finanziario netto delineata nel principio, tutti gli oneri finanziari netti su piani a benefici definiti sono riconosciuti tra i Proventi/(oneri) finanziari del Conto Economico. In applicazione dell'attuale versione dello IAS 19, il Gruppo riconosce tutti i costi e proventi derivanti dalla valutazione delle passività e attività dei piani pensionistici finanziati nei costi operativi per area funzionale di destinazione, mentre gli oneri finanziari relativi a piani a benefici definiti (Altri benefici successivi al rapporto di lavoro) non finanziati sono inclusi tra i Proventi/(oneri) finanziari.

Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

In data 16 dicembre 2011, lo IASB ha emesso alcuni emendamenti allo IAS 32 – Strumenti Finanziari: esposizione nel bilancio, per chiarire l'applicazione di alcuni criteri per la compensazione delle attività e delle passività finanziarie presenti nello IAS 32. Gli emendamenti devono essere applicati in modo retrospettivo per gli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questi emendamenti sono stati omologati dall'UE in data 13 dicembre 2012.

In data 16 dicembre 2011, lo IASB ha emesso alcuni emendamenti all'IFRS 7 – Strumenti finanziari: informazioni integrative. L'emendamento richiede informazioni sugli effetti o potenziali effetti derivanti da diritti alla compensazione delle attività e passività finanziarie sulla situazione patrimoniale-finanziaria. Gli emendamenti devono essere applicati per gli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2013 e periodi intermedi successivi a tale data. Le informazioni devono essere fornite in modo retrospettivo. Questi emendamenti sono stati omologati dall'UE in data 13 dicembre 2012.

A giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento Modifiche allo IAS 1 – Presentazione del bilancio: esposizione nel bilancio delle voci delle altre componenti di conto economico complessivo, la cui data di entrata in vigore è l'1 luglio 2012. È consentita l'applicazione in via anticipata. Tale emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

A marzo 2012, lo IASB ha emesso un emendamento all'IFRS 1 con riferimento ai contributi governativi, entrato in vigore dall'1 gennaio 2013. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 4 marzo 2013.

Alla data di riferimento del presente documento, inoltre, gli organi competenti dell'Unione Europea non avevano ancora concluso il processo di omologazione necessario per l'adozione dei seguenti principi contabili ed emendamenti:

- In data 12 novembre 2009, lo IASB ha pubblicato il principio IFRS 9 – Strumenti finanziari; lo stesso principio è stato successivamente emendato. Il principio, che deve essere applicato dal 1° gennaio 2015 in modo retrospettivo, rappresenta la prima parte di un processo per fasi che ha lo scopo di sostituire interamente lo IAS 39 e introduce nuovi criteri per la classificazione e valutazione delle attività e passività finanziarie. In particolare, per le attività finanziarie il nuovo principio utilizza un unico approccio basato sulle modalità di gestione degli strumenti finanziari e sulle caratteristiche dei flussi di cassa contrattuali delle attività finanziarie stesse al fine di determinarne il criterio di valutazione, sostituendo le diverse regole previste dallo IAS 39. Per le passività finanziarie, invece, la principale modifica avvenuta riguarda il trattamento contabile delle variazioni di *fair value* di una passività finanziaria designata come valutata al *fair value* attraverso il conto economico, nel caso in cui queste siano dovute alla variazione del merito creditizio della passività stessa. Secondo il nuovo principio, tali variazioni devono essere rilevate negli Altri utili/(perdite) complessivi e non transiteranno più nel conto economico.
- In data 17 maggio 2012, lo IASB ha emesso un insieme di modifiche agli IFRS (“Annual Improvement to IFRS’s – 2009-2011 Cycle”) che saranno applicabili in modo retrospettivo dal 1° gennaio 2013; di seguito vengono citate quelle che potrebbero comportare un cambiamento nella presentazione, riconoscimento e valutazione delle poste di bilancio, tralasciando invece quelle che determineranno solo variazioni terminologiche o cambiamenti editoriali con effetti minimi in termini contabili:
 - IAS 1 – Presentazione del bilancio: l'emendamento chiarisce le modalità di presentazione delle informazioni comparative nel caso in cui un'impresa modifichi dei principi contabili e nei casi in cui l'impresa effettui una riesposizione retrospettiva o una riclassifica e nei casi in cui l'impresa fornisca delle situazioni patrimoniali aggiuntive rispetto a quanto richiesto dal principio;
 - IAS 16 – Immobili, impianti e macchinari: l'emendamento chiarisce che i ricambi e le attrezzature sostitutive devono essere capitalizzate solo se questi rispettano la definizione di Immobili, impianti e macchinari, altrimenti devono essere classificate come Rimanenze;
 - IAS 32 – Strumenti finanziari: Presentazione: l'emendamento elimina un'incoerenza tra lo IAS 12 – Imposte sul reddito e lo IAS 32 sulla rilevazione delle imposte derivanti da distribuzioni ai soci stabilendo che queste devono essere rilevate a conto economico nella misura in cui la distribuzione si riferisce a proventi generati da operazioni originariamente contabilizzate a conto economico.

- A giugno 2012 lo IASB ha approvato un emendamento ai principi IFRS 10, 11 e 12 per disciplinare le modalità applicative nella transizione a tali principi, entrato in vigore per lo IASB dall'1 gennaio 2013.
- Ad ottobre 2012 lo IASB ha approvato un emendamento ai principi IFRS 10, 11 e 12 – Investment entities che entrerà in vigore per lo IASB l'1 gennaio 2014.

20.1.1.3 Informazioni sui rischi finanziari

Gli strumenti finanziari del Gruppo comprendono la cassa e le disponibilità liquide, i finanziamenti, i crediti e debiti commerciali ed altri crediti e debiti correnti e non correnti oltre che derivati.

Il Gruppo è esposto a rischi finanziari connessi alla sua operatività: rischio di mercato (principalmente relativo ai tassi di cambio e di interesse); rischio di credito (sia in relazione ai normali rapporti commerciali con clienti sia alle attività di finanziamento); rischio di liquidità (con particolare riferimento alla disponibilità di risorse finanziarie ed all'accesso al mercato del credito e degli strumenti finanziari in generale) e rischio di capitale.

La gestione dei rischi finanziari è svolta dall'ufficio Pianificazione Finanziaria del Gruppo che garantisce principalmente che ci siano sufficienti risorse finanziarie per far fronte alle necessità di sviluppo del business e che le risorse siano adeguatamente investite in attività redditizie. La gestione dei rischi viene svolta in cooperazione con il management delle divisioni in quanto le decisioni sono prese in stretta relazione con le esigenze operative del Gruppo così come approvate e riviste dal Consiglio di Amministrazione.

Il Gruppo utilizza strumenti derivati per coprire l'esposizione a specifici rischi di mercato. Gli strumenti finanziari derivati sono utilizzati dal Gruppo con l'intento di copertura, al fine di ridurre il rischio di tasso d'interesse.

Per ridurre il rischio del tasso d'interesse il Gruppo copre una porzione del debito finanziario a tasso fisso attraverso uno strumento derivato di copertura IRS ("Interest rate swap").

La seguente sezione fornisce indicazioni qualitative e quantitative di riferimento sull'incidenza di tali rischi sul Gruppo.

Rischio di mercato

Rischio di cambio

Il Gruppo opera a livello internazionale ed è esposto a rischi di cambio principalmente in dollari americani, Yen giapponesi e Renminbi cinesi. Complessivamente i flussi commerciali espressi in valuta estera sono bilanciati tra attività e passività in modo tale che la copertura è garantita all'interno delle transazioni espresse nella stessa valuta.

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo ha un'esposizione limitata relativa ad attività e passività espresse in valuta come dettagliato nella seguente tabella (controvalore in Euro delle rispettive valute):

<i>Controvalore delle esposizioni in valuta</i>		31/12/2012				
<i>(migliaia di euro)</i>	Euro	Yen JP	Dollari US	Renmimbi	Altre	Totale
Cassa e banche	29.668	22.293	19.749	6.514	16.209	94.433
Crediti verso clienti	47.895	10.999	2.946	8.044	1.064	70.948
Altre attività correnti	19.988	257	93	544	415	21.297
Altre attività non correnti	5.944	845	1.552	1.043	2.466	11.850
Totale attività	103.495	34.394	24.340	16.145	20.154	198.528
Debiti commerciali	(61.739)	(24.752)	(3.646)	(1.505)	(2.609)	(94.251)
Finanziamenti	(323.459)	0	0	0	(100)	(323.559)
Altri debiti correnti	(15.657)	(1.498)	(967)	(449)	(1.802)	(20.373)
Altri debiti non correnti	(250)	0	(1.529)	0	0	(1.779)
Totale passività	(401.105)	(26.250)	(6.142)	(1.954)	(4.511)	(439.962)
Totale netto esposizione in valuta	(297.610)	8.144	18.198	14.191	15.643	(241.434)

Al 31 dicembre 2011 il Gruppo ha un'esposizione limitata relativa ad attività e passività espresse in valuta come dettagliato nella seguente tabella (controvalore in Euro delle rispettive valute):

<i>Controvalore delle esposizioni in valuta</i>		31/12/2011				
<i>(migliaia di euro)</i>	Euro	Yen JP	Dollari US	Renmimbi	Altre	Totale
Cassa e banche	13.774	23.416	9.422	6.004	5.134	57.750
Crediti verso clienti	38.437	8.316	1.849	2.522	918	52.042
Altre attività correnti	15.977	129	128	384	294	16.912
Altre attività non correnti	5.166	948	1.216	348	1.603	9.281
Totale attività	73.354	32.809	12.615	9.258	7.949	135.985
Debiti commerciali	(49.474)	(26.477)	(3.510)	(2.449)	(2.031)	(83.941)
Finanziamenti	(327.852)	0	0	0	(95)	(327.947)
Altri debiti correnti	(12.701)	(1.469)	(341)	(290)	(927)	(15.728)
Altri debiti non correnti	(749)	0	(1.195)	0	(1)	(1.945)
Totale passività	(390.776)	(27.946)	(5.046)	(2.739)	(3.054)	(429.561)
Totale netto esposizione in valuta	(317.422)	4.863	7.569	6.519	4.895	(293.576)

Alla data di bilancio il Gruppo non aveva in essere coperture a fronte di tali esposizioni.

Con riferimento alle transazioni in valuta, si segnala che nel 2012 una variazione dei rispettivi tassi di cambio pari a +/-1% avrebbe comportato i seguenti effetti:

<i>Dettaglio delle transazioni in valuta (migliaia di euro)</i>	Yen JP	Dollari US	Renminbi CN	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	886	585	357	479
Risultato operativo	224	283	170	257
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(886)	(585)	(357)	(479)
Risultato operativo	(224)	(283)	(170)	(257)

Nel 2011 una variazione dei rispettivi tassi di cambio pari a +/-1% avrebbe comportato i seguenti effetti:

<i>Dettaglio delle transazioni in valuta (migliaia di euro)</i>	Yen JP	Dollari US	Renminbi CN	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	614	389	180	271
Risultato operativo	137	225	140	170
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(614)	(389)	(180)	(271)
Risultato operativo	(137)	(225)	(140)	(170)

Rischio d'interesse

L'esposizione del Gruppo ai rischi di interesse è principalmente relativo alla cassa, disponibilità liquide e finanziamenti bancari.

La responsabilità di gestire e monitorare l'ordinaria attività finanziaria del Gruppo è demandata alla sub-holding, Industries S.p.A., attraverso un modello centralizzato che consente limitate autonomie locali da parte delle società controllate. Grazie a questo modello l'esposizione finanziaria (cassa e finanziamenti), che è soggetta a rischi di tasso d'interesse legati ad economie locali, è molto limitata.

Come già noto, in data 12 ottobre 2011 l'Emittente ha proceduto all'estinzione del finanziamento in pool a medio-lungo termine stipulato in data 16 ottobre 2008. Alla stessa data è stato stipulato un nuovo finanziamento in pool, composto da primari istituti finanziari, dell'importo di Euro 225 milioni, erogato in un'unica soluzione, con piano di ammortamento semestrale e scadenza il 31 dicembre 2017. Il tasso di interesse applicato inizialmente è l'Euribor maggiorato di uno spread di mercato pari al 3,5%.

Per fronteggiare l'esposizione ai rischi di interesse, l'Emittente ha sottoscritto in data 16 aprile 2009 un Interest rate swap ("IRS"), per un nozionale pari ad Euro 70 milioni, ad un tasso fisso pari al 2,6214%, con scadenza 30 aprile 2013 e rate semestrali.

Nel mese di gennaio 2012, l'Emittente ha sottoscritto un ulteriore contratto IRS a copertura della maggiore esposizione verso il sistema bancario alle seguenti condizioni: nozionale

pari ad Euro 90 milioni, scadenza dicembre 2015, tasso fisso pari all'1,6050% e regolazioni semestrali.

Inoltre, nel mese di giugno 2012 la società controllata Industries S.p.A., a seguito della sottoscrizione di un nuovo finanziamento chirografario a 36 mesi pari ad Euro 10 milioni, ha sottoscritto un Interest rate swap (“IRS”), per un nozionale di pari importo, ad un tasso fisso pari al 0,77%, con scadenza 30 giugno 2015 e rate trimestrali.

Con riferimento ai debiti finanziari, una variazione del +/- 0,5% del tasso d'interesse avrebbe comportato sul risultato al 31 dicembre 2012, rispettivamente un peggioramento degli oneri finanziari di Euro 288 mila ed un miglioramento di Euro 305 mila, incluso l'effetto della copertura IRS, nonché un effetto sul *fair value* della stessa pari rispettivamente ad un minor debito per Euro 675 mila ed un maggior debito per Euro 665 mila.

Rischio di credito

Il Gruppo non ha significative concentrazioni di attività finanziarie (crediti commerciali ed altre attività correnti) che comportino un rischio di credito elevato. Le politiche del Gruppo sulla gestione delle attività finanziarie sono finalizzate a ridurre i rischi derivanti dalla mancata solvibilità della clientela wholesale. Le vendite nel canale retail sono effettuate attraverso contanti e riconosciute carte di credito. In aggiunta, l'ammontare dei crediti in essere è costantemente monitorato, tanto che l'esposizione del Gruppo per crediti inesigibili non è significativa e le percentuali storiche di passaggi a perdita sono molto basse. La massima esposizione teorica al rischio di credito per il Gruppo al 31 dicembre 2012 è rappresentata dal valore contabile dei crediti commerciali iscritti in bilancio.

In relazione al rischio di credito derivante da altre attività finanziarie che non siano i crediti commerciali (che comprende cassa e depositi bancari a breve termine), il rischio di credito teorico per il Gruppo deriva dall'inadempienza della controparte con un'esposizione massima che è pari al valore contabile dell'attività finanziaria iscritta a bilancio, oltre che dal valore nominale delle garanzie prestate su debiti o impegni di terzi. Il Gruppo ha in essere politiche che limitano l'ammontare dell'esposizione creditoria nelle diverse banche.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità deriva dalla possibile difficoltà di ottenere risorse finanziarie ad un costo accettabile per condurre le normali attività operative del Gruppo. I fattori che influenzano il rischio di liquidità sono riferibili sia alle risorse generate o assorbite dalla gestione corrente, sia da quelle generate o assorbite dalla gestione degli investimenti e dei finanziamenti, quest'ultima intesa come scadenza nel rimborso o nell'accensione dei debiti finanziari a breve e lungo termine ed alle disponibilità di fondi nel mercato finanziario.

A seguito della dinamicità del business, il Gruppo ha centralizzato le funzioni di tesoreria con lo scopo di mantenere la flessibilità nel reperimento di fonti finanziarie e mantenere la di-

sponibilità delle linee di credito. Le procedure in essere per ridurre il rischio di liquidità sono le seguenti:

- gestione centralizzata della tesoreria e della pianificazione finanziaria. Utilizzazione di un sistema centralizzato di controllo della posizione finanziaria netta del Gruppo e delle società controllate. Utilizzazione di prodotti bancari e strumenti finanziari interni per concentrare i conti bancari presso le singole società e centralizzare al massimo i pagamenti verso fornitori;
- ottenimento di linee di credito adeguate per creare un'adeguata struttura di debito per utilizzare al meglio nel periodo concordato a breve o lungo termine i mezzi finanziari concessi dal sistema creditizio;
- monitoraggio costante delle previsioni future sui flussi finanziari in base ai piani operativi e di sviluppo del Gruppo.

Il management ritiene che i mezzi finanziari ad oggi disponibili, insieme a quelli che sono generati dall'attività operativa corrente permettano al Gruppo di raggiungere i propri obiettivi e di rispondere alle esigenze derivanti dallo sviluppo degli investimenti e del rimborso dei finanziamenti alle date di scadenza concordate.

Il Gruppo ha rispettato tutti i parametri economici e finanziari previsti dai contratti di covenants sul finanziamento in pool.

Rischi operativi e di gestione del capitale

Nella gestione dei rischi operativi, l'obiettivo principale del Gruppo è quello di gestire i rischi associati con lo sviluppo del business nei mercati esteri soggetti a leggi e regolamenti specifici. La responsabilità per la definizione e l'implementazione dei controlli è demandata al Comitato di Direzione ed ai responsabili delle singole divisioni. Il Gruppo ha implementato degli standard sulle seguenti aree:

- appropriato livello di suddivisione dei compiti e delle responsabilità (segregation of duties);
- riconciliazione e controllo costante delle transazioni significative;
- documentazione dei controlli e delle procedure;
- sviluppo tecnico e professionale dei dipendenti;
- valutazione periodica dei rischi corporate e identificazioni delle azioni correttive.

In relazione al rischio di capitale proprio, gli obiettivi del Gruppo sono rivolti alla prospettiva di continuità aziendale al fine di garantire un giusto ritorno economico agli azionisti ed altri operatori pur mantenendo una classificazione di rischio buona nel mercato del capitale di debito. Il Gruppo gestisce la struttura del capitale ed effettua gli aggiustamenti in linea con i cambiamenti delle condizioni economiche generali e con gli obiettivi strategici.

20.1.1.4 Area di consolidamento

Al 31 dicembre 2012 il bilancio consolidato di *carve-out* del Gruppo Moncler comprende l'Emittente e 18 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.r.l. (●)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A. (●)	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.r.l.
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles - Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH (●)	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Retail France S.à.r.l. (●)	Parigi (Francia)	10.100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Suisse SA (**)(●)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Giolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Moncler Suisse SA (**)
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Retail Project Suisse SA

(***) Società precedentemente denominata Pepper España S.L.

(●) Società operativa nella divisione Moncler e nella divisione Altri Marchi

Al 31 dicembre 2011 il bilancio consolidato di *carve-out* del Gruppo Moncler comprende l'Emittente e 17 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.r.l. (●)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A. (●)	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.r.l.
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles - Grenoble (Francia)	5.694.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH (●)	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Pepper Portuguesa Lda	Vila Nova de Famalicao (Portogallo)	175.000	EUR	99,90%	Industries S.p.A.
Pepper España S.L.	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd (**)	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Retail France S.à.r.l. (●)	Parigi (Francia)	10.100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.796.557	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Retail Project Suisse SA (●)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Giolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Retail Project Suisse SA
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Industries Asia Pacific Ltd.

(●) Società operativa nella divisione Moncler e nella divisione Altri Marchi

In relazione all'area di consolidamento si segnalano le seguenti modifiche avvenute nel corso dell'esercizio 2012 rispetto all'area di consolidamento dell'esercizio precedente:

- nel primo trimestre 2012 si è concluso il processo di liquidazione della società Pepper Portuguesa Lda, che conseguentemente è stata cancellata dal registro delle imprese; tale società è quindi uscita dell'area di consolidamento;
- nel primo trimestre 2012 è stata costituita la società Moncler CZ S.r.o., posseduta al 100%; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2012 è stata costituita la società Moncler Hungary KFT, posseduta al 100%; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione.

Non ci sono società escluse dal consolidato né per inattività né perché generino un volume d'affari non significativo.

20.1.1.5 Informazioni di segmento

Ai fini dell'IFRS 8 "Operating segments", l'attività svolta dal Gruppo nel perimetro di *carve-out* è identificabile in un unico segmento operativo.

20.1.1.6 Commento alle principali voci dei prospetti di conto economico consolidato

20.1.1.6.1 Ricavi

Ricavi per canale

I ricavi di vendita a clienti terzi sono ripartiti per canale come riportato nella tabella seguente:

(migliaia di euro)	Esercizio 2012		Esercizio 2011	
	Valore	%	Valore	%
Ricavi consolidati	489.183	100,0%	363.695	100,0%
di cui:				
- Wholesale	237.679	48,6%	225.635	62,0%
- Retail	251.504	51,4%	138.060	38,0%

La distribuzione avviene tramite due canali principali, il canale wholesale ed il canale retail. Il canale retail si riferisce a punti vendita direttamente gestiti dal Gruppo (DOS, outlet e negozi in concessione) mentre il canale wholesale si riferisce a punti vendita gestiti da terzi sia mono-marca (nella forma di Shop-in-Shop e “franchising”) sia multi-marca (corner o spazi dedicati all’interno di grandi magazzini).

La Divisione Moncler ha ottenuto importanti risultati con una crescita complessiva del fatturato pari al 34,5% tra il 2012 ed il 2011. L’incremento delle vendite è riconducibile:

- al canale retail che è cresciuto di Euro 113,4 milioni (+82,2%) fino a raggiungere Euro 251,5 milioni nel 2012 contro Euro 138,1 milioni nel 2011;
- al canale wholesale che è cresciuto di Euro 12,0 milioni (+5,3%) fino a raggiungere Euro 237,7 milioni nel 2012 contro Euro 225,6 milioni nel 2011.

Ricavi per area geografica

I ricavi di vendita a clienti terzi sono ripartiti per area geografica (cliente di destinazione) come riportato nelle successive tabelle:

(migliaia di euro)	Ricavi per area geografica					
	Esercizio 2012		Esercizio 2011		2012 vs 2011	
	Valore	%	Valore	%	2012 vs 2011	%
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	5,0	4,1%
EMEA esclusa Italia	157,4	32,2%	121,5	33,4%	35,9	29,6%
America	48,7	10,0%	29,5	8,1%	19,2	64,8%
Asia e Resto del Mondo	155,0	31,6%	89,6	24,7%	65,4	73,0%
Totale	489,2	100,0%	363,7	100,0%	125,5	34,5%

La Divisione Moncler è cresciuta nel 2012 in tutte le aree geografiche di riferimento grazie ad un preciso e chiaro obiettivo strategico che ha permesso di creare una struttura articolata a supporto di ogni mercato (ove possibile tramite filiali locali).

Il peso del mercato domestico sul totale dei ricavi è sceso dal 33,8% nel 2011 al 26,2% nel 2012 per effetto della politica di contingentamento dello stesso e dello sviluppo dei mercati esteri.

Il mercato asiatico si conferma un mercato importante, con un incremento delle vendite pari ad Euro 65,4 milioni (+73,0%) tra il 2012 ed il 2011. Tale crescita è trainata dal Giappone (+44,3%) e dalla Cina e Hong Kong (+141,7%) con lo sviluppo del mercato retail tramite le società controllate Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd e Moncler Asia Pacific Ltd.

Le vendite in Europa segnano un incremento pari ad Euro 35,9 milioni (+29,6%) tra i rispettivi periodi. Tale crescita è trainata dai mercati francese, tedesco, svizzero e inglese, dove i ricavi sono significativamente aumentati nonostante la politica di continua riduzione del numero dei rivenditori e dell'apertura di punti vendita diretti.

Il mercato rappresentato da America e Resto del mondo è in crescita con un incremento delle vendite pari ad Euro 19,1 milioni tra il 2012 ed il 2011. Nonostante il mercato americano sia molto competitivo, il *management* ritiene che esso rappresenti un grosso potenziale di sviluppo per il futuro anche attraverso lo sviluppo del business retail.

20.1.1.6.2 Costo del venduto

Nel 2012 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 28,2 milioni (+23,5%) passando da Euro 120,0 milioni nel 2011 ad Euro 148,3 milioni nel 2012 e tale crescita complessiva è attribuibile alla crescita dei volumi di vendita. Il costo del venduto in percentuale sulle vendite è decrementato passando dal 33,0% del 2011 al 30,3% nel 2012. Tale decremento è dovuto al fatto che il canale retail, che detiene una marginalità superiore rispetto al canale wholesale, ha accresciuto l'incidenza in relazione alle vendite del Gruppo passando dal 38,0% del 2011 al 51,4% nel 2012.

L'incidenza dei costi è diminuita anche grazie alle economie di scala relative al processo di produzione e di approvvigionamento.

20.1.1.6.3 Spese di vendita

Le spese di vendita sono cresciute sia in termini assoluti, con un incremento pari ad Euro 38,1 milioni tra il 2012 ed il 2011, sia in termini percentuali sul fatturato, passando dal 21,2% del 2011 al 23,5% del 2012. La crescita significativa è da imputare allo sviluppo del business retail che richiede significative risorse in termini di costi degli affitti e di personale dedicato alle attività di vendita, sia dipendente che interinale.

20.1.1.6.4 Spese di pubblicità

Anche nel corso del 2012 il gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio del marchio Moncler: ac-

canto all'attività istituzionale continua l'attività di comunicazione a sostegno del canale retail. Il peso delle spese di pubblicità sul fatturato è pari al 5,9% nel 2012 (5,8% nel 2011), mentre in valore assoluto passano da Euro 21,1 milioni nel 2011 ad Euro 29,0 milioni nel 2012 con una variazione assoluta pari ad Euro 7,9 milioni (+37,3%).

20.1.1.6.5 Spese generali ed amministrative

Le spese generali ed amministrative nell'esercizio 2012 sono pari ad Euro 51,2 milioni, con un aumento di Euro 10,1 milioni (+24,5%) rispetto all'esercizio precedente. L'incidenza delle spese generali ed amministrative rispetto al fatturato diminuisce dall'11,3% nel 2011 al 10,5 % nel 2012.

20.1.1.6.6 Ricavi / (Costi) non ricorrenti

La voce Ricavi e Costi non ricorrenti per l'esercizio 2011, pari ad Euro 2,8 milioni, si riferisce principalmente ai costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione previsto per il medesimo esercizio e successivamente sospeso. Nel 2012 la voce è pari ad Euro 0 milioni.

20.1.1.6.7 Risultato operativo

Nel 2012, il risultato operativo del Gruppo Moncler è stato pari a Euro 145,8 milioni (29,8% dei ricavi) e registra un incremento sia in termini assoluti che in percentuale sulle vendite pari, rispettivamente, ad Euro 44,0 milioni e 1,8% (2011: Euro 101,8 milioni e 28,0% dei ricavi).

Il risultato operativo del 2012 al netto dei costi non ricorrenti ammonta ad Euro 145,8 (Euro 104,5 nel 2011), con un'incidenza sui ricavi pari al 29,8% (28,7% nel 2011), in crescita in valore assoluto per Euro 41,3 milioni.

Il *management* ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	2012 vs 2011	%
Risultato operativo	145.761	101.749	44.012	43,3%
Ricavi e costi non ricorrenti	3	2.751	(2.748)	(99,9%)
Risultato operativo al netto dei ricavi e costi non ricorrenti	145.764	104.500	41.264	39,5%
Ammortamenti e svalutazioni	15.708	9.940	5.768	58,0%
EBITDA	161.472	114.440	47.032	41,1%

Nell'esercizio 2012 l'EBITDA registra un incremento di Euro 47,0 milioni (+41,1%), passando da Euro 114,4 milioni (31,5% dei ricavi) nel 2011 ad Euro 161,5 milioni (33,0% dei ricavi) nel 2012. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla crescita del canale retail e dalle efficienze di produzione, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dell'esercizio 2012 ammontano ad Euro 15,7 milioni (Euro 9,9 milioni nel 2011) e crescono di Euro 5,8 milioni dovuto soprattutto agli investimenti effettuati nel canale retail.

20.1.1.6.8 Proventi e oneri finanziari

La voce è così composta:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Interessi attivi	215	311
Utili per adeguamento cambio	309	380
Totale proventi finanziari	524	691
Interessi passivi e altri oneri finanziari	(16.893)	(12.537)
Commissioni bancarie	(760)	(534)
Totale oneri finanziari	(17.653)	(13.071)
Totale oneri e proventi finanziari netti	(17.129)	(12.380)

L'incremento della voce oneri finanziari deriva principalmente dall'entrata a regime del finanziamento a medio lungo termine concesso all'Emittente da un pool di banche, sottoscritto nel mese di ottobre 2011 per un ammontare più elevato rispetto al precedente finanziamento.

20.1.1.6.9 Imposte sul reddito

L'impatto fiscale nel conto economico consolidato è così dettagliato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Imposte correnti	(50.073)	(35.805)
Imposte differite	6.131	4.775
Impatto fiscale a conto economico	(43.942)	(31.030)

Nel 2012 l'aliquota fiscale media effettiva del Gruppo è pari a 34,2% (34,7% nel 2011). La percentuale di incidenza delle imposte sul fatturato passa dall'8,5% del 2011 al 9,0% del 2012.

20.1.1.6.10 Altre informazioni sul conto economico*Costo del personale*

La seguente tabella fornisce il dettaglio dei principali costi del personale dipendente per natura, confrontati con l'esercizio precedente:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Salari e stipendi	(36.675)	(25.523)
Oneri sociali	(7.909)	(5.946)
Accantonamento fondi pensione del personale	(1.535)	(980)
Totale	(46.119)	(32.449)

Il costo del personale della struttura diretta di vendita (canale wholesale, retail ed e-commerce) e struttura indiretta di vendita assorbe circa il 67% dei costi complessivi del personale dell'esercizio 2012 contro circa il 66% dell'anno precedente: le linee strategiche del Gruppo sono infatti orientate allo sviluppo del canale retail.

Il peso del costo del personale retail sostenuto in Europa (inclusa l'Italia) è sceso dal 67% del 2011 al 59% del 2012 in seguito al potenziamento dell'area Asia e Giappone, che passa invece dal 25% al 31%. Nel corso dell'anno, infatti, le controllate estere Moncler Japan Corporation e Moncler Shanghai Commercial hanno rafforzato la propria presenza nel mercato retail locale, incrementando di conseguenza i costi dell'organico.

Nella tabella sottostante è riportato il numero medio dei dipendenti ("full-time-equivalent") del 2012 comparato con l'esercizio precedente:

<i>Dipendenti medi per area geografica</i> <i>Numero</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Italia	438	377
Resto dell'Europa	158	134
Nord America	53	38
Asia e Giappone	250	139
Totale	899	688

Il numero puntuale dei dipendenti del Gruppo al 31 dicembre 2012 è pari a n. 1.057 unità (n. 840 nel 2011).

Il numero totale di dipendenti è aumentato principalmente a seguito delle aperture di nuovi punti vendita diretti ed outlet.

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione sono separatamente commentati nella sezione riferita alle Parti correlate a cui si rimanda.

Ammortamenti e svalutazioni

Gli ammortamenti si suddividono come di seguito indicato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	(10.495)	(6.188)
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	(5.213)	(3.752)
Sub-Totale Ammortamenti	(15.708)	(9.940)
Svalutazione immobilizzazioni	(155)	0
Sub-Totale Svalutazioni	(155)	0
Totale	(15.863)	(9.940)

L'incremento sia degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali che immateriali si riferisce principalmente agli investimenti effettuati nell'apertura di nuovi punti vendita.

20.1.1.7 Informazioni sulla situazione patrimoniale – finanziaria**20.1.1.7.1 Avviamento, marchi ed altre immobilizzazioni immateriali**

<i>Immobilizzazioni immateriali</i> <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012			31/12/2011
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Marchi	223.900	0	223.900	223.900
Diritti di licenza	0	0	0	0
Key money	30.655	(8.375)	22.280	19.787
Software	10.404	(6.209)	4.195	4.125
Altre immobilizzazioni immateriali	3.291	(1.356)	1.935	1.451
Immobilizzazioni immateriali in corso	510	0	510	1.035
Avviamento	155.582	0	155.582	155.582
Totale	424.342	(15.940)	408.402	405.880

I movimenti delle immobilizzazioni immateriali sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Al 31 dicembre 2012

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	223.900	0	24.712	8.837	2.266	1.035	155.582	416.332
Incrementi	0	0	4.868	1.611	949	510	0	7.938
Decrementi	0	0	0	(26)	0	0	0	(26)
Differenze di conversione	0	0	40	(18)	3	0	0	25
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	1.035	0	73	(1.035)	0	73
31/12/2012	223.900	0	30.655	10.404	3.291	510	155.582	424.342

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	0	0	(4.925)	(4.712)	(815)	0	0	(10.452)
Ammortamenti	0	0	(3.446)	(1.227)	(540)	0	0	(5.213)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	0	(291)	0	0	0	(291)
Decrementi	0	0	0	13	0	0	0	13
Differenze di conversione	0	0	(4)	8	(1)	0	0	3
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0	0
31/12/2012	0	0	(8.375)	(6.209)	(1.356)	0	0	(15.940)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e riguardano principalmente due negozi Moncler aperti in Francia e Svizzera.

L'incremento della voce software si riferisce ai diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico per lo sviluppo e controllo del business.

L'incremento della voce Altre immobilizzazioni immateriali si riferisce principalmente alla capitalizzazione delle spese di progettazione dei negozi di nuova apertura e delle spese di registrazione marchi.

Al 31 dicembre 2011

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2011	223.900	0	15.856	6.529	1.072	2.758	155.582	405.697
Incrementi	0	0	7.163	1.958	924	1.035	0	11.080
Decrementi	0	0	(410)	(57)	0	0	0	(467)
Differenze di conversione	0	0	103	7	5	0	0	115
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	2.000	400	265	(2.758)	0	(93)
31/12/2011	223.900	0	24.712	8.837	2.266	1.035	155.582	416.332

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2011	0	0	(2.535)	(3.589)	(436)	0	0	(6.560)
Ammortamenti	0	0	(2.540)	(886)	(326)	0	0	(3.752)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	0	(282)	0	0	0	(282)
Decrementi	0	0	205	56	0	0	0	261
Differenze di conversione	0	0	(55)	(4)	(3)	0	0	(62)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	(7)	(50)	0	0	(57)
31/12/2011	0	0	(4.925)	(4.712)	(815)	0	0	(10.452)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e nella voce Immobilizzazioni in corso. Riguardano principalmente i negozi di Roma e Ginevra aperti nel corso del 2011, la re-location di St. Moritz ed il negozio di prossima apertura a Francoforte.

L'incremento della voce software si riferisce ai diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico, per lo sviluppo del canale retail e del canale e-commerce.

Perdite di valore su immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita ed avviamento

La voce Marchi, le Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e l'Avviamento derivante da precedenti acquisizioni non sono stati ammortizzati ma sono stati sottoposti alla verifica da parte del management in merito all'esistenza di perdite di valore.

Il test di *impairment* sul marchio è stato effettuato mediante la comparazione del valore di iscrizione del marchio con una stima del valore derivante dalla metodologia dei flussi di cassa attualizzati (Discounted Cash Flow) derivanti dall'applicazione del Royalty Relief Method, sulla base del quale i flussi sono legati al riconoscimento di una percentuale di royalty applicata all'ammontare dei ricavi che il marchio è in grado di generare.

Il valore recuperabile dell'avviamento è stato verificato con un approccio "asset side" confrontando il valore d'uso ("*Value in use*") della Cash Generating Unit con il valore contabile del suo capitale investito netto ("*carrying amount*").

Per la valutazione 2012, i flussi di cassa attesi e i ricavi sono stati desunti dal budget 2013 e dal business plan triennale predisposto dal management.

Per la valutazione 2011, i flussi di cassa attesi e i ricavi sono stati desunti dal budget 2012 e dal business plan triennale predisposto dal management.

Il tasso "g" di crescita utilizzato è stato pari al 2,5%.

Il tasso di sconto è stato calcolato usando il costo medio del capitale ("W.A.C.C."), vale a dire ponderando il tasso atteso di rendimento sul capitale investito al netto dei costi delle fonti di copertura di un campione di società appartenenti allo stesso settore. Il calcolo ha tenuto conto del mutato scenario dell'economia rispetto al precedente esercizio ed alle conseguenti implicazioni in termini di tassi di interesse. Il costo del capitale (WACC) è stato calcolato pari al 10,79%.

I risultati della *sensitivity analysis* evidenziano che il valore iscritto del marchio Moncler viene confermato fino a valori dei parametri di riferimento alternativamente pari a $g = 0\%$ o $WACC = 13,6\%$ circa. Tali valori di sensitività per il marchio Moncler sono al di sotto di quelli desumibili dall'andamento dell'intera Cash Generating Unit e consentono di ritenere ampiamente recuperabile anche il valore dell'avviamento iscritto.

20.1.1.7.2 Immobilizzazioni materiali nette

<i>Immobilizzazioni materiali</i> (migliaia di euro)	31/12/2012			31/12/2011
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Terreni e fabbricati	3.358	(2.241)	1.117	1.213
Impianti e macchinari	5.985	(5.010)	975	1.101
Mobili e arredi	27.851	(10.927)	16.924	12.958
Migliorie su beni di terzi	38.232	(12.901)	25.331	23.195
Altri beni	7.076	(5.555)	1.521	1.111
Impianti in costruzione	620	0	620	356
Totale	83.122	(36.634)	46.488	39.934

Al 31 dicembre 2012

Valore lordo Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	3.358	5.807	21.218	29.929	6.215	356	66.883
Incrementi	0	291	7.003	9.373	1.151	620	18.438
Decrementi	0	(106)	(127)	(415)	(289)	0	(937)
Differenze di conversione	0	(2)	(248)	(935)	(1)	(3)	(1.189)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(5)	5	280	0	(353)	(73)
31/12/2012	3.358	5.985	27.851	38.232	7.076	620	83.122

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	(2.145)	(4.706)	(8.260)	(6.734)	(5.104)	0	(26.949)
Ammortamenti	(96)	(340)	(2.814)	(6.642)	(603)	0	(10.495)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	(85)	(215)	(22)	0	(322)
Cessioni	0	66	106	345	280	0	797
Differenze di conversione	0	4	133	351	2	0	490
Impairment	0	(35)	(6)	(6)	(108)	0	(155)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	1	(1)	0	0	0	0
31/12/2012	(2.241)	(5.010)	(10.927)	(12.901)	(5.555)	0	(36.634)

Al 31 dicembre 2011

Valore lordo Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2011	3.670	6.015	12.901	14.805	6.283	166	43.840
Incrementi	0	422	7.668	15.007	660	356	24.113
Decrementi	(312)	(675)	(270)	(390)	(149)	0	(1.796)
Differenze di conversione	0	3	118	448	61	4	634
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	42	801	59	(640)	(170)	92
31/12/2011	3.358	5.807	21.218	29.929	6.215	356	66.883

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2011	(2.215)	(4.965)	(6.467)	(3.193)	(4.757)	0	(21.597)
Ammortamenti	(96)	(380)	(1.398)	(3.635)	(679)	0	(6.188)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	(297)	(151)	(32)	0	(480)
Cessioni	166	640	224	450	147	0	1.627
Differenze di conversione	0	(1)	(79)	(262)	(27)	0	(369)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	(243)	57	244	0	58
31/12/2011	(2.145)	(4.706)	(8.260)	(6.734)	(5.104)	0	(26.949)

I movimenti delle immobilizzazioni materiali nell'esercizio 2012 e nell'esercizio 2011 evidenziano l'incremento della voce dei mobili ed arredi e migliorie su beni di terzi: entrambe queste voci sono correlate principalmente allo sviluppo del network retail.

20.1.1.7.3 Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite

I crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite sono compensate solo qualora esista una disposizione di legge all'interno di una stessa giurisdizione fiscale. Al 31 dicembre 2012 e 2011, l'esposizione è così dettagliata:

Credit per imposte anticipate e debiti per imposte differite (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011
Crediti per imposte anticipate	21.117	13.781
Debiti per imposte differite	(72.002)	(70.190)
Totale	(50.885)	(56.409)

I movimenti delle imposte anticipate e differite passive dell'anno 2012 e 2011, senza prendere in considerazione gli effetti di compensazione all'interno di una stessa giurisdizione fiscale, sono dettagliati nelle tabelle sottostanti:

Imposte anticipate e differite passive (migliaia di euro)	Saldo iniziale - 1 Gennaio 2012	Imposte a conto economico	Imposte a patrimonio netto	Effetto traduzione cambi	Altri movimenti	Saldo finale - 31 Dicembre 2012
Immobilizzazioni materiali	110	412	0	(48)	204	678
Immobilizzazioni immateriali	254	(136)	0	(14)	0	104
Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Rimanenze	8.217	5.438	0	(16)	11	13.650
Crediti commerciali	1.985	185	0	(4)	0	2.166
Strumenti derivati	345	(345)	741	0	0	741
Benefici a dipendenti	79	278	3	(8)	55	407
Fondi rischi	1.011	638	0	4	467	2.120
Debiti commerciali	1	(1)	0	0	0	0
Altre variazioni temporanee	1.734	309	0	(126)	(666)	1.251
Perdite fiscali riportabili a nuovo	45	(45)	0	0	0	0
Attività fiscali	13.781	6.733	744	(212)	71	21.117
Immobilizzazioni materiali	(1.289)	(404)	0	36	(42)	(1.699)
Immobilizzazioni immateriali	(67.260)	(620)	0	(1)	0	(67.881)
Immobilizzazioni finanziarie	10	(10)	0	0	1	1
Rimanenze	(25)	25	0	0	0	0
Crediti commerciali	0	0	0	0	0	0
Strumenti derivati	(2)	0	0	0	0	(2)
Benefici a dipendenti	(70)	5	38	0	26	(1)
Fondi rischi	(16)	0	0	0	0	(16)
Debiti commerciali	(10)	20	0	0	(9)	1
Altre variazioni temporanee	(1.080)	382	(1.255)	(3)	(1)	(1.957)
Perdite fiscali riportabili a nuovo	(448)	0	0	0	0	(448)
Passività fiscali	(70.190)	(602)	(1.217)	32	(25)	(72.002)
Imposte differite nette	(56.409)	6.131	(473)	(180)	46	(50.885)

Imposte anticipate e differite passive <i>(migliaia di euro)</i>	Saldo iniziale - 1 Gennaio 2011	Imposte a conto economico	Imposte a patrimonio netto	Effetto traduzione cambi	Altri movimenti	Saldo finale - 31 Dicembre 2011
Immobilizzazioni materiali	21	269	0	30	(210)	110
Immobilizzazioni immateriali	657	(180)	43	4	(270)	254
Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Rimanenze	4.061	4.149	0	7	0	8.217
Crediti commerciali	1.758	67	30	8	122	1.985
Strumenti derivati	461	343	(459)	0	0	345
Benefici a dipendenti	0	69	1	7	2	79
Fondi rischi	750	258	0	0	3	1.011
Debiti commerciali	0	(6)	7	0	0	1
Altre variazioni temporanee	741	682	(34)	109	236	1.734
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	45	0	0	0	45
Attività fiscali	8.449	5.696	(412)	165	(117)	13.781
Immobilizzazioni materiali	(1.173)	149	(213)	(52)	0	(1.289)
Immobilizzazioni immateriali	(66.474)	(779)	0	(7)	0	(67.260)
Immobilizzazioni finanziarie	10	0	0	0	0	10
Rimanenze	(121)	98	0	(2)	0	(25)
Crediti commerciali	123	0	0	0	(123)	0
Strumenti derivati	0	0	(2)	0	0	(2)
Benefici a dipendenti	(111)	0	11	0	30	(70)
Fondi rischi	47	0	0	0	(63)	(16)
Debiti commerciali	0	(9)	0	(1)	0	(10)
Altre variazioni temporanee	(600)	68	(542)	0	(6)	(1.080)
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	(448)	0	0	0	(448)
Passività fiscali	(68.299)	(921)	(746)	(62)	(162)	(70.190)
Imposte differite nette	(59.850)	4.775	(1.158)	103	(279)	(56.409)

Le imposte differite passive che derivano da differenze temporanee sulle immobilizzazioni immateriali sono principalmente emerse nel 2008, a fronte dell'allocazione al marchio Moncler del maggior costo pagato in sede di acquisizione. Tale differenza temporanea verrà chiusa solo in caso di cessione a terzi del marchio.

20.1.1.7.4 Rimanenze

Le rimanenze di magazzino si compongono come riportato in tabella:

Rimanenze <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Materie prime	19.706	12.485
Prodotti in corso di lavorazione	5.559	5.536
Prodotti finiti	55.444	44.849
Magazzino lordo	80.709	62.870
Fondo obsolescenza	(20.845)	(13.073)
Totale	59.864	49.796

Le rimanenze di materie prime aumentano principalmente per effetto dell'anticipo dell'approvvigionamento per la produzione 2013, per migliorare il servizio al mercato.

Le rimanenze di prodotti finiti incrementano principalmente per effetto della crescita del business retail.

Il fondo svalutazione prodotti finiti e materie prime riflette la miglior stima del management sulla base della ripartizione per anno e stagione delle giacenze di magazzino, sulle considerazioni desunte dall'esperienza passata delle vendite attraverso canali alternativi e le prospettive future dei volumi di vendita. I movimenti del fondo obsolescenza sono riepilogati nella seguente tabella:

Fondo obsolescenza magazzino – movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2012	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2012
Fondo obsolescenza	(13.073)	(13.101)	5.330	(1)	(20.845)
Totale	(13.073)	(13.101)	5.330	(1)	(20.845)

Fondo obsolescenza magazzino – movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2011	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2011
Fondo obsolescenza	(5.601)	(7.821)	597	(248)	(13.073)
Totale	(5.601)	(7.821)	597	(248)	(13.073)

20.1.1.7.5 Crediti verso clienti

I crediti verso clienti sono così composti:

Crediti verso clienti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Crediti verso clienti	80.345	61.138
Fondo svalutazione crediti	(5.680)	(5.352)
Fondo per resi e sconti futuri	(3.717)	(3.744)
Totale crediti verso clienti netti	70.948	52.042

I crediti verso clienti si originano dall'attività del Gruppo nel canale *wholesale* e sono rappresentati da posizioni che hanno generalmente termini di incasso non superiori a tre mesi. Nel 2012 e nel 2011 non ci sono concentrazioni di crediti superiori al 10% riferiti a singoli clienti.

I movimenti del fondo svalutazione crediti e del fondo resi e sconti futuri è dettagliato nella seguente tabella:

Fondo svalutazione crediti e Fondo resi (migliaia di euro)	1 Gennaio 2012	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	Altri movimenti	31 Dicembre 2012
Fondo svalutazione crediti	(5.352)	(954)	619	7	0	(5.680)
Fondo per resi e sconti futuri	(3.744)	(3.744)	3.744	27	0	(3.717)
Totale	(9.096)	(4.698)	4.363	34	0	(9.397)

Fondo svalutazione crediti e Fondo resi (migliaia di euro)	1 Gennaio 2011	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	Altri movimenti	31 Dicembre 2011
Fondo svalutazione crediti	(4.943)	(573)	176	(13)	0	(5.352)
Fondo per resi e sconti futuri	(2.342)	(3.724)	2.342	(20)	0	(3.744)
Totale	(7.285)	(4.297)	2.518	(33)	0	(9.096)

Il fondo svalutazione crediti è stato iscritto sulla base delle migliori stime del management sulla base dell'analisi dello scadenziario ed in relazione alla solvibilità dei clienti più anziani o soggetti a procedure di recupero forzato. I crediti svalutati si riferiscono a posizioni specifiche scadute e per i quali esiste una incertezza sulla recuperabilità dell'ammontare iscritto a bilancio.

20.1.1.7.6 Cassa e banche

La cassa e le disponibilità liquide presso le banche ammontano a Euro 94,4 milioni al 31 dicembre 2012 (circa Euro 57,8 milioni al 31 dicembre 2011) e sono costituite da disponibilità ad uso immediato.

L'ammontare iscritto a bilancio è allineato con il *fair value* alla data di redazione del bilancio. Il rischio di credito è molto limitato dal momento che le controparti sono istituti bancari di primaria importanza.

Il rendiconto finanziario evidenzia le variazioni della cassa e delle disponibilità liquide che comprendono la cassa e le banche attive e gli scoperti di conto corrente. Le tabelle di seguito riportate evidenziano la riconciliazione dell'ammontare della cassa e delle disponibilità liquide con le disponibilità ed i mezzi equivalenti presentati nel rendiconto finanziario:

Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011
Cassa e disponibilità liquide in banca	94.433	57.750
Debiti in conto corrente	(11.566)	(18.309)
Totale	82.867	39.441

20.1.1.7.7 Altre attività correnti e non correnti

Altre attività correnti e non correnti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Ratei erisconti attivi correnti	11.952	10.860
Altri crediti correnti	9.345	6.052
Altre attività correnti	21.297	16.912
Ratei e risconti attivi non correnti	3.012	3.544
Depositi cauzionali	7.637	4.945
Altri crediti non correnti	1.201	792
Altre attività non correnti	11.850	9.281
Totale	33.147	26.193

I ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 12,0 milioni (Euro 10,9 milioni nel 2011) e si riferiscono principalmente ai risconti campionato riferiti alle stagioni successive, risconti stile e sviluppo prodotto, risconti per pubblicità e comunicazione, risconti per affitti e altri risconti.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto per Euro 6,9 milioni (Euro 4,9 nel 2011) e il credito verso l'Erario per il rimborso IRES relativo ai costi del personale non dedotti ai fini IRAP per Euro 1,4 milioni (non presente nel 2011, in quanto la normativa di riferimento è stata emanata nel 2012).

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,0 milioni (Euro 3,5 milioni nel 2011) e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento dell'esercizio si riferisce alle nuove aperture commentate nella relazione sulla gestione.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi crediti.

20.1.1.7.8 Debiti commerciali

I debiti commerciali ammontano ad Euro 94,3 milioni (Euro 83,9 milioni nel 2011) e si riferiscono ad obbligazioni di breve termine verso fornitori di beni e servizi. I debiti si riferiscono a posizioni pagabili nell'esercizio operativo successivo e non ci sono valori che eccedono l'anno.

Nel 2012 e nel 2011 non ci sono posizioni debitorie concentrate verso singoli fornitori che eccedono il 10% del totale valore.

L'incremento dei debiti commerciali tra il 2012 ed il 2011 è principalmente dovuto all'incremento dell'attività del Gruppo ed al sopra citato anticipo di produzione. Non ci sono significative variazioni nei termini di pagamento.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi debiti.

20.1.1.7.9 Altre passività correnti e non correnti

Altre passività correnti e non correnti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Ratei e risconti passivi correnti	1.917	1.676
Anticipi da clienti	2.242	1.095
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	8.145	5.837
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	5.443	4.883
Altri debiti correnti	2.626	2.237
Altre passività correnti	20.373	15.728
Ratei e risconti passivi non correnti	1.529	1.195
Altre debiti non correnti	250	750
Altre passività non correnti	1.779	1.945
Totale	22.152	17.673

Al 31 dicembre 2012 la voce ratei e risconti passivi correnti si riferisce principalmente a ricavi sospesi su campionari riferiti alle stagioni e collezioni successive per Euro 1,0 milioni (Euro 0,9 milioni nel 2011).

Al 31 dicembre 2012 i debiti verso dipendenti ed istituti previdenziali si riferiscono a:

- Euro 6,0 milioni verso dipendenti per salari e stipendi, ferie maturate e non godute (Euro 4,0 milioni nel 2011);
- Euro 2,2 milioni verso istituti di previdenza sociale (Euro 1,9 milioni nel 2011).

Al 31 dicembre 2012 i debiti per imposte includono principalmente l'imposta sul valore aggiunto Euro 3,7 milioni (Euro 2,8 milioni nel 2011) e ritenute sul reddito da lavoro dipendente per Euro 1,3 milioni (Euro 1,8 milioni nel 2011).

I ratei e risconti passivi non correnti ammontano ad Euro 1,5 milioni (Euro 1,2 milioni nel 2011) e si riferiscono a ratei per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

20.1.1.7.10 Crediti e debiti tributari

I crediti tributari ammontano ad Euro 0,8 milioni al 31 dicembre 2012 (Euro 1,2 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono a crediti per acconti versati.

I debiti tributari ammontano ad Euro 22,0 milioni (Euro 13,4 milioni nel 2011) e sono iscritti al netto dei crediti per imposte correnti, ove la compensazione si riferisca ad una medesima giurisdizione ed alla stessa imposizione. L'incremento è dovuto all'aumento delle imposte correnti dell'esercizio.

20.1.1.7.11 Fondi rischi non correnti

I movimenti dei fondi sono riportati nella seguente tabella:

Fondi rischi <i>(migliaia di euro)</i>	01/01/2012	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2012
Contenziosi fiscali	(2.000)	0	821	0	0	(1.179)
Altre passività	(1.550)	(968)	751	111	0	(1.656)
Totale	(3.550)	(968)	1.572	111	0	(2.835)

Fondi rischi <i>(migliaia di euro)</i>	01/01/2011	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/11
Contenziosi fiscali	(3.439)	0	1.439	0	0	(2.000)
Altre passività	(2.495)	(478)	1.448	(26)	0	(1.551)
Totale	(5.934)	(478)	2.887	(26)	0	(3.551)

Il decremento del fondo per contenziosi fiscali al 31 dicembre 2012 rispetto al 31 dicembre 2011 è dovuto all'utilizzo in seguito ad un accertamento fiscale con adesione relativo ai costi sostenuti nel 2006 dalla società Industries.

Il decremento del fondo per contenziosi fiscali al 31 dicembre 2011 rispetto al 31 dicembre 2010 si riferisce al rilascio del fondo accantonato dalla società controllata Pepper Grenoble S.à.r.l. in seguito all'esito a noi favorevole di una causa con l'autorità fiscale francese. Il fondo è stato rilasciato senza alcun esborso monetario.

I decrementi del fondo rischi per altre passività al 31 dicembre 2012 rispetto al 31 dicembre 2011 ed al 31 dicembre 2011 rispetto al 31 dicembre 2010 si riferiscono principalmente agli utilizzi a fronte delle attività di chiusura del sito di Grenoble.

20.1.1.7.12 Fondi pensione e quiescenza

I movimenti dei fondi sono riportati nella seguente tabella:

Fondi pensione e quiescenza <i>(migliaia di euro)</i>	01/01/2012	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2012
TFR e Fondo quiescenza	(1.664)	(148)	60	0	(114)	(1.866)
Fondo indennità agenti	(4.148)	(628)	153	0	0	(4.623)
Totale	(5.812)	(776)	213	0	(114)	(6.489)

Fondi pensione e quiescenza <i>(migliaia di euro)</i>	01/01/2011	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2012
TFR e Fondo quiescenza	(1.730)	(68)	51	0	83	(1.664)
Fondo indennità agenti	(3.851)	(1.273)	976	0	0	(4.148)
Totale	(5.581)	(1.341)	1.027	0	83	(5.812)

I fondi pensione sono principalmente riferiti alle società italiane del Gruppo. A seguito della riforma della previdenza complementare, a partire dal 1 gennaio 2007 l'obbligazione ha assunto la forma di fondo pensione a contribuzione definita. Coerentemente, l'ammontare del debito per TFR iscritto prima dell'entrata in vigore della riforma e non ancora pagato ai dipendenti in essere alla data di redazione del bilancio, è considerato come un fondo pensione a benefici definiti i cui movimenti sono riportati nella seguente tabella:

Trattamento fine rapporto - movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Obbligazione netta all'inizio del periodo	(1.606)	(1.672)
Interessi sull'obbligazione	(80)	(37)
Costo corrente	(35)	(31)
Liquidazioni	60	51
Utile/(Perdita attuariale)	(114)	83
Obbligazione netta alla fine del periodo	(1.775)	(1.606)

20.1.1.7.13 Debiti finanziari

I debiti finanziari sono dettagliati nella seguente tabella:

Finanziamenti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Debiti in conto corrente e anticipi bancari a breve termine	46.347	56.359
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	45.168	46.108
Altri debiti a breve termine	5.099	1.416
Debiti finanziari correnti	96.614	103.883
Debiti finanziari non correnti	226.945	224.064
Totale	323.559	327.947

I debiti finanziari correnti includono gli anticipi bancari su fatture, le ricevute bancarie e gli altri finanziamenti a breve termine, che sono correlati ai flussi di capitale circolante, nonché la quota a breve dei finanziamenti a lungo termine.

I debiti finanziari correnti passano da Euro 103,9 milioni al 31 dicembre 2011 ad Euro 96,6 milioni al 31 dicembre 2012. Tale miglioramento è imputabile principalmente alla performance legata ai volumi di vendita del canale retail che vede la concentrazione dei flussi di cassa nell'ultimo trimestre dell'anno.

I debiti finanziari non correnti includono principalmente la quota oltre l'anno sia dei finanziamenti bancari a lungo termine che delle passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

Il dettaglio dei finanziamenti per data di scadenza è dettagliato nella successiva tabella:

Scadenziario dei finanziamenti (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011
Entro 2 anni	73.055	43.802
Da 2 a 5 anni	124.512	137.986
Oltre 5 anni	29.378	42.276
Totale	226.945	224.064

Il Gruppo è soggetto a specifici covenants economici e patrimoniali derivanti dal finanziamento in pool concesso a Moncler S.r.l. Al 31 dicembre 2012, così come al 31 dicembre 2011, l'Emittente è stata completamente adempiente delle clausole definite nei contratti di finanziamento. Gli specifici *covenants* si basano sul patrimonio e su indici economici di redditività a livello di Gruppo. I parametri di riferimento sono i seguenti:

- il rapporto tra posizione finanziaria netta sul patrimonio netto;
- il rapporto tra posizione finanziaria netta sull'EBITDA.

La posizione finanziaria netta include Euro 29,4 milioni (Euro 22,0 milioni nel 2011) relativi a passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

Posizione finanziaria netta (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011
Disponibilità liquide	94.433	57.750
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(96.614)	(103.883)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(226.945)	(224.064)
Totale	(229.126)	(270.197)

20.1.1.7.14 Patrimonio netto

I movimenti del patrimonio netto per l'anno 2012 ed il periodo comparativo sono descritti nel relativo prospetto incluso nel paragrafo 20.1.1.

I saldi degli utili indivisi al 1° gennaio 2011 includono già la destinazione del risultato dell'esercizio 2010.

La riserva legale e la riserva sovrapprezzo si riferiscono all'Emittente.

Nel 2012 non sono stati corrisposti dividendi ai soci dell'Emittente (Euro 150,0 milioni nel 2011).

Le altre variazioni di patrimonio netto si riferiscono principalmente all'effetto della variazione delle passività finanziarie legate al trattamento contabile degli impegni di acquisto di quote di minoranza ed all'effetto derivante dall'operazione di *carve-out*.

La voce altre riserve include gli altri utili complessivi, che si compone della riserva adeguamento cambi dei bilanci esteri, della riserva di copertura rischi su tasso d'interesse e della riserva che accoglie gli utili/perdite attuariali. La riserva di conversione comprende le differenze cambio emerse dalla conversione dei bilanci delle società consolidate estere; le variazioni sono dovute principalmente alle differenze emerse dal consolidamento delle società giapponesi e della società americana. La riserva di copertura include la porzione efficace delle differenze nette accumulate nel *fair value* degli strumenti derivati di copertura. La movimentazione di tali riserve è stata la seguente:

Riserva Altri utili complessivi <i>(migliaia di euro)</i>	Riserva di conversione			Altri componenti		
	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte
Riserva al 01/01/2011	2.161	0	2.161	(1.827)	504	(1.323)
Variazioni del periodo	2.432	0	2.432	83	(23)	60
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	1.675	(460)	1.215
Riserva al 31/12/2011	4.593	0	4.593	(69)	21	(48)
Riserva al 01/01/2012	4.593	0	4.593	(69)	21	(48)
Variazioni del periodo	(3.365)	0	(3.365)	(3.005)	780	(2.225)
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 31/12/2012	1.228	0	1.228	(3.074)	801	(2.273)

Al 31 dicembre 2012 il capitale sociale sottoscritto e versato dell'Emittente è costituito da quote pari ad Euro 50.000.000 (stesso dato al 31 dicembre 2011).

Risultato per quota

Il calcolo dell'utile per quota per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 è indicato nella seguente tabella e si basa sul rapporto tra l'utile attribuibile al Gruppo ed il numero delle quote sociali (come definito al paragrafo 20.1.1); il numero delle quote dell'Emittente non ha subito movimentazioni nel corso degli esercizi 2011 e 2012.

Utile/(perdita) attribuibile alle quote dei soci della controllante

	Esercizio 2012	Esercizio 2011
Utile dell'esercizio (migliaia di euro)	82.411	55.891
Numero delle quote dei soci della controllante	50.000.000	50.000.000
Utile attribuibile alle quote dei soci del Gruppo (in Euro)	1,648	1,118

20.1.1.7.15 Garanzie prestate ed impegni*Contratti di leasing operativo*

Il Gruppo ha impegni derivanti principalmente da contratti di affitto per le sedi dove vengono svolte le attività di amministrazione e controllo (funzioni corporate), per i magazzini logistici adibiti alla gestione delle giacenze, sia soprattutto per l'attività di vendita (negozi, outlet e showroom).

Al 31 dicembre 2012 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo era il seguente:

<i>Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)</i>	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	11.121	33.442	27.703	72.266
Outlet	1.102	2.795	1.172	5.069
Altri immobili	4.064	11.930	5.607	21.602

Al 31 dicembre 2011 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo era il seguente:

<i>Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)</i>	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	9.128	28.530	16.622	54.279
Outlet	942	2.662	1.495	5.099
Altri immobili	4.211	13.715	7.645	25.572

Altri impegni e diritti contrattuali rilevanti

Alle date di redazione dei bilanci consolidati del Gruppo Moncler, cui i Bilanci Consolidati di carve-out si riferiscono, il Gruppo non ha sottoscritto contratti significativi e non è parte vincolata di impegni contrattuali in relazione a investimenti in immobilizzazioni immateriali, materiali e partecipazioni.

Garanzie prestate

Al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 il Gruppo ha prestatato le seguenti garanzie:

<i>Garanzie e fideiussioni prestate (migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011
Garanzie e fideiussioni a favore di:		
Soggetti e società terze	2.314	2.072
Totale garanzie e fideiussioni prestate	2.314	2.072

Le garanzie si riferiscono principalmente a contratti di locazione di nuovi punti vendita.

20.1.1.7.16 Passività potenziali

Il Gruppo operando a livello globale è soggetto a rischi legali e fiscali che derivano dallo svolgimento delle normali attività. Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, il Gruppo ritiene che alla data di redazione dei bilanci consolidati del Gruppo Moncler, cui i Bilanci Consolidati di *carve-out* si riferiscono, i fondi accantonati in bilancio sono sufficienti a garantire la corretta rappresentazione dei Bilanci Consolidati di *carve-out*.

20.1.1.7.17 Altre informazioni

Rapporti con parti correlate

Le transazioni economiche ed i saldi verso società consolidate sono stati eliminati in fase di consolidamento e non sono pertanto oggetto di commento.

Nel 2012 e 2011 le transazioni con parti correlate riguardano principalmente relazioni commerciali e finanziarie effettuate a condizioni di mercato come di seguito elencato:

- Mittel Generale Investimenti S.p.A., società che appartiene al Gruppo Mittel, ha concesso parte del nuovo finanziamento in pool all'Emittente per un importo originariamente pari ad Euro 30 milioni. A luglio 2012 la società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha ceduto una quota pari ad Euro 14 milioni ad altro istituto bancario già partecipante al pool. Al 31 dicembre 2012 il finanziamento residuo ancora da rimborsare è pari ad Euro 13,0 milioni (Euro 30 milioni al 31 dicembre 2011). La società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha in essere un ulteriore finanziamento bullet con scadenza 31 dicembre 2013, per Euro 5 milioni regolato a condizioni di mercato. La quota interessi complessivi maturata sui finanziamenti è pari ad Euro 1,4 milioni (Euro 1,2 milioni nel 2011).
- Mittel Generale Investimenti S.p.A. fornisce inoltre servizi di consulenza finanziaria. Nell'esercizio 2012 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,1 milioni (stesso importo nel 2011), ed è regolata a condizioni di mercato.
- La società riconducibile al Presidente e Amministratore Delegato Remo Ruffini, National S.r.l., presta servizi di consulenza di stile e sviluppo prodotto per il Gruppo. Il valore dei contratti di servizi in essere nel 2012 ammontano ad Euro 1,5 milioni (Euro 1,0 milioni nel 2011). In data 14 novembre 2013 tale contratto è stato risolto con efficacia a partire dalla data di inizio delle negoziazioni.
- La società Altana, controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Enfant S.r.l., fornisce prodotti finiti, addebita affitti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nel 2012 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 22,8 milioni (Euro 19,9 milioni nel 2011). Nel 2012 la società Moncler Enfant S.r.l. ha inoltre fatturato ad Altana S.p.A. beni per Euro 0,8 milioni (Euro 1,0 milioni nel 2011).
- La società Yagi Tsusho Ltd, controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Japan Ltd, acquista prodotti finiti dalle società del Gruppo Moncler (Euro 27,6 milioni nel 2012, Euro 22,5 milioni nel 2011) e vende gli stessi alla società Moncler Japan

Ltd (Euro 34,1 milioni nel 2012, Euro 30,1 milioni nel 2011) in forza dei contratti stipulati in sede di costituzione delle società.

- La società Yagi Tsusho Ltd ha inoltre concesso nel corso del 2012 un finanziamento soci alla società Moncler Japan Ltd, estinto nel corso dello stesso 2012. La quota interessi complessivi maturata nel 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,03 milioni.
- La società Ciolina S.A., socio di minoranza della società Ciolina Moncler SA, ha concesso un finanziamento soci che al 31 dicembre 2012 ammonta ad Euro 0,1 milioni (stesso importo al 31 dicembre 2011).

Industries, controllata direttamente, aderisce al consolidato fiscale di Moncler.

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione ed al Collegio Sindacale per l'anno 2012 sono di seguito riportati:

<i>Emolumenti agli amministratori della controllante - (unità di euro)</i> Cognome e nome	Carica ricoperta	Periodo per cui è stata ricoperta la carica	Scadenza della carica	Emolumenti Emittente	Benefici non monetari (*)	Bonus ed altri incentivi	Altri compensi (**)	Compenso totale Gruppo
Remo Ruffini	presidente	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	512.000			10.000	522.000
Guido De Vivo	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
PierFrancesco Saviotti	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Marco De Benedetti	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Pietro Ruffini	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Virginie Morgon	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Patrick Sayer	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Christian Blanckaert	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000				12.000
Frans Tieleman	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000			10.000	22.000
Vivianne Akriche	consigliere	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000			10.000	22.000
Totale				620.000	0	0	30.000	650.000

<i>Emolumenti ai membri del Collegio Sindacale - (unità di euro)</i> Cognome e nome	Carica ricoperta	Periodo per cui è stata ricoperta la carica	Scadenza della carica	Emolumenti Emittente	Benefici non monetari	Bonus ed altri incentivi	Altri compensi (**)	Compenso totale Gruppo
Lorenzo Mauro Banfi	presidente	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	60.000	-	-	10.400	70.400
Raul Francesco Vitulo	sindaco effettivo	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	41.000	-	-	22.000	63.000
Mario Valenti	sindaco effettivo	2012	approvazione bilancio 31/12/2013	41.000	-	-	15.000	56.000
Totale				142.000	0	0	47.400	189.400

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione ed al Collegio Sindacale per l'anno 2011 sono di seguito riportati:

<i>Emolumenti agli amministratori della controllante - (unità di euro)</i> Cognome e nome	Carica ricoperta	Periodo per cui è stata ricoperta la carica	Scadenza della carica	Emolumenti Emittente	Benefici non monetari	Bonus ed altri incentivi	Altri compensi (**)	Compenso totale Gruppo
Remo Ruffini	presidente	2011	approvazione bilancio 31/12/2013	395.412	-	-	10.000	405.412
Guido De Vivo	consigliere	2011	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000	-	-	-	12.000
PierFrancesco Saviotti	consigliere	2011	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000	-	-	-	12.000
Marco De Benedetti	consigliere	2011	approvazione bilancio 31/12/2013	12.000	-	-	-	12.000
Pietro Ruffini	consigliere	dal 25/03/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	9.238	-	-	-	9.238
Virginie Morgon	consigliere	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	2.663	-	-	-	2.663
Patrick Sayer	consigliere	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	2.663	-	-	-	2.663
Christian Blanckaert	consigliere	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	2.663	-	-	-	2.663
Frans Tieleman	consigliere	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	2.663	-	-	2.219	4.882
Vivianne Akriche	consigliere	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	2.663	-	-	2.219	4.882
Alberto Lavia	consigliere	dall'01/01/2011 al 12/10/2011	12/10/2011	169.411	-	523.408	1.577.063	2.269.882
Francesca Stoppani	consigliere	dall'01/01/2011 al 25/03/2011	25/03/2011	2.762	-	-	-	2.762
Pauline Browne	consigliere	dall'01/01/2011 al 12/10/2011	12/10/2011	9.370	-	-	-	9.370
Aldo Di Bernardo	consigliere	dall'01/01/2011 al 12/10/2011	12/10/2011	9.370	-	-	10.000	19.370
Filippo Penatti	consigliere	dall'01/01/2011 al 12/10/2011	12/10/2011	9.370	-	-	10.000	19.370
Massimiliano Caraffa	consigliere	dall'01/01/2011 al 12/10/2011	12/10/2011	9.370	-	-	-	9.370
Totale				663.618	0	523.408	1.611.501	2.798.527

<i>Emolumenti ai membri del Collegio Sindacale - (unità di euro)</i> Cognome e nome	Carica ricoperta	Periodo per cui è stata ricoperta la carica	Scadenza della carica	Emolumenti Emittente	Benefici non monetari	Bonus ed altri incentivi	Altri compensi (**)	Compenso totale Gruppo
Lorenzo Mauro Banfi	presidente	dal 12/10/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	13.100	-	-	-	13.100
Mario Valenti	sindaco effettivo	(***)	approvazione bilancio 31/12/2013	10.250	-	-	15.000	25.250
Raul Francesco Vitulo	sindaco effettivo	dall'01/01/2011	approvazione bilancio 31/12/2013	56.800	-	-	22.000	78.800
Marco Benvenuto Lovati	sindaco effettivo	dall'01/01/2011	12/10/2011	34.000	-	-	15.000	49.000
Totale				114.150	0	0	52.000	166.150

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione ed al Collegio Sindacale si riferiscono al Gruppo nella sua interezza.

Nel conto economico di *carve-out* sono ripartiti in base a criteri esposti nel paragrafo 20.1.2.1.1.

Eventi ed operazioni significative non ricorrenti

Con riferimento all'esercizio 2011, si ricorda che, nel mese di giugno 2011 l'Emittente, considerato il contesto di mercato, ha rinviato il progetto di quotazione delle proprie azioni ordinarie sul Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. I costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione sono esplicitati nei costi non ricorrenti nel paragrafo 20.1.6.6.

In data 12 ottobre 2011 la compagine azionaria è stata allargata con l'ingresso della società ECIP M S.A., appartenente ad Eurazeo S.A., società di investimento quotata alla Borsa di Parigi.

Con riferimento all'esercizio 2012, non vi sono eventi ed operazioni significative non ricorrenti.

Operazioni atipiche e/o inusuali

Si segnala che nel Gruppo, nel corso dell'esercizio 2012, così come nell'esercizio precedente, non vi sono posizioni o transazioni derivanti da operazioni atipiche e/o inusuali.

Compensi alla società di revisione

Si evidenziano di seguito i corrispettivi della società di revisione:

Servizi di revisione, di attestazione ed altri servizi

<i>(unità di euro)</i>	Soggetto che ha erogato il servizio	Destinatario	Corrispettivi di competenza 2012	Corrispettivi di competenza 2011
Revisione contabile	KPMG S.p.A.	Emittente	34.930	30.000
	KPMG S.p.A.	Società controllate	123.480	100.540
Servizi di attestazione	KPMG S.p.A.	Emittente	56.735	31.200
	KPMG S.p.A.	Società controllate	6.680	2.600
Altri servizi	KPMG S.p.A.	Emittente	165.000	647.600
Totale			386.825	811.940

I compensi alla società di revisione esposti si riferiscono al Gruppo nella sua interezza.

Nel conto economico di *carve-out* sono ripartiti in base a criteri esposti nel paragrafo 20.1.1.1.

Partecipazioni detenute dagli amministratori, sindaci e direttori generali

Si segnala che una quota pari al 32% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Ruffini Partecipazioni, di proprietà al 86% dell'amministratore Remo Ruffini (presidente del Consiglio di Amministrazione), e lo 0,25% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Goodjohn, di proprietà di Sergio Buongiovanni amministratore dell'Emittente.

Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio

Nel mese di marzo 2013 è stato concluso un accordo di joint venture con il partner Allison S.p.A. finalizzato alla costituzione della società Moncler Lunettes S.r.l., società preposta alla produzione e commercializzazione di eyewear a marchio Moncler. La commercializzazione dei primi articoli è prevista a partire dal mese di giugno 2013.

Nel mese di maggio 2013 la società Industries S.p.A. ha concluso un accordo di joint venture con il partner Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi Ie ve Dis Ticaret Limited Sirketi, finalizzata alla costituzione della società Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti., società avente per scopo lo sviluppo di punti vendita in Turchia.

Nel mese di giugno 2013 la società Industries Textilvertrieb GmbH ha concluso un accordo di joint venture con il partner Michael Meyer, finalizzata alla costituzione della società Moncler Sylt GmbH, società avente per scopo la gestione di un punto vendita nell'isola di Sylt.

Nel mese di agosto 2013 sono state costituite le società Moncler Taiwan Limited, Moncler Rus LLC e Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda, società finalizzate allo sviluppo di punti vendita rispettivamente a Taiwan, in Russia ed in Brasile.

In data 24 settembre 2013 è stato raggiunto dall'Emittente un accordo per sottoscrivere un nuovo finanziamento in pool, con lo scopo di estinguere il finanziamento in pool esistente, svincolando le quote dal relativo pegno. Il nuovo finanziamento non sarà gravato da alcuna garanzia.

Le condizioni previste dal nuovo finanziamento sono:

- Capitale finanziato pari ad Euro 120.000.000;
- Scadenza: 30 giugno 2018;
- Rate: semestrali posticipate, con preammortamento sino al 31 dicembre 2014 con quote capitali crescenti;
- Tasso di interesse: euribor 6 mesi (360) più spread di mercato pari al 3,75%;

- Covenant: semestrali a partire dal 30 giugno 2014, misurati sulle seguenti grandezze: posizione finanziaria netta su EBITDA ed un patrimonio netto consolidato minimo di Euro 200 milioni;
- A partire dal 30 giugno 2014 e per tutta la durata del finanziamento il rapporto tra Posizione finanziaria netta ed EBITDA non potrà essere superiore a 1,85 al 30 giugno ed 1,40 al 31 dicembre.

Il finanziamento verrà erogato in un momento antecedente la negoziazione delle azioni dell'Emittente, ed il differenziale tra il nozionale rimborsato del vecchio finanziamento e la nuova erogazione verrà saldato con mezzi propri.

I presenti Bilanci Consolidati di *carve-out*, composti dal prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni di patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e consolidato dalle note esplicative, rappresentano in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria nonché il risultato economico e i flussi di cassa e corrisponde alle risultanze delle scritture contabili dell'Emittente e delle società incluse nel consolidamento.

20.1.1.8 Relazione di Revisione



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via R. Zallivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono 0422 576711
 Telefax 0422 410891
 e-mail it-frauditally@kpmg.it
 PEC kpmgspe@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione sui bilanci consolidati di carve-out del Gruppo Moncler per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 redatti ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. (già Moncler S.r.l.) al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., secondo quanto indicato dal Regolamento 809/2004/CE

Al Consiglio di Amministrazione della
 Moncler S.p.A. (già Moncler S.r.l.)

- 1 Abbiamo svolto la revisione contabile dei bilanci consolidati di carve-out del Gruppo Moncler, relativi alle attività di produzione e commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler (la “Divisione Moncler”), costituiti dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative (di seguito i “Bilanci di carve-out”), per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011. I Bilanci di carve-out sono stati redatti ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A., secondo quanto indicato dal Regolamento 809/2004/CE. La responsabilità della redazione dei Bilanci di carve-out in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall’Unione Europea compete agli amministratori di Moncler S.p.A.. E’ nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sui bilanci e basato sulla revisione contabile.
- 2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se i Bilanci di carve-out siano viziati da errori significativi e se risultino, nel loro complesso, attendibili. Il procedimento di revisione comprende l’esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nei bilanci, nonché la valutazione dell’adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l’espressione del nostro giudizio professionale.
- 3 A nostro giudizio, i Bilanci di carve-out del Gruppo Moncler per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 sono conformi agli International Financial Reporting Standards adottati dall’Unione Europea; essi pertanto sono redatti con chiarezza e rappresentano in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 8.596.850,00 i.v.
 Registro Imprese Milano n.
 Codice Fiscale N. 00709800158
 R.E.A. Milano N. 512867
 Partita IVA 00709800158
 VAT number IT00709800158
 Sede legale: Via Vittor Pisani, 25
 20124 Milano MI Italia

Ancora Asta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lecce Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative (“KPMG International”), entità di diritto svizzero.



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011

- finanziaria, il risultato economico e i flussi di cassa del Gruppo Moncler per gli esercizi chiusi a tali date.
- 4 Come illustrato nelle note esplicative, i Bilanci di carve-out sono stati predisposti secondo quanto indicato al paragrafo “Criteri di redazione dei bilanci consolidati di carve-out” con lo scopo di rappresentare le informazioni finanziarie relative alla sola Divisione Moncler, ai soli fini del processo di ammissione alla quotazione descritto al paragrafo 1. Pertanto, qualora la Divisione Moncler avesse effettivamente operato come gruppo a sé stante, la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa che avrebbe conseguito non sarebbero stati necessariamente quelli riportati nei Bilanci di carve-out.
 - 5 La presente relazione è stata predisposta esclusivamente per le finalità descritte nel precedente paragrafo 1 e non potrà pertanto essere utilizzata per altri scopi.

Treviso, 1 ottobre 2013

KPMG S.p.A.

Francesco Masetto
Socio

20.1.2 Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010

Di seguito si riportano le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche consolidate dell'Emittente per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010. Le informazioni in oggetto sono state sostanzialmente tratte dai bilanci consolidati dei relativi esercizi predisposti secondo gli IFRS.

<i>Conto economico consolidato (migliaia di euro)</i>	Note	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Ricavi	20.1.2.6.1	623.786	513.364	428.733
Costo del venduto	20.1.2.6.2	(233.872)	(213.274)	(193.245)
Margine lordo		389.914	300.090	235.488
Costi di vendita e di marketing	20.1.2.6.3	(216.478)	(171.629)	(125.971)
Costi generali ed amministrativi	20.1.2.6.4	(31.297)	(23.975)	(20.501)
Altri ricavi e costi operativi	20.1.2.6.5	(56.269)	(1.937)	(255)
Risultato operativo		85.870	102.549	88.762
Proventi finanziari	20.1.2.6.6	773	890	408
Oneri finanziari	20.1.2.6.6	(18.979)	(14.529)	(9.698)
Imposte sul reddito	20.1.2.6.7	(36.541)	(31.430)	(27.306)
Risultato consolidato		31.123	57.479	52.166
Risultato netto del Gruppo		28.844	55.032	49.701
Risultato di pertinenza di terzi		2.279	2.447	2.466
Utile base per quota (in euro) (*)	20.1.2.7.15	0,577	1,101	0,994
Utile base diluito per quota (in euro) (*)	20.1.2.7.15	0,577	1,101	0,994

(*) Per esigenze di comparabilità, il calcolo è presentato sulla base del numero teorico di quote al 31 dicembre 2012 per tutti gli esercizi presentati.

Conto economico complessivo consolidato

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Utile (perdita) dell'esercizio		31.123	57.479	52.166
Utili (perdite) sui derivati di copertura	20.1.2.7.15	(1.954)	1.215	(532)
Utili (perdite) dalla conversione dei bilanci di imprese estere	20.1.2.7.15	(3.292)	2.118	2.195
Altri utili (perdite)	20.1.2.7.15	(540)	120	(63)
Totale altri utili (perdite) al netto dell'effetto fiscale		(5.786)	3.453	1.601
Totale utile (perdita) complessivo		25.337	60.932	53.767
Attribuibili a:				
Soci della controllante		23.058	58.485	51.270
Interessenze di pertinenza di terzi		2.279	2.447	2.497

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	20.1.2.7.1	265.785	322.377	318.258
Avviamento, netto	20.1.2.7.1	155.582	155.582	155.582
Immobilizzazioni materiali, nette	20.1.2.7.3	51.816	49.167	30.616
Altre attività non correnti	20.1.2.7.8	12.284	10.014	6.394
Crediti per imposte anticipate	20.1.2.7.4	22.561	21.545	14.872
Attivo non corrente		508.028	558.685	525.722
Rimanenze	20.1.2.7.5	96.663	95.207	83.363
Crediti verso clienti	20.1.2.7.6	108.169	91.698	86.528
Crediti tributari	20.1.2.7.11	844	1.243	104
Altre attività correnti	20.1.2.7.8	28.921	24.592	25.336
Cassa e banche	20.1.2.7.7	94.679	58.345	57.929
Attivo corrente		329.276	271.085	253.260
Totale attivo		837.304	829.770	778.983
Capitale sociale	20.1.2.7.15	50.000	50.000	1.000
Riserva sovrapprezzo azioni	20.1.2.7.15	107.040	107.040	285.390
Altre riserve	20.1.2.7.15	52.622	13.399	(20.138)
Risultato netto del Gruppo	20.1.2.7.15	28.844	55.032	49.701
Capitale e riserve del Gruppo		238.506	225.471	315.952
Capitale e riserve di terzi		2.544	2.751	2.692
Patrimonio netto		241.050	228.222	318.644
Debiti finanziari a lungo termine	20.1.2.7.14	228.088	224.440	145.866
Fondi rischi non correnti	20.1.2.7.12	4.509	3.869	5.952
Fondi pensione e quiescenza	20.1.2.7.13	11.936	10.725	9.862
Debiti per imposte differite	20.1.2.7.4	73.475	88.113	85.962
Altre passività non correnti	20.1.2.7.10	7.133	8.951	11.038
Passivo non corrente		325.141	336.098	258.680
Debiti finanziari a breve termine	20.1.2.7.14	96.649	106.378	54.767
Debiti commerciali	20.1.2.7.9	125.080	122.133	110.285
Debiti tributari	20.1.2.7.11	21.976	13.426	15.659
Altre passività correnti	20.1.2.7.10	27.408	23.513	20.948
Passivo corrente		271.113	265.450	201.659
Totale passivo e patrimonio netto		837.304	829.770	778.983

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato (migliaia di euro)	Note	Capitale sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Altri utili complessivi		Altre riserve		Risultato del periodo di Gruppo	Patrimonio netto di Gruppo	Patrimonio netto di terzi	Totale Patrimonio netto consolidato
					Riserva di conversione	Altri componenti	Riserva FTA	Utili indivisi				
Patrimonio netto al 01/01/2010	20.1.2.7.15	1.000	299.000	0	(75)	(762)	(2.060)	(34.811)	33.029	295.321	2.672	297.993
Destinazione utile esercizio precedente				200				32.829	(33.029)	0	0	0
Variazione area di consolidamento										0	(245)	(245)
Dividendi			(13.610)					(16.590)		(30.200)	(2.161)	(32.361)
Sovrapprezzo azioni										0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto								(470)		(470)	0	(470)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo					2.195	(595)				1.601	0	1.601
Risultato del periodo									49.701	49.701	2.426	52.126
Patrimonio netto al 31/12/2010	20.1.2.7.15	1.000	285.390	200	2.121	(1.357)	(2.060)	(19.042)	49.701	315.952	2.692	318.644
Patrimonio netto al 01/01/2011	20.1.2.7.15	1.000	285.390	200	2.121	(1.357)	(2.060)	(19.042)	49.701	315.952	2.692	318.644
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	49.701	(49.701)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Dividendi		0	(128.130)	0	0	0	0	(21.870)	0	(150.000)	(2.395)	(152.395)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0				
Altre variazioni nel patrimonio netto		49.000	(50.220)	9.800	0	0	3.315	(10.862)	0	1.033	0	1.033
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	2.118	1.335	0	0	0	3.453	7	3.460
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	55.032	55.032	2.447	57.479
Patrimonio netto al 31/12/2011	20.1.2.7.15	50.000	107.040	10.000	4.239	(22)	1.255	(2.073)	55.032	225.471	2.751	228.222
Patrimonio netto al 01/01/2012	20.1.2.7.15	50.000	107.040	10.000	4.239	(22)	1.255	(2.073)	55.032	225.471	2.751	228.222
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	55.032	(55.032)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	(13)	13	0	0	0	0
Dividendi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.485)	(2.485)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	(10.023)	0	(10.023)	0	(10.023)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(3.292)	(2.494)	0	0	0	(5.786)	(1)	(5.787)
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	28.844	28.844	2.279	31.123
Patrimonio netto al 31/12/2012	20.1.2.7.15	50.000	107.040	10.000	947	(2.516)	1.242	42.949	28.844	238.506	2.544	241.050

L'Emittente ha distribuito dividendi nel corso del 2010 pari a totali Euro 30,2 milioni (Euro 30,2 per quota) derivanti dall'utile conseguito nell'esercizio 2009 per Euro 16,6 milioni e dalla riserva sovrapprezzo per Euro 13,6 milioni. L'assemblea del 25 marzo 2011 che ha approvato il bilancio d'esercizio dell'Emittente chiuso al 31 dicembre 2010 ha deliberato di destinare a riserva l'utile dell'esercizio pari ad Euro 25,5 milioni. Complessivamente, nel corso dell'esercizio 2011, l'Emittente ha distribuito riserve per complessivi Euro 150 milioni.

Nel corso del 2012 sono stati distribuiti dividendi in relazione all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011 da parte delle società in *joint venture* Moncler Enfant e Moncler Japan a favore dei propri soci. L'Emittente non ha distribuito dividendi nel corso del 2012 in relazione all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2011.

<i>Prospetto di rendiconto finanziario consolidato (migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010(*)
<i>Flusso di cassa della gestione operativa</i>			
Risultato consolidato	31.123	57.479	52.166
Ammortamenti immobilizzazioni	21.126	15.527	10.215
Impairment immobilizzazioni	5.501	0	0
Impairment marchi	55.125	0	0
Costi (Ricavi) finanziari, netti	18.206	13.639	9.290
Imposte dell'esercizio	36.541	31.430	27.306
Variazione delle rimanenze (Incremento)/Decremento	(1.456)	(11.844)	(21.899)
Variazione dei crediti commerciali (Incremento)/Decremento	(16.471)	(5.170)	(8.493)
Variazione dei debiti commerciali Incremento/(Decremento)	2.947	11.848	24.802
Variazione degli altri crediti/debiti correnti	(1.547)	2.850	2.315
Flusso di cassa generato/(assorbito) dalla gestione operativa	151.095	115.759	95.702
Interessi ed altri oneri pagati	(16.522)	(11.042)	(7.228)
Interessi ricevuti	335	487	408
Imposte e tasse pagate	(43.246)	(39.323)	(20.076)
Royalties pagate	(1.900)	(2.199)	(2.115)
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(1.210)	(4.943)	(4.582)
Flusso di cassa netto della gestione operativa (a)	88.552	58.739	62.109
Flusso di cassa della gestione degli investimenti			
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(28.984)	(38.360)	(24.917)
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali	430	484	261
Flusso di cassa netto della gestione degli investimenti (b)	(28.554)	(37.876)	(24.656)
<i>Flusso di cassa della gestione dei finanziamenti</i>			
Rimborso di finanziamenti	(48.271)	(138.196)	(22.840)
Accensione di nuovi finanziamenti	44.657	227.247	17.000
Variazione dei debiti finanziari a breve	(3.269)	33.056	(17.381)
Dividendi pagati ai soci della controllante	0	(150.000)	(30.200)
Dividendi pagati ai soci di minoranza delle società controllate	(7.506)	(2.884)	(2.161)
Altre variazioni del patrimonio netto	(2.532)	1.907	2.403
Flusso di cassa netto della gestione finanziaria (c)	(16.921)	(28.870)	(53.179)
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie (a)+(b)+(c)	43.077	(8.007)	(15.726)
Cassa e altre disponibilità finanziarie all'inizio del periodo	40.036	48.043	63.768
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie	43.077	(8.007)	(15.726)
Cassa e altre disponibilità finanziarie alla fine del periodo	83.113	40.036	48.043

(*) Alcuni dati del 2010 sono stati riclassificati per renderli omogenei a quelli del 2011 e del 2012

20.1.2.1 Principi contabili e criteri adottati per la predisposizione del bilancio consolidato al 31 Dicembre 2012, 2011 e 2010

20.1.2.1.1 Principi per la predisposizione del bilancio consolidato

Principi contabili di riferimento

I bilanci consolidati al 31 Dicembre 2012, 2011 e 2010 sono stati predisposti nel rispetto dei Principi Contabili Internazionali (“IFRS”) emessi dall’International Accounting Standards Board (“IASB”) e omologati dall’Unione Europea. Per IFRS si intendono anche tutti i principi contabili internazionali rivisti (“IAS”) e tutte le interpretazioni dell’International Financial Reporting Interpretations Committee (“IFRIC”), precedentemente denominate Standing Interpretations Committee (“SIC”).

I bilanci consolidati includono il prospetto consolidato della situazione patrimoniale-finanziaria, il conto economico consolidato, il conto economico complessivo, il prospetto delle variazioni di patrimonio netto, il rendiconto finanziario consolidato e le note al bilancio consolidato.

Schemi di bilancio

L’Emittente presenta il conto economico per destinazione, forma ritenuta più rappresentativa in relazione al tipo di attività svolta. La forma scelta è, infatti, conforme alle modalità di reporting interno e di gestione del business.

Con riferimento al prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, è stata adottata una forma di presentazione che prevede la distinzione delle attività e passività tra correnti e non correnti, secondo quanto previsto dal paragrafo 60 e seguenti dello IAS 1.

Per il rendiconto finanziario è stato adottato il metodo di rappresentazione indiretto.

Alcuni dati degli esercizi 2011 e 2010 sono stati riclassificati coerentemente con quanto effettuato nel bilancio consolidato chiuso al 31 Dicembre 2012 per esigenze di comparabilità.

Principi di redazione

I bilanci sono redatti sulla base del principio del costo storico, modificato come richiesto per la valutazione di alcuni strumenti finanziari (derivati), nonché sul presupposto della continuità aziendale.

I bilanci consolidati sono presentati in Euro migliaia, che è la moneta corrente nelle economie in cui il Gruppo opera principalmente.

Uso di stime nella redazione del bilancio

La redazione dei bilanci e delle relative note in applicazione degli IFRS richiede da parte della direzione il ricorso a stime e assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di bilancio. Le stime e le assunzioni utilizzate sono basate sull'esperienza e su altri fattori considerati rilevanti. I risultati che si consuntiveranno potrebbero pertanto differire da tali stime. Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione a loro apportate sono riflesse a conto economico del periodo in cui avviene la revisione della stima nel caso in cui la revisione stessa abbia effetti solo su tale periodo, od anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente, sia su quelli futuri.

Nel caso in cui le stime della Direzione possano avere un effetto significativo sui valori rilevati nei bilanci consolidati o per le quali esiste il rischio che possano emergere rettifiche di valore significative al valore contabile delle attività e passività nell'esercizio successivo a quello di riferimento del bilancio, i successivi paragrafi delle note esplicative ai bilanci includono le informazioni rilevanti a cui le stime si riferiscono.

Le stime si riferiscono principalmente alle seguenti voci di bilancio:

- Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“impairment”);
- Fondo svalutazione crediti;
- Fondo svalutazione magazzino;
- Recuperabilità delle attività per imposte anticipate;
- Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali.

Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“impairment”)

Le attività non correnti includono gli immobili, impianti e macchinari, le attività immateriali incluso l'avviamento, le partecipazioni e le altre attività finanziarie.

Il management rivede periodicamente il valore contabile delle attività non correnti detenute ed utilizzate e delle attività che devono essere dismesse, quando fatti e circostanze richiedono tale revisione. Tale attività è svolta utilizzando le stime dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo o dalla vendita del bene ed adeguati tassi di sconto per il calcolo del valore attuale.

Quando il valore contabile di un'attività non corrente ha subito una perdita di valore, il Gruppo rileva una svalutazione per il valore dell'eccedenza tra il valore contabile del bene ed il suo valore recuperabile attraverso l'uso o la vendita dello stesso, determinata con riferimento ai più recenti piani aziendali e di Gruppo.

Fondo svalutazione crediti

Il fondo svalutazione crediti riflette la stima del management circa le perdite potenziali relative al portafoglio di crediti verso la clientela finale. La stima del fondo svalutazione crediti

è basata sulle perdite attese da parte del Gruppo, determinate in funzione dell'esperienza passata e dell'attento monitoraggio degli scaduti e della qualità del credito in base alle condizioni economiche e di mercato.

Fondo svalutazione magazzino

Il Gruppo produce e vende principalmente capi d'abbigliamento che sono soggetti a modifiche nel gusto della clientela ed al trend nel modo della moda. Il fondo svalutazione magazzino riflette pertanto la stima del management circa le perdite di valore attese sui capi delle collezioni di stagioni passate, tenendo in considerazione la capacità di vendere i capi stessi attraverso i diversi canali distributivi in cui opera il Gruppo.

Recuperabilità delle attività per imposte anticipate

Il Gruppo è soggetto a imposte in numerosi paesi e alcune stime si rendono necessarie al fine di determinare le imposte in ciascuna giurisdizione. Il Gruppo riconosce attività per imposte anticipate fino al valore per cui ne ritiene probabile il recupero negli esercizi futuri ed in un arco temporale compatibile con l'orizzonte temporale implicito nelle stime del management.

Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali

Il Gruppo può essere soggetto a contenziosi legali e fiscali riguardanti una vasta tipologia di problematiche che sono sottoposte alla giurisdizione di diversi stati. Le cause ed i contenziosi contro il Gruppo sono soggette a un diverso grado di incertezza, inclusi i fatti e le circostanze inerenti a ciascun contenzioso, la giurisdizione e le differenti leggi applicabili. Nel normale corso del business, il management si consulta con i propri consulenti legali ed esperti in materia legale e fiscale. Il Gruppo rileva una passività a fronte di tali contenziosi quando ritiene probabile che si verificherà un esborso finanziario e quando l'ammontare delle perdite che ne deriveranno può essere ragionevolmente stimato. Nel caso in cui un esborso finanziario diventi possibile ma non ne sia determinabile l'ammontare, tale fatto è riportato nelle note ai bilanci.

20.1.2.1.2 Sintesi dei principali principi e criteri contabili utilizzati nella redazione dei bilanci consolidati

Principi per il consolidamento

I bilanci consolidato di Gruppo è composto dal bilancio della società Capogruppo e da quello delle società controllate, nelle quali la Capogruppo detiene, direttamente o indirettamente, la maggioranza dei diritti di voto e sulle quali esercita il controllo o dalle quali è in grado di ottenere benefici in virtù del suo potere di governarne le politiche finanziarie ed operative (così come definito dallo IAS 27).

I bilanci delle società controllate consolidate sono predisposti con riferimento allo stesso periodo temporale ed utilizzando gli stessi principi contabili della Capogruppo.

I bilanci delle imprese controllate sono inclusi nel bilancio consolidato a partire dalla data in cui il Gruppo assume il controllo fino al momento in cui tale controllo cessa di esistere. Qualora il Gruppo abbia perso il controllo della società controllata, I bilanci consolidato include il risultato della controllata in proporzione al periodo durante il quale ha esercitato il controllo. La quota del capitale e delle riserve di pertinenza di terzi nelle controllate e la quota di pertinenza di terzi dell'utile o perdita d'esercizio delle controllate consolidate sono identificate separatamente nella situazione patrimoniale-finanziaria e nel conto economico consolidati. Le variazioni delle quote di possesso di controllate che non comportano perdita di controllo o che rappresentano incrementi successivi all'acquisizione del controllo sono iscritte fra le variazioni di patrimonio netto.

Nella preparazione dei bilanci consolidati sono eliminati tutti gli effetti ed i saldi derivanti da operazioni tra società del Gruppo, così come gli utili e le perdite non realizzati su operazioni infragruppo.

Partecipazioni in imprese collegate

Le partecipazioni in imprese collegate sono inizialmente iscritte al costo sostenuto per l'acquisizione e poi valutate col metodo del patrimonio netto. La differenza positiva, emergente all'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza della società è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Nel caso l'eventuale quota di pertinenza della società delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e la società abbia l'obbligo o l'intenzione di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo.

Valuta estera

Gli importi inclusi nel bilancio di ciascuna società appartenente al Gruppo sono indicati utilizzando la valuta corrente del paese in cui la società svolge la propria attività.

Operazioni in valuta estera

Le operazioni in valuta estera sono registrate al tasso di cambio in vigore alla data dell'operazione. Le attività e le passività monetarie denominate in valuta estera alla data di riferimento del bilancio sono convertite al tasso di cambio in essere a quella data. Sono rilevate a conto economico le differenze cambio generate dall'estinzione di poste monetarie o dalla loro conversione a tassi differenti da quelli ai quali erano state convertite al momento della rilevazione iniziale nell'esercizio o in bilanci precedenti.

Consolidamento di imprese estere

Tutte le attività e le passività di società estere espresse in moneta diversa dall'Euro che rientrano nell'area di consolidamento sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di riferimento del bilancio. Proventi e costi sono convertiti al cambio medio dell'esercizio in quanto ritenuto ragionevolmente rappresentativo del cambio effettivo. Le differenze cambio di conversione risultanti dall'applicazione di questo metodo rappresentano una voce specifica del conto economico complessivo e sono incluse come voce di patrimonio netto sotto la voce riserva di conversione, fino alla cessione della partecipazione stessa. L'avviamento e gli adeguamenti al fair value generati dall'acquisizione delle società estere sono rilevati nella relativa valuta e sono convertiti utilizzando il tasso di cambio di fine periodo.

I principali tassi di cambio utilizzati per la conversione in Euro dei bilanci del 2012 e del 2011 delle società estere sono stati i seguenti:

	Cambio medio			Cambio puntuale		
	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010	Al 31 dicembre 2012	Al 31 dicembre 2011	Al 31 dicembre 2010
CHF	1,205280	1,232610	1,380340	1,207200	1,215600	1,250400
CNY	8,105230	8,996000	8,971230	8,220700	8,158800	8,822000
CZK	25,149100	n.a	n.a	25,151000	n.a	n.a
DKK	7,443680	7,450650	n.a	7,461000	7,434200	n.a
GBP	0,810871	0,867884	0,857844	0,816100	0,835300	0,860750
HKD	9,966300	10,836200	10,299400	10,226000	10,051000	10,385600
HUF	289,249000	n.a	n.a	292,300000	n.a	n.a
JPY	102,492000	110,959000	116,239000	113,610000	100,200000	108,650000
USD	1,284790	1,391960	1,325720	1,319400	1,293900	1,336200

Aggregazioni aziendali ("business combinations")

Le aggregazioni aziendali sono rilevate secondo il metodo dell'acquisizione ("acquisition method").

Secondo tale metodo il corrispettivo trasferito in un'aggregazione aziendale è valutato al fair value, calcolato come la somma dei fair value delle attività trasferite e delle passività assunte dal Gruppo alla data di acquisizione. Gli oneri accessori alla transazione sono rilevati nel conto economico nel momento in cui sono sostenuti.

L'avviamento è determinato come l'eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita rispetto al fair value delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione. Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa.

Le quote del patrimonio netto di interessenza di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al fair value oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l'impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Se i valori iniziali di un'aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l'aggregazione aziendale è avvenuta, il Gruppo riporta nel proprio bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Immobili, impianti e macchinari

Immobili, impianti e macchinari sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, non rivalutato al netto dell'ammontare cumulato degli ammortamenti e delle perdite di valore ("impairment"). Il costo include il prezzo pagato per l'acquisto e tutti i costi direttamente attribuibili per portare il bene nel luogo e nelle condizioni utili al suo utilizzo.

Ammortamento

L'ammortamento è calcolato in base ad un criterio a quote costanti sulla vita utile stimata degli immobili, impianti e macchinari come riportato in tabella:

Categoria	Periodo
Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	Da 25 a 33 anni
Impianti e macchinari	Da 8 a 12 anni
Mobili ed arredi	Da 5 a 10 anni
Macchinari elettronici d'ufficio	Da 3 a 5 anni
Migliorie su beni di terzi	Minore tra il contratto di affitto e la vita utile della miglioria
Altre immobilizzazioni materiali	In dipendenza delle condizioni di mercato e generalmente entro la vita utile attesa del bene di riferimento

I beni acquisiti in leasing sono ammortizzati nel minore tra il periodo del leasing e la loro vita utile a meno che non sia ragionevolmente certo che il Gruppo otterrà la proprietà del bene alla fine del periodo contrattuale.

Il periodo di ammortamento è rivisto in ciascun esercizio e corretto se necessario in base alle mutate condizioni economiche del bene.

Utile/Perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari

L'utile o la perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari rappresenta la differenza tra il ricavo ed il valore netto del bene alla data della cessione. Le cessioni

sono contabilizzate quando l'operazione è definitiva o non più soggetta a condizioni che posticipano gli effetti del trasferimento della proprietà.

Attività immateriali

Avviamento

L'avviamento derivante da aggregazioni aziendali è inizialmente iscritto al costo alla data di acquisizione, così come definito al precedente paragrafo "Aggregazioni aziendali".

L'avviamento è trattato come un'attività a vita utile indefinita e pertanto non è ammortizzato ma viene sottoposto annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate.

In sede di prima adozione degli IFRS, il Gruppo ha scelto di non applicare l'IFRS 3 - Aggregazioni di imprese in modo retroattivo alle acquisizioni di aziende avvenute antecedentemente alla data di transizione (1 gennaio 2009); di conseguenza, l'avviamento generato su acquisizioni antecedenti la data di transizione agli IFRS è stato mantenuto al precedente valore determinato secondo i principi contabili italiani, previa verifica e rilevazione di eventuali perdite di valore.

Per ulteriori dettagli si rimanda al paragrafo "Perdita di valore delle attività".

Marchi

I marchi separatamente acquisiti sono iscritti al costo storico di acquisto. I marchi acquisiti a seguito di una "business combination" sono iscritti al valore equo determinato alla data dell'operazione di aggregazione aziendale.

I marchi sono trattati come un'attività a vita utile indefinita e dopo la rilevazione iniziale sono valutati al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate. I marchi non sono ammortizzati ma vengono sottoposti annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore.

Per ulteriori dettagli si rimanda al paragrafo "Perdita di valore delle attività".

Altre attività immateriali a vita utile definita

I diritti di licenza sono iscritti come attività immateriali sono ammortizzati a quote costanti sulla vita utile stimata, determinata per ogni singola licenza sulla base dei termini contrattuali.

I Key money pagati per l'apertura di negozi diretti Dos sono considerati come costi di buonuscita riferiti ad un contratto di locazione immobiliare e sono generalmente attività a vita utile definita determinata sul periodo del contratto sottostante. In certe circostanze, i Key money hanno una vita utile indefinita per il fatto che in alcune giurisdizioni esistono delle protezioni legali o altrimenti è una pratica comune nel mercato di riferimento di ricevere un rimborso alla fine del contratto di locazione. In questo specifico caso che deve essere supportato da adeguate ragioni, i Key money non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica periodica, almeno annuale, per identificare eventuali riduzioni di valore (come riferito nel paragrafo relativo alle perdite di valore di attività non finanziarie).

Software (incluse le licenze e i costi separatamente identificabili come costi di sviluppo esterno) sono iscritti come attività immateriali al prezzo di acquisto inclusi i costi direttamente attribuibili per predisporre il bene immateriale ad essere pronto per l'utilizzo. I Software e le Altre attività immateriali acquisite dal Gruppo che hanno una vita utile definita sono valutate al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore accumulate.

Ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita

L'ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita è determinato a quote costanti sulla vita stimata residua come definito in tabella:

Categoria	Periodo
Licenze	In base alle condizioni di mercato all'interno del periodo contrattuale di licenza o ai limiti legali per l'utilizzo della licenza stessa
Key money	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo contrattuale della locazione
Software	Da 3 a 5 anni
Altre attività immateriali	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo in cui si esercita il controllo dell'attività

Perdita di valore delle attività

Il Gruppo verifica, almeno una volta all'anno, la recuperabilità del valore contabile delle attività immateriali a vita utile definita e degli Immobili, impianti e macchinari, al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, il valore di carico delle attività è ridotto al relativo valore recuperabile.

Un'attività immateriale con vita utile indefinita è sottoposta a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogni qualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita durevole di valore.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa cui il bene appartiene. Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita ed

il suo valore d'uso. Per determinare il valore d'uso di un'attività il Gruppo calcola il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto, ante imposte, che riflette le valutazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività. Una perdita di valore è iscritta se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile.

Ad eccezione delle perdite di valore contabilizzate sull'avviamento, quando vengono meno le circostanze che hanno determinato la perdita, il valore contabile dell'attività è incrementato fino al valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore. Il ripristino di una perdita di valore è iscritto immediatamente a conto economico.

Beni in leasing

Beni acquisiti in leasing finanziario

I beni in leasing dove il Gruppo acquisisce sostanzialmente tutti i rischi e benefici derivanti dalla proprietà sono classificati come leasing finanziari. Alla data iniziale della rilevazione i beni in leasing sono iscritti al minore tra il valore equo ed il valore attuale dei futuri canoni di leasing. Successivamente alla data della prima rilevazione, i beni sono contabilizzati in base agli stessi principi applicabili ai beni materiali.

Beni acquisiti in leasing operativo

Tutti i beni acquisiti sulla base di un contratto di leasing (i.e. contratto di affitto) che non siano riconducibili al leasing finanziario non sono capitalizzati come beni materiali ma il relativo canone di utilizzo è contabilizzato come costi dell'esercizio. Il Gruppo è locatario di beni immobili i cui costi sono iscritti in bilancio a quote costanti lungo la durata dei contratti di riferimento. Ulteriori costi che sono condizionati e determinati sulla base dei ricavi conseguiti nello specifico punto vendita, sono contabilizzati per competenza durante il periodo contrattuale.

Rimanenze di magazzino

Le rimanenze di materie prime e prodotti finiti sono valutate al minore tra il costo medio ponderato di produzione o di acquisto ed il valore netto di realizzo. Il costo medio include i costi diretti dei materiali e del lavoro ed una quota di costi indiretti calcolata in proporzione alla normale capacità produttiva.

Il fondo svalutazione per materie prime e prodotti finiti è calcolato per ricondurre il costo al valore netto di realizzo sulla base di stime che tengono conto dell'anzianità della stagione produttiva e della possibilità di utilizzare la materia prima in produzione e di vendere i prodotti finiti attraverso i diversi canali distributivi (outlet e stock).

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono iscritti al “fair value” quando la società diviene parte di un’obbligazione contrattuale in relazione allo strumento finanziario.

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo consistono principalmente nelle voci di bilancio relative a cassa e disponibilità bancarie, crediti e debiti commerciali, crediti e debiti finanziari, altre attività e passività finanziarie correnti e non correnti e gli strumenti derivati.

Disponibilità e mezzi equivalenti

Le disponibilità e mezzi equivalenti includono i depositi bancari, le quote di fondi di liquidità ad elevata negoziabilità che possono essere convertiti in cassa prontamente e che sono soggetti ad un rischio di variazione di valore non significativo. I conti correnti passivi sono iscritti tra le passività finanziarie nel prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria di Gruppo.

Crediti commerciali, crediti finanziari ed altri crediti correnti e non correnti

I crediti commerciali e gli altri crediti che derivano dalla fornitura di disponibilità finanziarie, di beni o di servizi da parte del Gruppo a soggetti terzi sono classificati nelle attività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai crediti non commerciali.

I crediti finanziari correnti e non correnti, gli altri crediti correnti e non correnti ed i crediti commerciali ad eccezione delle attività derivanti da strumenti finanziari derivati, sono valutati, se hanno una scadenza prefissata, al costo ammortizzato calcolato utilizzando il metodo dell’interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo. I crediti con scadenza superiore ad un anno, infruttiferi o che maturano interessi inferiori al mercato, sono attualizzati utilizzando i tassi di mercato.

Vengono regolarmente effettuate valutazioni (“impairment test”) al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che le attività finanziarie prese singolarmente o nell’ambito di un gruppo di attività, possano aver subito una riduzione di valore. Se esistono tali evidenze, la perdita di valore è rilevata come costo nel conto economico del periodo.

Debiti commerciali, debiti finanziari ed altri debiti correnti e non correnti

I debiti commerciali e gli altri debiti che sorgono all’acquisto da un fornitore terzo di denaro, beni o servizi sono classificati tra le passività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai debiti non commerciali.

I debiti finanziari correnti e non correnti, le altre passività correnti e non correnti ed i debiti commerciali sono iscritti, in sede di prima rilevazione in bilancio, al fair value normalmente

rappresentato dal costo dell'operazione che le origina, inclusivo dei costi accessori alla transazione. Successivamente, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, tutti le passività finanziarie sono iscritte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Le passività finanziarie coperte da strumenti derivati sono valutate secondo le modalità stabilite per l'hedge accounting.

Strumenti derivati

Fair value hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del fair value ("Fair value hedge") di un'attività o di una passività di bilancio attribuibili ad un particolare rischio che può determinare effetti sul conto economico, l'utile o la perdita derivante dalle successive valutazioni del fair value dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico. L'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, modificano il valore di carico di tale posta e vengono rilevati a conto economico.

Cash flow hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri di un'attività o di una passività iscritta in bilancio o di un'operazione prevista altamente probabile e che potrebbe avere effetti sul conto economico, la porzione efficace degli utili o delle perdite sullo strumento finanziario derivato è rilevata nel patrimonio netto (come componente del conto economico complessivo). L'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui viene rilevata l'operazione oggetto di copertura. L'utile o la perdita associati ad una copertura (o a parte di copertura) divenuta inefficace, sono iscritti a conto economico immediatamente. Se uno strumento di copertura o una relazione di copertura vengono chiusi, ma l'operazione oggetto di copertura non si è ancora realizzata, gli utili e le perdite cumulati, fino quel momento iscritti nel patrimonio netto, sono rilevati a conto economico in correlazione con la rilevazione degli effetti economici dell'operazione coperta. Se l'operazione oggetto di copertura non è più ritenuta probabile, gli utili o le perdite non ancora realizzati e sospesi a patrimonio netto sono rilevati immediatamente a conto economico.

Se l'hedge accounting non può essere applicato, gli utili o le perdite derivanti dalla valutazione al fair value dello strumento finanziario derivato sono iscritti immediatamente a conto economico.

Benefici ai dipendenti

I benefici correnti ai dipendenti che afferiscono ai salari e stipendi, ai contributi sociali e previdenziali, alle ferie maturate e non godute entro dodici mesi dalla data del bilancio ed altri

fringe-benefits derivanti dal rapporto di lavoro sono riconosciuti nell'esercizio in cui il servizio è reso.

I benefici che saranno corrisposti ai dipendenti al termine del contratto di lavoro attraverso piani pensionistici a benefici definiti o a contribuzione definita sono contabilizzati lungo tutto l'arco temporale in cui il dipendente presta il proprio servizio ("vesting period").

Piani a benefici definiti

I piani a benefici definiti sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dai dipendenti nel corso di un predeterminato periodo di servizio.

L'obbligazione della società di finanziare i fondi per piani a benefici definiti e il costo annuo rilevato a conto economico sono determinati sulla base di valutazioni attuariali utilizzando il metodo della proiezione unitaria del credito (projected unit credit method). Il valore netto cumulato degli utili e delle perdite attuariali rimane sospesa a patrimonio netto (nella voce conto economico complessivo).

Con riferimento ai piani a benefici definiti, i costi relativi all'incremento del valore attuale dell'obbligazione, derivanti dall'avvicinarsi del momento del pagamento dei benefici, sono inclusi tra i costi per benefici ai dipendenti.

La passività relativa ai benefici da riconoscere al termine del rapporto di lavoro iscritta nella situazione patrimoniale-finanziaria a fronte di piani a benefici definiti, rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti, rettificato da costi relativi a prestazioni di lavoro pregresse da rilevare negli esercizi futuri.

Piani a contribuzione definita

I pagamenti relativi ai piani a contribuzione definita effettuati dalle società del Gruppo sono rilevati a conto economico come costo quando sostenuti.

I dipendenti delle società italiane appartenenti al Gruppo beneficiano di piani a benefici definiti. Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 ("Legge Finanziaria 2007") e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio), mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

Fondi rischi ed oneri

Il Gruppo rileva fondi rischi ed oneri quando ha un'obbligazione, legale o implicita, a fronte di un evento passato, quando è probabile che si renderà necessario l'impiego di risorse per

adempiere l'obbligazione e quando può essere effettuata una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione stessa.

Il Gruppo rileva un fondo per ristrutturazioni quando un dettagliato programma formale per la ristrutturazione è stato approvato e la ristrutturazione è iniziata o è stata comunicata pubblicamente. Le perdite operative future non sono oggetto di accantonamento.

Le variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.

Riconoscimento dei ricavi

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che alla società affluiranno i benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rappresentati al netto di eventuali poste rettificative (resi, sconti ed abbuoni) e non includono l'imposta sul valore aggiunto ed ogni altra tassa relativa alla vendita.

Le vendite del canale wholesale sono riconosciute alla spedizione del prodotto finito al cliente finale poiché tale momento riflette il passaggio di proprietà con i suoi rischi e benefici. L'accantonamento per resi e sconti è stimato sulla base delle previsioni future, tenuto conto dell'andamento storico del fenomeno.

I ricavi per royalties sono iscritti tra la voce "altri ricavi" e sono riconosciuti per competenza sulla base dei termini e degli ammontari previsti nel contratto di licenza, generalmente in base ai volumi di vendita.

Imposte

Le imposte iscritte a conto economico rappresentano l'ammontare per imposte correnti sul reddito e per imposte differite.

L'onere per imposte sul reddito, di competenza dell'esercizio, è determinato in base alla normativa vigente. Le imposte sul reddito sono rilevate nel conto economico, ad eccezione di quelle relative a voci direttamente addebitate o accreditate a patrimonio netto, nei cui casi l'effetto fiscale è riconosciuto direttamente a patrimonio netto.

Le imposte differite passive e le imposte anticipate sono determinate sulla base di tutte le differenze temporanee che emergono tra i valori dell'attivo e del passivo del bilancio ed i corrispondenti valori rilevanti ai fini fiscali. Le attività e le passività fiscali, correnti e differite, sono compensate quando vi è un diritto legale di compensazione.

Le attività e le passività fiscali differite sono determinate con le aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili negli esercizi nei quali le differenze temporanee saranno realizzate o estinte. Le attività e passività per imposte differite non sono attualizzate.

Le imposte anticipate sulle perdite fiscali nonché sulle differenze temporanee sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale possono essere recuperate.

Utile per quota

Il Gruppo presenta l'utile base e diluito per quota sociale teorica pari ad 1 Euro ("utile base per quota"). L'utile base per quota è calcolato dividendo l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di quote della Società per la media ponderata del numero di quote sociali dell'esercizio (definito pari al capitale sociale), rettificato per tener conto delle eventuali quote proprie possedute. L'utile diluito per quota è calcolato rettificando l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di quote, nonché la media ponderata del numero di quote sociali, come sopra definita, per tener conto degli effetti di tutte le potenziali quote con effetto diluitivo.

Informazioni di segmento ("segment information")

I settori operativi per il Gruppo sono stati stabiliti dal management del Gruppo e sono riconducibili a due divisioni, la divisione Moncler (che comprende tutte le linee riferite al marchio Moncler) e la divisione Altri Marchi (che comprende i marchi propri Henry Cotton's, Marina Yachting, Cost-Weber-Ahaus e il marchio 18CRR81 Cerruti concesso in licenza dalla Maison Cerruti).

Centralmente il management del Gruppo effettua controlli periodici al fine di ottimizzare la gestione ed i risultati conseguiti dalle singole divisioni, nei diversi mercati di sbocco e attraverso gli specifici canali distributivi.

Il management del Gruppo valuta le performance di ciascuna divisione in base ai "risultati di segmento". L'indicatore utilizzato per verificare il raggiungimento degli obiettivi e definire le azioni correttive è il risultato di segmento che viene elaborato escludendo dalla base di misurazione i costi non ricorrenti, i costi finanziari e le imposte che sono considerati come costi generali "corporate" non allocabili nello specifico ai segmenti, così come individuati dal management.

20.1.2.2 Variazione dei Principi contabili internazionali

I principi contabili adottati sono omogenei nei bilanci consolidati al 31 Dicembre 2012, 2011 e 2010 e le variazioni introdotte in tali esercizi non hanno prodotto effetti significativi.

Principi contabili, emendamenti e interpretazioni efficaci dal 1° gennaio 2012 e non rilevanti per il Gruppo

In data 7 ottobre 2010, lo IASB aveva pubblicato alcuni emendamenti al principio IFRS 7 – Strumenti finanziari: Informazioni integrative, da applicarsi per il Gruppo dal 1° gennaio

2012 in maniera prospettica. Gli emendamenti sono stati emessi con l'intento di migliorare la comprensione delle transazioni di trasferimento (derecognition) delle attività finanziarie, inclusa la comprensione dei possibili effetti derivanti da qualsiasi rischio rimasto in capo all'impresa che ha trasferito tali attività. Gli emendamenti, inoltre, richiedono maggiori informazioni nel caso in cui un ammontare sproporzionato di tali transazioni sia posto in essere in prossimità della fine di un periodo contabile. La modifica non ha avuto alcun impatto sul Gruppo.

Principi contabili ed emendamenti non ancora applicabili al 31 Dicembre 2012 e non adottati in via anticipata dal Gruppo

In data 20 dicembre 2010, lo IASB ha emesso un emendamento minore allo IAS 12 – Imposte sul reddito che chiarisce la determinazione delle imposte differite sugli investimenti immobiliari valutati al fair value. La modifica introduce la presunzione che le imposte differite relative agli investimenti immobiliari valutati al fair value secondo lo IAS 40 devono essere determinate tenendo conto che il valore contabile sarà recuperato attraverso la vendita. Conseguentemente a tale emendamento il SIC-21 – Imposte sul reddito: Recuperabilità di un'attività non ammortizzabile rivalutata non sarà più applicabile. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012 e la data di entrata in vigore è il 1° gennaio 2013.

IFRS 1 – Grave iperinflazione ed eliminazione di date fissate per neo-utilizzatori. Lo IASB ha fornito linee guida su come un'entità dovrebbe riprendere la presentazione del bilancio IFRS quando la propria valuta funzionale cessa di essere soggetta a iperinflazione grave. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012 e la data di entrata in vigore è il 1° gennaio 2013.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 10 – bilancio consolidato, che sostituirà il SIC-12 – Consolidamento: Società a destinazione specifica (società veicolo) e parti dello IAS 27 – bilancio consolidato e separato, il quale sarà ridenominato Bilancio separato e disciplinerà il trattamento contabile delle partecipazioni nel bilancio separato. Il nuovo principio muove dai principi esistenti, individuando nel concetto di controllo il fattore determinante ai fini del consolidamento di una società nel bilancio consolidato della controllante. Esso fornisce, inoltre, una guida per determinare l'esistenza del controllo laddove sia difficile da accertare. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 11 – Accordi a controllo congiunto, che sostituirà lo IAS 31 – Partecipazioni in Joint Venture ed il SIC-13 – Imprese a controllo congiunto: Conferimenti in natura da parte dei partecipanti al controllo. Il nuovo principio fornisce dei criteri per l'individuazione degli accordi di compartecipazione basati sui diritti e sugli obblighi derivanti dagli accordi piuttosto che sulla forma legale degli stessi e stabilisce, come unico metodo di contabilizzazione delle partecipazioni in imprese a controllo congiunto nel bilancio consolidato, il metodo del patrimonio netto. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. A seguito dell'emanazione del principio, lo IAS 28 – Partecipazioni in imprese collegate è stato emendato per comprendere nel suo ambito di applicazione, dalla data di efficacia del principio, anche le

partecipazioni in imprese a controllo congiunto. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 12 – Informativa sulle partecipazioni in altre entità, che costituisce un nuovo e completo principio sulle informazioni addizionali da fornire su ogni tipologia di partecipazione, ivi incluse quelle su imprese controllate, gli accordi a controllo congiunto, imprese collegate, società a destinazione specifica ed altre società veicolo non consolidate. Il principio deve essere applicato in modo retrospettivo, al più tardi, dagli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 12 maggio 2011, lo IASB ha emesso il principio IFRS 13 – Misurazione del fair value, che chiarisce come deve essere determinato il fair value ai fini del bilancio e si applica a tutti i principi IFRS che richiedono o permettono la misurazione del fair value o la presentazione di informazioni basate sul fair value. Il principio deve essere applicato in modo prospettico dal 1° gennaio 2013. Questo principio è stato omologato dall'UE in data 11 dicembre 2012.

In data 16 giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 1 – Presentazione del bilancio, che richiede alle imprese di raggruppare tutti i componenti presentati tra gli Altri utili/(perdite) complessivi a seconda che essi possano o meno essere riclassificati successivamente a conto economico. L'emendamento deve essere applicato dagli esercizi aventi inizio dopo o dal 1° luglio 2012. L'adozione di tale emendamento non produrrà alcun effetto dal punto di vista della valutazione delle poste di bilancio. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

In data 16 giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento allo IAS 19 – Benefici ai dipendenti applicabile in modo retrospettivo dall'esercizio avente inizio dal 1° gennaio 2013. L'emendamento modifica le regole di riconoscimento dei piani a benefici definiti e dei termination benefits. Le principali variazioni apportate in merito ai piani a benefici definiti riguardano il riconoscimento totale, nella situazione patrimoniale e finanziaria, del deficit o surplus del piano, l'introduzione dell'onere finanziario netto e la classificazione degli oneri finanziari netti sui piani a benefici definiti. In dettaglio:

- Riconoscimento del deficit o surplus del piano: L'emendamento elimina l'opzione di differire, senza rilevarli in bilancio, gli utili e le perdite attuariali con il "metodo del corridoio" e ne richiede il riconoscimento direttamente tra gli Altri Utili (perdite) complessivi, inoltre, l'emendamento richiede il riconoscimento immediato a conto economico dei costi relativi alle prestazioni di lavoro passate.
- Onere finanziario netto: La determinazione separata degli oneri finanziari sulla passività lorda e dei rendimenti attesi sulle attività a servizio dei piani viene sostituita dal concetto di onere finanziario netto sui piani a benefici definiti che raggruppa:
 - gli oneri finanziari calcolati sul valore attuale della passività per piani a benefici definiti,
 - i proventi finanziari derivanti dalla valutazione delle attività a servizio dei piani, e
 - gli oneri o proventi finanziari derivanti da eventuali limiti al riconoscimento del surplus dei piani.

L'onere finanziario netto è determinato utilizzando per tutte le componenti sopra menzionate, il tasso di attualizzazione adottato all'inizio del periodo per la valutazione dell'obbligazione per piani a benefici definiti.

- Classificazione degli oneri finanziari netti: in accordo con la nuova definizione di onere finanziario netto delineata nel principio, tutti gli oneri finanziari netti su piani a benefici definiti sono riconosciuti tra i Proventi/(oneri) finanziari del Conto Economico. In applicazione dell'attuale versione dello IAS 19, il Gruppo riconosce tutti i costi e proventi derivanti dalla valutazione delle passività e attività dei piani pensionistici finanziati nei costi operativi per area funzionale di destinazione, mentre gli oneri finanziari relativi a piani a benefici definiti (Altri benefici successivi al rapporto di lavoro) non finanziati sono inclusi tra i Proventi/(oneri) finanziari.

Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

In data 16 dicembre 2011, lo IASB ha emesso alcuni emendamenti allo IAS 32 – Strumenti Finanziari: esposizione nel bilancio, per chiarire l'applicazione di alcuni criteri per la compensazione delle attività e delle passività finanziarie presenti nello IAS 32. Gli emendamenti devono essere applicati in modo retrospettivo per gli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2014. Questi emendamenti sono stati omologati dall'UE in data 13 dicembre 2012.

In data 16 dicembre 2011, lo IASB ha emesso alcuni emendamenti all'IFRS 7 – Strumenti finanziari: informazioni integrative. L'emendamento richiede informazioni sugli effetti o potenziali effetti derivanti da diritti alla compensazione delle attività e passività finanziarie sulla situazione patrimoniale-finanziaria. Gli emendamenti devono essere applicati per gli esercizi aventi inizio dal o dopo il 1° gennaio 2013 e periodi intermedi successivi a tale data. Le informazioni devono essere fornite in modo retrospettivo. Questi emendamenti sono stati omologati dall'UE in data 13 dicembre 2012.

A giugno 2011, lo IASB ha emesso un emendamento Modifiche allo IAS 1 – Presentazione del bilancio: esposizione nel bilancio delle voci delle altre componenti di conto economico complessivo, la cui data di entrata in vigore è l'1 luglio 2012. È consentita l'applicazione in via anticipata. Tale emendamento è stato omologato dall'UE in data 5 giugno 2012.

A marzo 2012, lo IASB ha emesso un emendamento all'IFRS 1 con riferimento ai contributi governativi, entrato in vigore dall'1 gennaio 2013. Questo emendamento è stato omologato dall'UE in data 4 marzo 2013.

Alla data della presente Relazione finanziaria annuale, inoltre, gli organi competenti dell'Unione Europea non hanno ancora concluso il processo di omologazione necessario per l'adozione dei seguenti principi contabili ed emendamenti:

- In data 12 novembre 2009, lo IASB ha pubblicato il principio IFRS 9 – Strumenti finanziari; lo stesso principio è stato successivamente emendato. Il principio, che deve essere applicato dal 1° gennaio 2015 in modo retrospettivo, rappresenta la prima parte di un processo per fasi che ha lo scopo di sostituire interamente lo IAS 39 e introduce nuovi criteri per la classificazione e valutazione delle attività e passività finanziarie. In particolare, per le attività finanziarie il nuovo principio utilizza un unico approccio ba-

- sato sulle modalità di gestione degli strumenti finanziari e sulle caratteristiche dei flussi di cassa contrattuali delle attività finanziarie stesse al fine di determinarne il criterio di valutazione, sostituendo le diverse regole previste dallo IAS 39. Per le passività finanziarie, invece, la principale modifica avvenuta riguarda il trattamento contabile delle variazioni di fair value di una passività finanziaria designata come valutata al fair value attraverso il conto economico, nel caso in cui queste siano dovute alla variazione del merito creditizio della passività stessa. Secondo il nuovo principio, tali variazioni devono essere rilevate negli Altri utili/(perdite) complessivi e non transiteranno più nel conto economico.
- In data 17 maggio 2012, lo IASB ha emesso un insieme di modifiche agli IFRS (“Annual Improvement to IFRS’s – 2009-2011 Cycle”) che saranno applicabili in modo retrospettivo dal 1° gennaio 2013; di seguito vengono citate quelle che potrebbero comportare un cambiamento nella presentazione, riconoscimento e valutazione delle poste di bilancio, tralasciando invece quelle che determineranno solo variazioni terminologiche o cambiamenti editoriali con effetti minimi in termini contabili:
 - IAS 1 – Presentazione del bilancio: l’emendamento chiarisce le modalità di presentazione delle informazioni comparative nel caso in cui un’impresa modifichi dei principi contabili e nei casi in cui l’impresa effettui una riesposizione retrospettiva o una riclassifica e nei casi in cui l’impresa fornisca delle situazioni patrimoniali aggiuntive rispetto a quanto richiesto dal principio;
 - IAS 16 – Immobili, impianti e macchinari: l’emendamento chiarisce che i ricambi e le attrezzature sostitutive devono essere capitalizzate solo se questi rispettano la definizione di Immobili, impianti e macchinari, altrimenti devono essere classificate come Rimanenze;
 - IAS 32 – Strumenti finanziari: Presentazione: l’emendamento elimina un’incoerenza tra lo IAS 12 – Imposte sul reddito e lo IAS 32 sulla rilevazione delle imposte derivanti da distribuzioni ai soci stabilendo che queste devono essere rilevate a conto economico nella misura in cui la distribuzione si riferisce a proventi generati da operazioni originariamente contabilizzate a conto economico.
 - A giugno 2012 lo IASB ha approvato un emendamento ai principi IFRS 10, 11 e 12 per disciplinare le modalità applicative nella transizione a tali principi, entrato in vigore per lo IASB dall’1 gennaio 2013.
 - Ad ottobre 2012 lo IASB ha approvato un emendamento ai principi IFRS 10, 11 e 12 – Investment entities che entrerà in vigore per lo IASB l’1 gennaio 2014.

20.1.2.3 Informazioni sui rischi finanziari

Gli strumenti finanziari del Gruppo comprendono la cassa e le disponibilità liquide, i finanziamenti, i crediti e debiti commerciali ed altri crediti e debiti correnti e non correnti oltre che derivati.

Il Gruppo è esposto a rischi finanziari connessi alla sua operatività: rischio di mercato (principalmente relativo ai tassi di cambio e di interesse); rischio di credito (sia in relazione ai normali rapporti commerciali con clienti sia alle attività di finanziamento); rischio di liquidità

(con particolare riferimento alla disponibilità di risorse finanziarie ed all'accesso al mercato del credito e degli strumenti finanziari in generale) e rischio di capitale.

La gestione dei rischi finanziari è svolta dall'ufficio Pianificazione Finanziaria del Gruppo che garantisce principalmente che ci siano sufficienti risorse finanziarie per far fronte alle necessità di sviluppo del business e che le risorse siano adeguatamente investite in attività redditizie. La gestione dei rischi viene svolta in cooperazione con il management delle divisioni in quanto le decisioni sono prese in stretta relazione con le esigenze operative del Gruppo così come approvate e riviste dal Consiglio di Amministrazione.

Il Gruppo utilizza strumenti derivati per coprire l'esposizione a specifici rischi di mercato. Gli strumenti finanziari derivati sono utilizzati dal Gruppo con l'intento di copertura, al fine di ridurre il rischio di tasso d'interesse.

Per ridurre il rischio del tasso d'interesse il Gruppo copre una porzione del debito finanziario a tasso fisso attraverso uno strumento derivato di copertura IRS ("Interest rate swap").

Rischio di mercato

Rischio di cambio

Il Gruppo opera a livello internazionale ed è esposto a rischi di cambio principalmente in dollari americani, Yen giapponesi e Renminbi cinesi. Complessivamente i flussi commerciali espressi in valuta estera sono bilanciati tra attività e passività in modo tale che la copertura è garantita all'interno delle transazioni espresse nella stessa valuta. I principi contabili del Gruppo in relazione agli strumenti derivati di copertura sono inclusi nel paragrafo 20.1.2.1.

Alla data di bilancio il Gruppo non aveva in essere coperture a fronte di tali esposizioni.

Con riferimento alle transazioni in valuta, si segnala che una variazione dei rispettivi tassi di cambio pari a +/-1% avrebbe comportato i seguenti effetti:

<i>Dettaglio delle transazioni in valuta</i> (migliaia di euro)	31/12/2012			
	Yen JP	Dollari US	Renminbi CN	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	1.014	663	357	513
Risultato operativo	243	221	170	260
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(1.014)	(663)	(357)	(513)
Risultato operativo	(243)	(221)	(170)	(260)

<i>Dettaglio delle transazioni in valuta</i> (migliaia di euro)	31/12/2011				
	Franchi CH	Renminbi CN	Yen JP	Dollari US	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%					
Ricavi	156	180	698	480	134
Risultato operativo	101	141	125	163	84
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%					
Ricavi	(156)	(180)	(698)	(480)	(134)
Risultato operativo	(101)	(141)	(125)	(163)	(84)

<i>Dettaglio delle transazioni in valuta</i> (migliaia di euro)	31/12/2010			
	Dollari US	Franchi CH	Yen JP	Altre
Effetto di un apprezzamento dei cambi pari a +1%				
Ricavi	338	147	405	138
Risultato operativo	35	103	75	85
Effetto di un deprezzamento dei cambi pari a -1%				
Ricavi	(331)	(144)	(397)	(135)
Risultato operativo	(34)	(101)	(74)	(83)

Rischio d'interesse

L'esposizione del Gruppo ai rischi di interesse è principalmente relativo alla cassa, disponibilità liquide e finanziamenti bancari.

La responsabilità di gestire e monitorare l'ordinaria attività finanziaria del Gruppo è demandato alla sub-holding, Industries S.p.A., attraverso un modello centralizzato che consente limitate autonomie locali da parte delle società controllate. Grazie a questo modello l'esposizione finanziaria (cassa e finanziamenti), che è soggetta a rischi di tasso d'interesse legati ad economie locali, è molto limitata.

Come già noto, in data 12 ottobre 2011 la società Moncler ha proceduto all'estinzione del finanziamento in pool a medio-lungo termine stipulato in data 16 ottobre 2008. Alla stessa data è stato stipulato un nuovo finanziamento in pool, composto da primari istituti finanziari, dell'importo di Euro 225 milioni, erogato in un'unica soluzione, con piano di ammortamento semestrale e scadenza il 31 dicembre 2017. Il tasso di interesse inizialmente applicato è l'Euribor maggiorato di uno spread di mercato pari al 3,5%.

Per fronteggiare l'esposizione ai rischi di interesse, la Capogruppo Moncler ha sottoscritto in data 16 aprile 2009 un Interest rate swap ("IRS), per un nozionale pari ad Euro 70 milioni, ad un tasso fisso pari al 2,6214%, con scadenza 30 aprile 2013 e rate semestrali.

Nel mese di gennaio 2012, la Capogruppo ha sottoscritto un ulteriore contratto IRS a copertura della maggiore esposizione verso il sistema bancario alle seguenti condizioni: nozionale

pari ad Euro 90 milioni, scadenza dicembre 2015, tasso fisso pari all'1,6050% e regolazioni semestrali.

Inoltre, nel mese di giugno 2012 la società controllata Industries S.p.A., a seguito della sottoscrizione di un nuovo finanziamento chirografario a 36 mesi pari ad Euro 10 milioni, ha sottoscritto un Interest rate swap ("IRS), per un nozionale di pari importo, ad un tasso fisso pari al 0,77%, con scadenza 30 giugno 2015 e rate trimestrali.

Con riferimento ai debiti finanziari, una variazione del +/- 0,5% del tasso d'interesse avrebbe comportato sul risultato al 31 dicembre 2012, rispettivamente un peggioramento degli oneri finanziari di Euro 288 mila ed un miglioramento di Euro 305 mila, incluso l'effetto della copertura IRS, nonché un effetto sul fair value della stessa pari rispettivamente ad un minor debito per Euro 675 mila ed un maggior debito per Euro 665 mila.

Rischio di credito

Il Gruppo non ha significative concentrazioni di attività finanziarie (crediti commerciali ed altre attività correnti) che comportino un rischio di credito elevato. Le politiche del Gruppo sulla gestione delle attività finanziarie sono finalizzate a ridurre i rischi derivanti dalla mancata solvibilità della clientela wholesale. Le vendite nel canale retail sono effettuate attraverso contanti e riconosciute carte di credito. In aggiunta, l'ammontare dei crediti in essere è costantemente monitorato, tanto che l'esposizione del Gruppo per crediti inesigibili non è significativa e le percentuali storiche di passaggi a perdita sono molto basse. La massima esposizione teorica al rischio di credito per il Gruppo è rappresentata dal valore contabile dei crediti commerciali risultanti dai bilanci consolidati al 31 Dicembre 2012, 2011 e 2010.

In relazione al rischio di credito derivante da altre attività finanziarie che non siano i crediti commerciali (che comprende cassa e depositi bancari a breve termine), il rischio di credito teorico per il Gruppo deriva dall'inadempienza della controparte con un'esposizione massima che è pari al valore contabile dell'attività finanziaria iscritta a bilancio, oltre che dal valore nominale delle garanzie prestate su debiti o impegni di terzi indicato nel paragrafo 20.1.2.7.16. Il Gruppo ha in essere politiche che limitano l'ammontare dell'esposizione creditoria nelle diverse banche.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità deriva dalla possibile difficoltà di ottenere risorse finanziarie ad un costo accettabile per condurre le normali attività operative del Gruppo. I fattori che influenzano il rischio di liquidità sono riferibili sia alle risorse generate o assorbite dalla gestione corrente, sia da quelle generate o assorbite dalla gestione degli investimenti e dei finanziamenti, quest'ultima intesa come scadenza nel rimborso o nell'accensione dei debiti finanziari a breve e lungo termine ed alle disponibilità di fondi nel mercato finanziario.

A seguito della dinamicità del business, il Gruppo ha centralizzato le funzioni di tesoreria con lo scopo di mantenere la flessibilità nel reperimento di fonti finanziarie e mantenere la disponibilità delle linee di credito. Le procedure in essere per ridurre il rischio di liquidità sono le seguenti:

- *gestione centralizzata della tesoreria e della pianificazione finanziaria. Utilizzazione di un sistema centralizzato di controllo della posizione finanziaria netta del Gruppo e delle società controllate. Utilizzazione di prodotti bancari e strumenti finanziari interni per concentrare i conti bancari presso le singole società e centralizzare al massimo i pagamenti verso fornitori;*
- *ottenimento di linee di credito adeguate per creare un'adeguata struttura di debito per utilizzare al meglio nel periodo concordato a breve o lungo termine i mezzi finanziari concessi dal sistema creditizio;*
- *monitoraggio costante delle previsioni future sui flussi finanziari in base ai piani operativi e di sviluppo del Gruppo.*

Il management ritiene che i mezzi finanziari ad oggi disponibili, insieme a quelli che sono generati dall'attività operativa corrente permettano al Gruppo di raggiungere i propri obiettivi e di rispondere alle esigenze derivanti dallo sviluppo degli investimenti e del rimborso dei finanziamenti alle date di scadenza concordate.

Il Gruppo rispetta tutti i parametri economici e finanziari previsti dai contratti di covenants sul finanziamento in pool.

Rischi operativi e di gestione del capitale

Nella gestione dei rischi operativi, l'obiettivo principale del Gruppo è quello di gestire i rischi associati con lo sviluppo del business nei mercati esteri soggetti a leggi e regolamenti specifici. La responsabilità per la definizione e l'implementazione dei controlli è demandata al Comitato di Direzione ed ai responsabili delle singole divisioni. Il Gruppo ha implementato degli standard sulle seguenti aree:

- *appropriato livello di suddivisione dei compiti e delle responsabilità (segregation of duties);*
- *riconciliazione e controllo costante delle transazioni significative;*
- *documentazione dei controlli e delle procedure;*
- *sviluppo tecnico e professionale dei dipendenti;*
- *valutazione periodica dei rischi corporate e identificazioni delle azioni correttive.*

In relazione al rischio di capitale proprio, gli obiettivi del Gruppo sono rivolti alla prospettiva di continuità aziendale al fine di garantire un giusto ritorno economico agli azionisti ed altri operatori pur mantenendo una classificazione di rischio buona nel mercato del capitale di debito. Il Gruppo gestisce la struttura del capitale ed effettua gli aggiustamenti in linea con i cambiamenti delle condizioni economiche generali e con gli obiettivi strategici.

20.1.2.4 Area di consolidamento

Al 31 dicembre 2012 I bilanci consolidato del Gruppo Moncler comprende la società Capogruppo Moncler e 22 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.r.l.	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A.	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.r.l.
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles - Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Retail France S.à.r.l.	Parigi (Francia)	10.100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Henry Cotton's Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	301.550.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Suisse SA (**)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Ciolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Moncler Suisse SA (**)
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.
Sportswear France S.a.s.	Echirolles - Grenoble (Francia)	100	EUR	100,00%	Retail France S.à.r.l.
Sportswear Suisse SA	Chiasso (Svizzera)	100.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Sportswear Germany GmbH	Monaco (Germania)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Retail Project Suisse SA

(***) Società precedentemente denominata Pepper España S.L.

In relazione all'area di consolidamento si segnalano le seguenti modifiche avvenute nel corso dell'esercizio rispetto all'area di consolidamento dell'esercizio precedente:

- nel primo trimestre 2012 si è concluso il processo di liquidazione della società Pepper Portuguesa Lda, che conseguentemente è stata cancellata dal registro delle imprese; tale società è quindi uscita dell'area di consolidamento;
- nel primo trimestre 2012 è stata costituita la società Moncler CZ S.r.o., posseduta al 100%; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2012 è stata costituita la società Moncler Hungary KFT, posseduta al 100%; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel quarto trimestre 2012 sono state costituite Sportswear Suisse SA e Industries Sportswear Germany GmbH, possedute al 100%; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;

- nel quarto trimestre 2012 è stata costituita la società Sportswear France S.a.s posseduta al 100% da Retail France S.à.r.l.; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione.

Nel corso dell'esercizio 2011 si segnalano le seguenti modifiche rispetto all'area di consolidamento dell'esercizio precedente:

- nel primo trimestre 2011 sono state costituite le società Moncler Belgium S.p.r.l. e Moncler Denmark ApS, entrambe possedute al 100%; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel terzo trimestre 2011 è stata costituita la società Moncler Holland B.V., posseduta al 100%; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione.

Nel corso dell'esercizio 2011 si segnalano le seguenti modifiche rispetto all'area di consolidamento dell'esercizio precedente:

- nel secondo trimestre del 2010 è avvenuta la cessione completa della società bulgara VMZ Pepper Modna Industria OOD; il deconsolidamento della società è avvenuto a partire dalla stessa data ed il risultato della controllata è stato incluso per la corrispondente porzione dell'anno;
- nel secondo trimestre del 2010 il Gruppo ha completato l'acquisizione del 51% della società Henry Cotton's Japan Corporation e la società è stata consolidata di conseguenza a partire dalla data di acquisto;
- con riferimento all'esercizio 2009 si segnala che oltre alle società sopra elencate erano incluse le seguenti società: Retail Project S.r.l. fusa in Industries S.p.A. dall'01/01/2010 e Doudounes LLC fusa per incorporazione in Moncler USA, Inc nel corso del primo semestre 2010.

Non ci sono società escluse dal consolidato né per inattività né perché generino un volume d'affari non significativo.

20.1.2.5 Informazioni di segmento

Il Gruppo Moncler svolge la propria attività principalmente attraverso due divisioni: la Divisione Moncler e la Divisione Altri Marchi. Le divisioni sono supportate da servizi ed uffici centralizzati che svolgono prevalentemente attività di amministrazione e controllo ("corporate shared services"). Mentre i ricavi di vendita ed i costi diretti delle divisioni sono attribuiti ab originem nei segmenti, i costi della struttura corporate sono allocati alle altre divisioni in base a parametri ("drivers") che rappresentano la migliore suddivisione delle risorse da parte di ciascun segmento in base al loro assorbimento.

I risultati di ciascun segmento sono riepilogati nella seguente tabella:

	Gruppo						Moncler						Altri Marchi					
	Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010		Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010		Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010	
	Valore	% Valore	%	Valore	%													
<i>(migliaia di euro)</i>																		
Ricavi	623.786	100,0%	513.364	100,0%	428.733	100,0%	489.183	100,0%	363.695	100,0%	282.458	100,0%	134.603	100,0%	149.670	100,0%	146.275	100,0%
EBITDA	170.002	27,3%	122.637	23,9%	102.081	23,8%	161.472	33,0%	114.440	31,5%	90.610	32,1%	8.530	6,3%	8.197	5,5%	11.471	7,8%
Ammortamenti materiali ed immateriali	(21.126)	(3,4%)	(15.527)	(3,0%)	(10.215)	(2,4%)	(15.708)	(3,2%)	(9.940)	(2,7%)	(5.484)	(1,9%)	(5.418)	(4,0%)	(5.587)	(3,7%)	(4.730)	(3,2%)
Risultato di segmento prima delle voci non ricorrenti	148.876	23,9%	107.110	20,9%	91.866	21,4%	145.764	29,8%	104.500	28,7%	85.126	30,1%	3.112	2,3%	2.610	1,7%	6.740	4,6%
Ricavi/(costi) netti non ricorrenti	(63.006)	(10,1%)	(4.561)	(0,9%)	(3.104)	(0,7%)												
Risultato operativo	85.870	13,8%	102.549	20,0%	88.762	20,7%												
Ricavi/(costi) netti finanziari	(18.206)	(2,9%)	(13.639)	(2,7%)	(9.290)	(2,2%)												
Imposte sul reddito	(36.541)	(5,9%)	(31.430)	(6,1%)	(27.306)	(6,4%)												
Risultato netto	31.123	5,0%	57.479	11,2%	52.166	12,2%												
Incrementi immobilizzazioni	28.984		38.360		24.119													

I risultati di segmento non includono alcuni componenti definiti “non allocabili”, quali i costi e ricavi finanziari e le imposte poiché si ritiene che l’ammontare complessivo non sia attribuibile in modo ragionevole in base all’assorbimento di risorse da parte di ciascun segmento.

Per una migliore comprensione dei risultati di segmento viene allegata la riconciliazione tra il risultato operativo e l’indicatore EBITDA:

<i>Riconciliazione EBITDA con le voci di bilancio</i>	Gruppo			Moncler			Altri Marchi		
	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
	Valore								
<i>(migliaia di euro)</i>									
Risultato operativo	85.870	102.549	88.762						
Costi/ (Ricavi) netti non ricorrenti	63.006	4.561	3.104						
Risultato operativo prima delle voci non ricorrenti	148.876	107.110	91.866	145.764	104.500	85.126	3.112	2.610	6.740
+Ammortamenti materiali ed immateriali	21.126	15.527	10.215	15.708	9.940	5.484	5.418	5.587	4.730
EBITDA	170.002	122.637	102.081	161.472	114.440	90.610	8.530	8.197	11.471

20.1.2.6 Commento alle principali voci dei prospetti di conto economico consolidato

20.1.2.6.1 Ricavi di vendita

Ricavi per segmento e canale

I ricavi di vendita a clienti terzi sono ripartiti per Divisione (segmento) e per Canale come riportato nella tabella seguente:

(Euro/000)	Gruppo						Moncler						Altri Marchi					
	Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010		Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010		Esercizio 2012		Esercizio 2011		Esercizio 2010	
	Valore	%																
Ricavi consolidati	623.786	100,0%	513.364	100,0%	428.733	100,0%	489.183	100,0%	363.695	100,0%	282.459	100,0%	134.603	100,0%	149.670	100,0%	146.275	100,0%
di cui:																		
- Wholesale	338.640	54,3%	341.180	66,5%	329.787	76,9%	237.679	48,6%	225.635	62,0%	206.401	73,1%	100.961	75,0%	115.546	77,2%	123.386	84,4%
- Retail	285.146	45,7%	172.184	33,5%	98.946	23,1%	251.504	51,4%	138.060	38,0%	76.058	26,9%	33.642	25,0%	34.124	22,8%	22.888	15,6%

La distribuzione avviene tramite due canali principali, il canale wholesale ed il canale retail. Il canale retail si riferisce a punti vendita direttamente gestiti dal Gruppo (Dos, outlet e negozi in concessione) mentre il canale wholesale si riferisce a punti vendita gestiti da terzi sia mono-marca (nella forma di “franchising”) sia multi-marca (corner o spazi dedicati all’interno di grandi magazzini).

Negli ultimi anni il canale retail ha assunto un’importanza sempre maggiore all’interno del Gruppo, attestandosi nel 2012 al 45,7% del totale dei ricavi contro un 33,5% del 2011 e contro un 23,1% nel 2010. Il canale retail è cresciuto per entrambe le divisioni nel 2011 e solo per la divisione Moncler nel 2012 ed ha consentito di raggiungere importanti risultati sia economici sia di sviluppo del business (si vedano dettagli successivi per area geografica).

Complessivamente i ricavi sono aumentati del 21,5% nel 2012 e del 19,7% nel 2011 rispetto all’esercizio precedente e tale crescita è in gran parte dovuta alle strategie del Gruppo di sviluppare il canale retail in Cina, Giappone, America (USA) ed Europa.

La Divisione Moncler ha ottenuto importanti risultati con una crescita complessiva del fatturato pari al 34,5% tra il 2012 ed il 2011 e al 28,9% tra il 2011 e 2010. L’incremento delle vendite è riconducibile:

- al canale retail che è cresciuto di Euro 113,4 milioni (+82,2%) nel 2012 e di Euro 62,0 milioni (+81,5%) nel 2011 fino a raggiungere Euro 251,5 milioni nel 2012 contro Euro 138,1 milioni nel 2011 e contro 76,1 milioni nel 2010;
- al canale wholesale che è cresciuto di Euro 12,0 milioni (+5,3%) nel 2012 e di Euro 19,2 milioni (+9,3%) nel 2011 fino a raggiungere Euro 237,7 milioni nel 2012 contro Euro 225,6 milioni nel 2011 e contro 206,4 milioni nel 2010.

I ricavi della Divisione Altri Marchi nel 2012 sono pari ad Euro 134,6 milioni e registrano un decremento pari ad Euro 15,1 milioni rispetto all’esercizio precedente nell’esercizio 2011 ha registrato un incremento del 2,3% nonostante il difficile contesto di mercato.

Ricavi per area geografica

I ricavi di vendita a clienti terzi sono ripartiti per area geografica (cliente di destinazione) come riportato nelle successive tabelle:

<i>(milioni di Euro)</i>	Ricavi consolidati per area geografica					
	Esercizio 2012	%	Esercizio 2011	%	Esercizio 2010	%
Italia	207,4	33,2%	219,8	42,8%	220,6	51,5%
Resto dell'Europa	187,9	30,1%	155,2	30,2%	126,7	29,6%
Asia e Giappone	179,3	28,7%	108,2	21,1%	62,9	14,7%
America	48,9	7,8%	29,6	5,8%	17,9	4,2%
Resto del mondo	0,3	0,0%	0,5	0,1%	0,6	0,1%
Totale	623,8	100,0%	513,4	100,0%	428,7	100,0%

Nel 2012 i ricavi complessivi nei mercati esteri (inclusa l'Europa) sono cresciuti del 41,9% e del 41% nel 2011 rispetto a i rispettivi esercizi precedenti, grazie principalmente alla crescita delle vendite in Asia, Giappone, Europa (esclusa l'Italia) ed America.

Divisione Moncler

<i>(milioni di Euro)</i>	Ricavi divisione Moncler per area geografica					
	Esercizio 2012	%	Esercizio 2011	%	Esercizio 2010	%
Italia	128,1	26,2%	123,1	33,8%	117,3	41,5%
Resto dell'Europa	154,2	31,5%	119,9	33,0%	96,1	34,0%
Asia e Giappone	158,0	32,3%	90,9	25,0%	50,8	18,0%
America	48,7	10,0%	29,5	8,1%	17,9	6,3%
Resto del mondo	0,2	0,0%	0,2	0,1%	0,3	0,1%
Totale	489,2	100,0%	363,7	100,0%	282,5	100,0%

La Divisione Moncler è cresciuta nel 2011 e nel 2012 in tutte le aree geografiche di riferimento grazie ad un preciso e chiaro obiettivo strategico che ha permesso di creare una struttura articolata a supporto di ogni mercato (ove possibile tramite filiali locali).

Il peso del mercato domestico sul totale dei ricavi è sceso progressivamente dal 41,5% nel 2010, al 33,8% nel 2011 ed al 26,2% nel 2012 per effetto della politica di contingentamento dello stesso e dello sviluppo dei mercati esteri.

Il mercato asiatico si conferma un mercato importante, con un incremento delle vendite pari ad Euro 67,1 milioni (+73,8%) tra il 2012 ed il 2011 e pari a Euro 40,1 milioni (+78,8%) tra il 2011 ed il 2010. Tale crescita è trainata dal Giappone (+44,3% nel 2012) e dalla Cina e Hong Kong (+141,7% nel 2012) con lo sviluppo del mercato retail tramite le società controllate Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd e Moncler Asia Pacific Ltd.

Le vendite in Europa segnano un incremento pari ad Euro 34,3 milioni (+28,6%) nel 2012 rispetto al 2011 e pari a Euro 23,8 milioni (+24,8%) nel 2011 rispetto al 2010. Tale crescita è trainata dai mercati francese, tedesco, svizzero e inglese, dove i ricavi sono significativamente aumentati nonostante la politica di continua riduzione del numero dei rivenditori e dell'apertura di punti vendita diretti.

Il mercato americano è in crescita con un incremento delle vendite pari ad Euro 19,2 milioni tra il 2012 ed il 2011 e pari a Euro 11,7 milioni tra il 2011 e 2010. Nonostante il mercato americano sia molto competitivo, esso rappresenta un grosso potenziale di sviluppo per il futuro anche attraverso lo sviluppo del business retail.

Divisione Altri Marchi

<i>(milioni di Euro)</i>	Ricavi divisione Altri Marchi per area geografica					
	Esercizio 2012	%	Esercizio 2011	%	Esercizio 2010	%
Italia	79,3	58,9%	96,8	64,7%	103,3	70,6%
Resto dell'Europa	33,8	25,1%	35,3	23,6%	30,6	20,9%
Asia e Giappone	21,2	15,8%	17,3	11,6%	12,0	8,2%
America	0,2	0,1%	0,1	0,0%	0,0	0,0%
Resto del mondo	0,1	0,1%	0,2	0,1%	0,3	0,2%
Totale	134,6	100,0%	149,7	100,0%	146,3	100,0%

Il mercato domestico pur se in calo rimane il mercato preponderante con un'incidenza del 58,9% sul totale dei ricavi del 2012 contro il 64,7% nel 2011 ed il 70,6% nel 2010.

Il mercato Asia e Giappone registra un andamento positivo, con una crescita pari ad Euro 3,9 milioni (+22,5%) tra il 2012 ed il 2011 e pari a Euro 5,3 milioni (+44,2%) tra il 2011 ed il 2010.

20.1.2.6.2 Costo del venduto

Il costo del venduto include i costi diretti di produzione (quali ad esempio materie prime e servizi di lavorazione/façon) ed include anche i costi del personale, gli ammortamenti ed i costi di trasporto per la parte attribuibile al processo di produzione.

Il costo del venduto è ripartito nella tabella successiva:

<i>(milioni di Euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Costi diretti di produzione	(193.712)	(177.880)	(164.311)
Costi indiretti di produzione	(12.227)	(10.291)	(8.758)
Altri costi di produzione	(15.404)	(14.090)	(16.123)
Accantonamento obsolescenza e resi	(12.529)	(11.013)	(4.052)
Totale	(233.872)	(213.274)	(193.245)

Nel 2012 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 20,6 milioni (+9,7%) passando da Euro 213,3 milioni nel 2011 ad Euro 233,9 milioni nel 2012; nel 2011 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 20,0 milioni (+10,4%) passando da Euro 193,2 milioni nel 2010 ad Euro 213,3 milioni nel 2011.

La crescita complessiva è attribuibile alla crescita dei volumi di vendita. Il costo del venduto in percentuale sulle vendite è decrementato significativamente passando dal 45,1% del 2010 al 41,5% del 2011 ed al 37,5% del 2012. Le ragioni principali di tale decremento sono:

- La Divisione Moncler (che detiene una marginalità superiore rispetto alla Divisione Altri Marchi) ha accresciuto l'incidenza all'interno del Gruppo, passando dal 65,9% del 2010, al 70,8% del 2011 ed al 78,4% nel 2012 in termini di ricavi.
- Il canale retail (che detiene una marginalità superiore rispetto al canale wholesale), ha accresciuto l'incidenza in relazione alle vendite del Gruppo passando dal 23,1% del 2010 al 33,5% del 2011 ed al 45,7% nel 2012;
- Le economie di scala che hanno razionalizzato il processo di produzione e di approvvigionamento permettono di realizzare importanti efficienze in entrambe le Divisioni grazie anche al contenimento dei costi indiretti e degli altri costi di produzione.

20.1.2.6.3 Costi di vendita e di marketing

I costi di marketing, pubblicità e vendita sono composti come riportato in tabella:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Costi di marketing e di pubblicità	(33.307)	(27.148)	(21.818)
Costi di stile e sviluppo prodotto	(11.734)	(10.428)	(8.967)
Costi di vendita	(171.437)	(134.053)	(95.185)
Totale	(216.478)	(171.629)	(125.971)

Nel corso degli esercizi 2012, 2011 e 2010 il Gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio dei propri marchi: accanto all'attività istituzionale continua l'attività a sostegno del canale retail.

I costi di stile e di sviluppo prodotto sono il frutto di una sempre più attenta attività di ricerca, di stile e di sviluppo delle nuove collezioni. Tali costi sono rimasti in valore relativo pressoché stabili negli esercizi in esame, con un'incidenza sul fatturato del 1,9% nel 2012, del 2,0% nel 2011 e del 2,1% nel 2010.

I costi di vendita sono cresciuti sia in termini assoluti, con un incremento pari ad Euro 37,4 milioni tra il 2012 ed il 2011, sia in termini percentuali sul fatturato, passando dal 22,2% del 2010 al 26,1% del 2011 ed al 27,5% del 2012. La crescita significativa è da imputare allo sviluppo del business retail che richiede significative risorse in termini di costi degli affitti e di personale dedicato alle attività di vendita, sia dipendente che interinale.

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo gestisce in proprio un totale di 142 negozi distribuiti in diversi paesi (125 nel 2011 e 79 nel 2010), la maggior parte dei quali appartengono alla Divisione Moncler.

20.1.2.6.4 Costi generali ed amministrativi

I costi generali ed amministrativi sono riportati nella seguente tabella:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Costi generali ed amministrativi	(31.297)	(23.975)	(20.501)
Totale	(31.297)	(23.975)	(20.501)

L'ammontare complessivo include principalmente i costi "overhead", il relativo costo del personale e ammortamenti, i costi per servizi e gli emolumenti agli amministratori e sindaci.

Nel corso degli esercizi presi in esame l'incidenza dei costi generali ed amministrativi sui ricavi ha registrato una variazione contenuta, passando dal 4,8% nel 2010 al 4,7% del 2011 ed al 5,0% del 2012. Nel 2012 la variazione tra i due periodi è imputabile principalmente alla creazione di una struttura organizzativa per Region a supporto dello sviluppo nei mercati strategici, attraverso la creazione di strutture dirette a supporto del business locale. Nel 2011 la variazione è imputabile principalmente alla nuova società Henry Cotton's Japan, divenuta pienamente operativa a partire da febbraio 2011, ed al rafforzamento della struttura centralizzata di Gruppo che è stata programmata mantenendo sotto controllo la crescita della spesa del personale dedicato alle funzioni amministrative corporate (finanza, controllo, IT e HR) e dei costi generali collegati all'area amministrativa.

20.1.2.6.5 Altri ricavi e costi operativi

Questa voce comprende i ricavi derivanti da transazioni che non sono direttamente correlate con la vendita di prodotti finiti e servizi (ad esempio royalties) al netto di costi operativi non allocabili a specifiche attività, come imposte e tasse diverse da quelle sul reddito, accantonamenti a fondi rischi e costi non correlati al costo del venduto, ai costi di vendita e di marketing ed ai costi generali.

La voce altri ricavi e costi comprende altresì componenti che per il loro ammontare e la loro frequenza non sono ricorrenti e che non sono inerenti alle attività proprie del Gruppo associabili principalmente con la vendita di capi d'abbigliamento ed accessori.

L'ammontare complessivo è così suddiviso:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Royalties ricevute	997	981	1.092
Altri ricavi	5.753	1.738	2.007
Altri costi	(13)	(95)	(250)
Ricavi/ (Costi) non ricorrenti	(63.006)	(4.561)	(3.104)
Totale	(56.269)	(1.937)	(255)

La voce Altri ricavi include principalmente riaddebiti e recupero spese fornitori ed agenti e ricavi per affitti. Nell'esercizio 2012 tale voce include inoltre la plusvalenza realizzata per la cessione di una boutique francese, pari ad Euro 3,5 milioni.

I costi non ricorrenti ammontano ad Euro 63,0 milioni nel 2012 ed includono principalmente gli accantonamenti effettuati a fronte di attività di riorganizzazione aziendale (per Euro 1,5 milioni) e gli impairment (per Euro 60,6 milioni) effettuati sulla divisione Altri Marchi, che riflettono la valutazione della divisione nell'attuale contesto economico, che per i brands posizionati nel settore del casual wear continua ad essere difficile. Nell'esercizio 2011 la voce costi non ricorrenti includeva principalmente i costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione successivamente sospeso. Nell'esercizio 2010 la voce costi non ricorrenti include costi di ristrutturazione sostenuti a seguito della riorganizzazione interna delle attività e dei processi della Divisione Altri Marchi ed alla chiusura dell'attività della società controllata Pepper Grenoble. Nell'esercizio precedente l'ammontare complessivo includeva costi per la chiusura della società controllata Pepper Grenoble e costi per la riorganizzazione della logistica di Gruppo.

20.1.2.6.6 Proventi ed oneri finanziari

La voce è così composta:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Interessi attivi	324	451	129
Utili per adeguamento cambio	438	403	279
Altri proventi finanziari	11	36	0
Totale proventi finanziari	773	890	408
Interessi passivi e commissioni bancarie	(18.666)	(14.147)	(9.245)
Interessi passivi su debito verso licenzianti	(313)	(382)	(454)
Totale oneri finanziari	(18.979)	(14.529)	(9.698)
Totale oneri e proventi finanziari netti	(18.206)	(13.639)	(9.290)

Nel 2012 l'incremento della voce oneri finanziari rispetto al precedente esercizio deriva principalmente dall'entrata a regime del finanziamento a medio lungo termine concesso alla controllante Moncler da un pool di banche, sottoscritto nel mese di ottobre 2011 per un ammontare più elevato rispetto al precedente finanziamento.

Nel 2011 l'incremento della voce oneri finanziari rispetto al precedente esercizio deriva dagli interessi passivi e commissioni bancarie a fronte della chiusura anticipata del finanziamento a lungo termine concesso alla controllante Moncler S.r.l. da un pool di banche ed all'accensione, sempre in capo a Moncler S.r.l., di un nuovo finanziamento in pool. Si vedano anche i commenti nella nota dedicata ai debiti finanziari.

Nel 2010 gli interessi passivi sono riferiti principalmente al finanziamento a lungo termine concesso alla controllante Moncler S.r.l. da un pool di banche. Come commentato nella nota dedicata ai debiti finanziari, gli interessi si sono ridotti a seguito del rimborso di una parte del debito finanziario

Il Gruppo continua a mantenere sotto controllo i tassi di cambio e l'esposizione in valuta fino ad oggi non ha comportato significativi impatti.

20.1.2.6.7 Imposte sul reddito

L'impatto fiscale nel conto economico consolidato è così dettagliato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Imposte correnti	(52.910)	(37.298)	(30.404)
Imposte differite	16.369	5.868	3.098
Impatto fiscale a conto economico	(36.541)	(31.430)	(27.306)

Nel 2012 l'aliquota fiscale effettiva del Gruppo è pari al 54,0% contro il 35,4% nel 2011 e del 34,4% nel 2010. L'incremento nel 2012 è principalmente dovuto al reversal di imposte differite afferenti alla divisione Altri Marchi.

La riconciliazione tra carico fiscale teorico, applicando l'aliquota teorica della Capogruppo, ed il carico fiscale effettivo è riportata nella seguente tabella:

Riconciliazione carico fiscale teorico - effettivo <i>(migliaia di euro)</i>	Imponibile fiscale 2012	Imposta 2012	% imposta 2012	Imponibile fiscale 2011	Imposta 2011	% imposta 2011	Imponibile fiscale 2010	Imposta 2010	% imposta 2010
Risultato prima delle imposte	67.664			88.910			79.472		
Imposte utilizzando l'aliquota fiscale teorica		(18.608)	27,5%		(24.450)	27,5%		(21.855)	27,5%
Effetto derivante dalle aliquote fiscali nelle società estere		5.504	(8,1%)		(2.191)	2,1%		(1.645)	2,1%
Differenze temporanee		(31.032)	45,9%		(6.359)	7,2%		(3.325)	
Spese non deducibili ai fini fiscali nazionali		(19.696)	29,1%		(3.038)	3,4%		(2.035)	2,6%
Ricavi non tassabili ai fini fiscali nazionali		124	(0,2%)		168	(0,2%)		(126)	0,2%
Effetto del consolidamento		(11.461)	16,9%		(3.489)	3,9%		(1.163)	1,5%
Differenze permanenti		(3.875)	5,7%		(539)	0,6%		216	
Spese non deducibili ai fini fiscali nazionali		(2.345)	3,5%		(508)	0,6%		(334)	0,4%
Ricavi non tassabili ai fini fiscali nazionali		7	(0,0%)		8	(0,0%)		550	(0,7%)
Dividendi		(1.537)	2,3%		(39)	0,0%		0	0,0%
Altre differenze		(4.899)	7,2%		(3.759)	4,2%		(3.795)	4,8%
Rimborso IRES esercizi precedenti		1.407	(2,1%)		0	0,0%		0	0,0%
Imposte esercizi precedenti		376	(0,6%)		39	0,0%		(29)	0,0%
IRAP e altre imposte		(6.004)	8,9%		(3.798)	4,3%		(3.766)	4,7%
Tassazione in Italia di società estere		(679)	1,0%		0	0,0%		0	0,0%
Imposte differite riconosciute a conto economico		16.369	(24,2%)		5.868	(6,6%)		3.098	(3,9%)
Imposte differite dell'esercizio		26.012	(38,4%)		5.868	(6,6%)		3.098	(3,9%)
Reversal di imposte differite		(9.643)	14,3%		0	0,0%		0	0,0%
Imposte all'aliquota fiscale effettiva		(36.541)	54,0%		(31.430)	35,4%		(27.306)	34,4%

20.1.2.6.8 Costo del personale

La seguente tabella fornisce il dettaglio dei principali costi del personale dipendente per natura:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Salari e stipendi	(52.567)	(41.981)	(32.618)
Oneri sociali	(12.616)	(10.645)	(9.016)
Accantonamento fondi pensione del personale	(2.739)	(1.895)	(2.147)
Selezione e formazione	(1.250)	(477)	(452)
Altri costi	(5.858)	(4.453)	(3.814)
Totale	(75.030)	(59.452)	(48.047)

Il costo del personale della struttura diretta di vendita (canale wholesale, retail ed e-commerce) e struttura indiretta di vendita assorbe circa il 59% dei costi complessivi del personale dell'esercizio 2012 contro circa il 57% del 2011 e contro il 52% del 2010: le linee strategiche del Gruppo sono infatti orientate allo sviluppo del canale retail.

Il peso del costo del personale retail sostenuto in Europa (inclusa l'Italia) è sceso dall'83% del 2010 al 71% del 2011 ed al 64% del 2012 in seguito al potenziamento dell'area Asia e Giappone, che passa invece rispettivamente dal 9% del 2010 al 23% del 2011 ed al 29% del 2012. Le società estere Moncler Japan Corporation, Henry Cotton's Japan Corporation e Moncler Shanghai Commercial hanno rafforzato la propria presenza nel mercato retail locale, incrementando di conseguenza i costi dell'organico.

Nella tabella sottostante è riportato il numero medio dei dipendenti ("full-time-equivalent"):

<i>Dipendenti medi per area geografica</i> Numero	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Italia	762	719	638
Resto dell'Europa	230	202	145
Nord America	53	39	18
Asia e Giappone	295	185	73
Totale	1.340	1.144	873

Il numero puntuale dei dipendenti del Gruppo al 31 dicembre 2012 è pari a n. 1.560 unità, n. 1.301 nel 2011 e n. 1.088 nel 2010.

Il numero totale di dipendenti è aumentato principalmente a seguito delle aperture di nuovi punti vendita diretti ed outlet.

Nella tabella sottostante è riportato il numero medio dei dipendenti (“full-time-equivalent”) per livello:

<i>Dipendenti medi per livello</i> Numero	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Dirigenti	34	32	26
Quadri	87	76	61
Impiegati	1.167	976	728
Operai	52	60	58
Totale	1.340	1.144	873

20.1.2.6.9 Ammortamenti e svalutazioni

Gli ammortamenti e le svalutazioni registrati nell'esercizio si suddividono come di seguito indicato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	(13.069)	(8.721)	(5.253)
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	(8.057)	(6.806)	(4.961)
Sub-Totale Ammortamenti	(21.126)	(15.527)	(10.215)
Svalutazione immobilizzazioni	(5.501)	0	0
Svalutazione marchi	(55.125)	0	0
Sub-Totale Svalutazioni	(60.626)	0	0
Totale	(81.752)	(15.527)	(10.215)

L'incremento degli ammortamenti sia delle immobilizzazioni materiali che di quelle immateriali si riferisce principalmente agli investimenti effettuati nell'apertura di nuovi punti vendita.

Nel corso del 2012 sono state effettuate delle svalutazioni di immobilizzazioni afferenti alla Divisione Altri Marchi per Euro 60,6 milioni. Tali svalutazioni riflettono la valutazione della Divisione nell'attuale contesto economico che, per i brands posizionati nel settore del casual wear, continua ad essere difficile.

20.1.2.7 Informazioni sulla situazione patrimoniale – finanziaria

20.1.2.7.1 Avviamento, marchi ed altre immobilizzazioni immateriali

Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012 Valore netto	31/12/2011 Valore netto	31/12/2010 Valore netto
Marchi	229.900	285.025	285.025
Diritti di licenza	6.500	8.129	9.950
Key money	22.339	21.862	16.051
Software	4.233	4.212	3.038
Altre immobilizzazioni immateriali	2.303	2.114	1.436
Immobilizzazioni immateriali in corso	510	1.035	2.758
Avviamento	155.582	155.582	155.582
Totale	421.367	477.959	473.840

Nel 2012 il valore attribuito ai singoli marchi è di seguito indicato:

- Moncler Euro 223.900 mila, invariato negli esercizi presi in esame;
- Henry Cotton's Euro 3.755 mila, (Euro 36.400 mila nel 2011 e 2010);
- Marina Yachting Euro 1.945 mila (Euro 21.700 mila nel 2011 e 2010);
- Coast Weber Ahaus Euro 300 mila (Euro 3.025 mila nel 2011 e 2010).

I diritti di licenza si riferiscono alla capitalizzazione dei minimi contrattuali di royalties sul marchio 18CRR81 Cerruti.

I movimenti delle immobilizzazioni immateriali sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Al 31 dicembre 2012

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	285.025	13.596	27.930	8.979	3.358	1.035	155.582	495.505
Incrementi	0	0	4.876	1.620	1.186	510	0	8.192
Decrementi	0	(595)	(11)	(30)	(39)	0	0	(675)
Differenze di conversione	0	0	38	(21)	3	0	0	20
Impairment	(55.125)	0	0	0	0	0	0	(55.125)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	1.035	0	73	(1.035)	0	73
31/12/2012	229.900	13.001	33.868	10.548	4.581	510	155.582	447.990

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	0	(5.467)	(6.068)	(4.767)	(1.244)	0	0	(17.546)
Ammortamenti	0	(1.629)	(4.078)	(1.547)	(801)	0	0	(8.055)
Decrementi	0	595	2	15	8	0	0	620
Differenze di conversione	0	0	(4)	8	(1)	0	0	3
Impairment	0	0	(1.381)	(24)	(240)	0	0	(1.645)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0	0
31/12/2012	0	(6.501)	(11.529)	(6.315)	(2.278)	0	0	(26.623)

Al 31 dicembre 2011

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2011	285.025	13.596	19.053	6.681	2.054	2.758	155.582	484.749
Incrementi	0	0	7.182	1.974	1.033	1.035	0	11.224
Decrementi	0	0	(410)	(84)	0	0	0	(494)
Differenze di conversione	0	0	105	8	6	0	0	119
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	2.000	400	265	(2.758)	0	(93)
31/12/2011	285.025	13.596	27.930	8.979	3.358	1.035	155.582	495.505

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2011	0	(3.645)	(3.002)	(3.643)	(619)	0	0	(10.909)
Incrementi	0	(1.822)	(3.216)	(1.196)	(572)	0	0	(6.806)
Decrementi	0	0	205	83	0	0	0	288
Differenze di conversione	0	0	(55)	(4)	(3)	0	0	(62)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	(7)	(50)	0	0	(57)
31/12/2011	0	(5.467)	(6.068)	(4.767)	(1.244)	0	0	(17.546)

Al 31 dicembre 2010

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/ 01/ 2010	285.025	13.596	13.023	5.016	1.190	4.572	155.582	478.003
Incrementi	0	0	2.815	1.500	908	2.758	0	7.982
Decrementi	0	0	0	(148)	0	0	0	(148)
Modifiche all'area di consolidamento	0	0	0	(3)	0	0	0	(3)
Differenze di conversione	0	0	143	0	42	133	0	319
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	3.072	316	(87)	(4.705)	0	(1.404)
31/12/2010	285.025	13.596	19.053	6.681	2.054	2.758	155.582	484.750

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/ 01/ 2010	0	(1.823)	(1.202)	(2.713)	(358)	0	0	(6.096)
Ammortamenti	0	(1.822)	(1.737)	(1.078)	(325)	0	0	(4.962)
Decrementi	0	0	0	145	0	0	0	145
Modifiche all'area di consolidamento	0	0	0	3	0	0	0	3
Differenze di conversione	0	0	(64)	0	(16)	0	0	(80)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	80	0	0	80
31/ 12/ 2010	0	(3.645)	(3.002)	(3.643)	(619)	0	0	(10.910)

Nel corso del 2012 sono state effettuate svalutazioni di marchi (per Euro 55,1 milioni) e di altre immobilizzazioni immateriali (per Euro 1,6 milioni) afferenti alla divisione Altri Marchi. Tali svalutazioni riflettono la valutazione della Divisione nell'attuale contesto economico che, per i brands posizionati nel settore del casual wear, continua ad essere difficile.

Nel 2012 gli incrementi più significativi si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce relativi principalmente a due negozi Moncler aperti in Francia e Svizzera, alla voce software relativa ai diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico per lo sviluppo e controllo del business ed alle Altre immobilizzazioni immateriali relative principalmente alla capitalizzazione delle spese di progettazione dei negozi di nuova apertura e delle spese di registrazione marchi.

Nel 2011 gli incrementi più significativi si riferiscono ai Key money alla voce Immobilizzazioni in corso. Le variazioni sono rispettivamente riconducibili ai negozi di Roma e Ginevra aperti nel corso dell'esercizio ed alla re-location di St. Moritz ed alla nuova apertura del negozio di Francoforte in programma nell'esercizio successivo.

Nel 2010 la voce Key money comprende i costi sostenuti per i punti vendita ubicati nelle principali città internazionali ed in importanti vie del commercio ove gli incrementi più significativi sono relativi alle nuove aperture dei negozi di Milano (HC) già anticipato in parte nel 2009, Roma (MC), Lugano (MC), Vienna (MC) e Monaco (MC). La voce software include gli incrementi per i diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico a fronte dei progetti afferenti l'integrazione della supply chain, lo sviluppo degli applicativi della logistica e l'implementazione del nuovo sistema di consolidamento e reportistica nell'area amministrativa-contabile

20.1.2.7.2 Perdite di valore su immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita ed avviamento

La voce Marchi, le Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e l'Avviamento derivante da precedenti acquisizioni non sono stati ammortizzati ma sono stati sottoposti alla verifica da parte del management in merito all'esistenza di perdite di valore.

Il valore recuperabile è stato determinato sulla base del valore d'uso, ossia il valore attuale dei flussi di cassa futuri, utilizzando un tasso di sconto che riflette i rischi specifici di ciascuna unità generatrice di flussi di cassa.

I flussi di cassa attesi sono stati desunti dal budget e dal business plan predisposto fino a tre anni successivi al budget da parte del management.

Il tasso di sconto è stato calcolato usando il costo medio del capitale (“W.A.C.C.”), vale a dire ponderando il tasso atteso di rendimento sul capitale investito al netto dei costi delle fonti di copertura di un campione di società appartenenti allo stesso settore. Il calcolo ha tenuto conto del mutato scenario dell’economia rispetto al precedente esercizio ed alle conseguenti implicazioni in termini di tassi di interesse.

L’avviamento è stato attribuito interamente alla Divisione Moncler ai fini dell’impairment test.

Per il marchio Moncler i risultati dell’impairment test sia del marchio stesso che della relativa unità generatrice dei flussi di cassa hanno confermato che il valore d’uso derivante da ciascuna attività o unità generatrice dei flussi di cassa continua ad essere superiore al costo iscritto a bilancio. Stante questi risultati, negli esercizi in esame non sono state contabilizzate a conto economico perdite di valore relativamente a tale marchio.

Nel 2012, per i marchi Henry Cotton’s, Marina Yachting e Coast Weber & Ahaus, i risultati dell’impairment test hanno evidenziato che il valore d’uso derivante da ciascuna attività o unità generatrice dei flussi di cassa risulta essere inferiore al costo iscritto a bilancio. Stante questi risultati, nel solo esercizio 2012, sono state contabilizzate a conto economico *impairment* relativi a tali marchi per un importo pari ad Euro 55,1 milioni.

20.1.2.7.2 Immobilizzazioni materiali nette

Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012 Valore netto	31/12/2011 Valore netto	31/12/2010 Valore netto
Impianti in costruzione	1.117	1.213	1.455
Terreni e fabbricati	1.043	1.296	1.258
Impianti e macchinari	20.274	18.731	11.540
Altri beni	27.183	26.233	14.559
Mobili e arredi	1.579	1.338	1.639
Migliorie su beni di terzi	620	356	165
Totale	51.816	49.167	30.616

I movimenti delle immobilizzazioni immateriali sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Al 31 dicembre 2012

Valore lordo Immobilizzazioni materiali (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	3.358	6.943	32.062	34.726	7.176	356	84.621
Incrementi	0	310	7.911	10.757	1.194	620	20.792
Decrementi	0	(106)	(330)	(674)	(348)	0	(1.458)
Differenze di conversione	0	(4)	(291)	(959)	(1)	(3)	(1.258)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(5)	5	280	0	(353)	(73)
31/12/2012	3.358	7.138	39.357	44.130	8.021	620	102.624

Fondo ammortamento e impairment (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	(2.145)	(5.647)	(13.331)	(8.493)	(5.838)	0	(35.454)
Ammortamenti	(96)	(434)	(4.046)	(7.667)	(828)	0	(13.071)
Cessioni	0	66	175	512	330	0	1.083
Differenze di conversione	0	4	133	351	2	0	490
Impairment	0	(85)	(2.013)	(1.650)	(108)	0	(3.856)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	1	(1)	0	0	0	0
31/12/2012	(2.241)	(6.095)	(19.083)	(16.947)	(6.442)	0	(50.808)

Al 31 dicembre 2011

Valore lordo Immobilizzazioni materiali (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2011	3.670	7.091	22.069	20.737	6.983	166	60.716
Incrementi	0	483	9.390	15.970	937	356	27.136
Decrementi	(312)	(675)	(317)	(2.486)	(166)	0	(3.956)
Differenze di conversione	0	2	119	446	62	4	633
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	42	801	59	(640)	(170)	92
31/12/2011	3.358	6.943	32.062	34.726	7.176	356	84.621

Fondo ammortamento e impairment (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2011	(2.215)	(5.833)	(10.529)	(6.177)	(5.346)	0	(30.100)
Ammortamenti	(96)	(453)	(2.740)	(4.559)	(873)	0	(8.721)
Cessioni	166	640	260	2.448	164	0	3.678
Differenze di conversione	0	(1)	(79)	(262)	(27)	0	(369)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	(243)	57	244	0	58
31/12/2011	(2.145)	(5.647)	(13.331)	(8.493)	(5.838)	0	(35.454)

Al 31 dicembre 2010

Valore lordo Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2010	3.670	7.016	15.638	12.045	5.667	58	44.095
Incrementi	0	671	6.241	7.606	1.453	166	16.138
Decrementi	0	(276)	(161)	(151)	(295)	0	(883)
Modifiche all'area di consolidamento	0	(312)	(15)	0	(94)	0	(421)
Differenze di conversione	0	0	83	491	15	0	589
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(9)	282	745	237	(58)	1.198
31/12/2010	3.670	7.091	22.069	20.737	6.983	166	60.716

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/ 01/ 2010	(2.120)	(5.905)	(8.818)	(4.391)	(4.752)	0	(25.986)
Ammortamenti	(95)	(396)	(1.689)	(2.174)	(898)	0	(5.254)
Cessioni	0	168	58	120	279	0	625
Modifiche all'area di consolidamento	0	292	13	0	81	0	386
Differenze di conversione	0	0	(34)	59	(20)	0	5
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	8	(59)	209	(35)	0	123
31/12/2010	(2.215)	(5.833)	(10.529)	(6.177)	(5.345)	0	(30.100)

Nel corso del 2012 sono state effettuate svalutazioni di immobilizzazioni materiali per Euro 3,9 milioni, afferenti alla Divisione Altri Marchi. Tali svalutazioni riflettono la valutazione della Divisione nell'attuale contesto economico, che per i brands posizionati nel settore del casual wear continua ad essere difficile.

Negli esercizi presi in esame i principali movimenti delle immobilizzazioni materiali evidenziano l'incremento della voce dei mobili ed arredi, migliorie su beni di terzi ed impianti e macchinari: entrambe queste voci sono correlate principalmente allo sviluppo del network retail con nuove aperture ed il rinnovo di alcuni punti vendita già esistenti.

20.1.2.7.4 Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite

I crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite sono compensate solo qualora esista una disposizione di legge all'interno di una stessa giurisdizione fiscale. La tabella che segue espone il dettaglio delle imposte anticipate e di quelle differite:

Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Crediti per imposte anticipate	22.561	21.545	14.872
Debiti per imposte differite	(73.475)	(88.113)	(85.962)
Totale	(50.914)	(66.568)	(71.090)

I movimenti delle imposte anticipate e differite passive, senza prendere in considerazione gli effetti di compensazione all'interno di una stessa giurisdizione fiscale, sono dettagliati nelle tabelle sottostanti:

Imposte anticipate e differite passive <i>(migliaia di euro)</i>	Saldo iniziale – 1 Gennaio 2012	Imposte a conto economico	Reversal Divisione Altri Marchi	Imposte a patrimonio netto	Effetto traduzione cambi	Altri movimenti	Saldo finale – 31 Dicembre 2012
Immobilizzazioni materiali	111	1.330	(918)	0	(47)	204	680
Immobilizzazioni immateriali	868	837	(1.361)	0	(21)	0	323
Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	17	0	0	17
Rimanenze	11.305	7.026	(4.289)	0	(16)	11	14.037
Crediti commerciali	4.330	(353)	(1.808)	0	(4)	0	2.165
Strumenti derivati	347	(345)	0	724	0	0	726
Benefici a dipendenti	79	342	0	4	(8)	55	472
Fondi rischi	2.196	923	(1.417)	0	4	467	2.173
Debiti commerciali	1	(1)	0	0	0	0	0
Altre variazioni temporanee	1.731	330	(14)	0	(125)	(667)	1.255
Perdite fiscali riportabili a nuovo	577	224	0	0	(89)	0	712
Attività fiscali	21.545	10.313	(9.806)	745	(307)	71	22.561
Immobilizzazioni materiali	(1.288)	(404)	0	0	36	(42)	(1.698)
Immobilizzazioni immateriali	(85.113)	15.623	163	0	3	0	(69.324)
Immobilizzazioni finanziarie	9	(10)	0	0	0	0	(1)
Rimanenze	(29)	29	0	0	0	0	0
Crediti commerciali	0	0	0	0	0	0	0
Strumenti derivati	(2)	0	0	0	0	0	(2)
Benefici a dipendenti	(129)	64	0	38	0	26	(1)
Fondi rischi	(16)	0	0	0	0	0	(16)
Debiti commerciali	(10)	20	0	0	(0)	(9)	0
Altre variazioni temporanee	(1.087)	377	0	(1.272)	(3)	(1)	(1.986)
Perdite fiscali riportabili a nuovo	(448)	0	0	0	0	0	(448)
Passività fiscali	(88.113)	15.699	163	(1.234)	36	(26)	(73.475)
Imposte differite nette	(66.568)	26.012	(9.643)	(489)	(271)	45	(50.914)

Imposte anticipate e differite passive (migliaia di euro)	Saldo iniziale - 1 Gennaio 2011	Imposte a conto economico	Imposte a patrimonio netto	Effetto traduzione cambi	Altri movimenti	Saldo finale - 31 Dicembre 2011
Immobilizzazioni materiali	21	270	0	30	(210)	111
Immobilizzazioni immateriali	1.625	(533)	43	4	(270)	868
Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Rimanenze	6.199	5.099	0	7	0	11.305
Crediti commerciali	4.014	156	30	8	122	4.331
Strumenti derivati	461	345	(459)	0	0	347
Benefici a dipendenti	0	70	1	7	0	79
Fondi rischi	1.770	423	0	0	3	2.195
Debiti commerciali	0	(6)	7	0	0	1
Altre variazioni temporanee	783	506	(34)	109	368	1.731
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	526	0	52	0	577
Attività fiscali	14.872	6.855	(412)	218	12	21.545
Immobilizzazioni materiali	(1.173)	150	(213)	(52)	0	(1.288)
Immobilizzazioni immateriali	(84.073)	(1.033)	0	(7)	0	(85.112)
Immobilizzazioni finanziarie	9	0	0	0	0	9
Rimanenze	(138)	111	0	(2)	0	(29)
Crediti commerciali	123	0	0	0	(123)	(0)
Strumenti derivati	0	0	(2)	0	0	(2)
Benefici a dipendenti	(111)	0	(47)	0	29	(129)
Fondi rischi	47	0	0	0	(63)	(16)
Debiti commerciali	0	(9)	0	(1)	0	(10)
Altre variazioni temporanee	(646)	242	(539)	(0)	(144)	(1.088)
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	(448)	0	0	0	(448)
Passività fiscali	(85.962)	(987)	(801)	(62)	(301)	(88.113)
Imposte differite nette	(71.090)	5.868	(1.212)	156	(289)	(66.568)

Imposte anticipate e differite passive (migliaia di euro)	Saldo iniziale - 1 Gennaio 2010	Imposte a conto economico	Imposte a patrimonio netto	Effetto traduzione cambi	Altri movimenti	Saldo finale - 31 Dicembre 2010
Immobilizzazioni materiali	0	21	0	0	0	21
Immobilizzazioni immateriali	2.434	(809)	0	0	0	1.625
Immobilizzazioni finanziarie	0	0	0	0	0	0
Rimanenze	4.021	2.178	0	0	0	6.199
Crediti commerciali	3.163	851	0	0	0	4.014
Strumenti derivati	259	0	202	0	0	461
Benefici a dipendenti	0	0	0	0	0	0
Fondi rischi	1.423	346	0	0	0	1.770
Debiti commerciali	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni temporanee	476	220	0	44	43	783
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	0	0	0	0	0
Attività fiscali	11.776	2.807	202	44	45	14.872
Immobilizzazioni materiali	(215)	(965)	0	7	0	(1.173)
Immobilizzazioni immateriali	(84.007)	(51)	0	(14)	0	(84.073)
Immobilizzazioni finanziarie	9	0	0	0	0	9
Rimanenze	(108)	(4)	0	(26)	0	(138)
Crediti commerciali	0	124	0	(1)	0	123
Strumenti derivati	0	0	0	0	0	0
Benefici a dipendenti	(104)	(32)	25	0	0	(111)
Fondi rischi	(95)	155	0	(13)	0	47
Debiti commerciali	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni temporanee	(1.924)	1.065	222	(9)	0	(646)
Perdite fiscali riportabili a nuovo	0	0	0	0	0	0
Passività fiscali	(86.444)	291	247	(56)	0	(85.962)
Imposte differite nette	(74.667)	3.098	449	(12)	45	(71.090)

Le imposte differite passive sono emerse nel 2008 da differenze temporanee sulle immobilizzazioni immateriali principalmente a fronte dell'allocazione a marchi del maggior costo pagato in sede di acquisizione. Tale differenza temporanea verrà chiusa solo in caso di cessione a terzi dei rispettivi cespiti (marchi).

La variazione della voce imposte differite passive nel 2012 è dovuta principalmente al riversamento delle stesse in seguito all'impairment test effettuato sui marchi afferenti alla Divisione Altri Marchi.

20.1.2.7.5 Rimanenze

Le rimanenze di magazzino si compongono come riportato in tabella:

Rimanenze <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Materie prime	25.989	18.875	13.954
Prodotti in corso di lavorazione	9.064	10.432	11.408
Prodotti finiti	98.968	89.580	70.690
Magazzino lordo	134.021	118.887	96.052
Fondo obsolescenza	(37.358)	(23.680)	(12.690)
Totale	96.663	95.207	83.362

Le rimanenze di materie prime aumentano principalmente per effetto dell'anticipo dell'approvvigionamento per la produzione delle collezioni prossime, per migliorare il servizio al mercato.

Le rimanenze di prodotti finiti incrementano principalmente per effetto della crescita del business retail.

Il fondo svalutazione prodotti finiti e materie prime riflette la miglior stima del management sulla base della ripartizione per anno e stagione delle giacenze di magazzino, sulle considerazioni desunte dall'esperienza passata delle vendite attraverso canali alternativi e le prospettive future dei volumi di vendita. I movimenti del fondo obsolescenza sono riepilogati nella seguente tabella:

Fondo obsolescenza magazzino – movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2012	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2012
Fondo obsolescenza	(23.680)	(22.021)	8.344	(1)	(37.358)
Totale	(23.680)	(22.021)	8.344	(1)	(37.358)

Fondo obsolescenza magazzino – movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2011	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2011
Fondo obsolescenza	(12.690)	(14.722)	3.980	(248)	(23.680)
Totale	(12.690)	(14.722)	3.980	(248)	(23.680)

Fondo obsolescenza magazzino – movimenti <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2010	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2010
Fondo obsolescenza	(11.053)	(10.528)	8.730	161	(12.690)
Totale	(11.053)	(10.528)	8.730	161	(12.690)

20.1.2.7.6 Crediti verso clienti

I crediti verso clienti sono così composti:

Crediti verso clienti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Crediti verso clienti	122.295	106.855	101.135
Fondo svalutazione crediti	(6.459)	(6.314)	(6.055)
Fondo per resi e sconti futuri	(7.667)	(8.843)	(8.552)
Totale crediti verso clienti netti	108.169	91.698	86.528

I crediti verso clienti si originano dall'attività del Gruppo nel canale wholesale e sono rappresentati da posizioni che hanno generalmente termini di incasso non superiori a tre mesi. Nel 2012, nel 2011 e nel 2010 non ci sono concentrazioni di crediti superiori al 10% riferiti a singoli clienti.

I movimenti del fondo svalutazione crediti e del fondo resi e sconti futuri sono dettagliati nelle seguenti tabelle:

Fondo svalutazione crediti e Fondo resi <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2012	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2012
Fondo svalutazione crediti	(6.314)	(2.395)	2.243	7	(6.459)
Fondo per resi e sconti futuri	(8.843)	(7.694)	8.843	27	(7.667)
Totale	(15.157)	(10.089)	11.086	34	(14.126)

Fondo svalutazione crediti e Fondo resi <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2011	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2011
Fondo svalutazione crediti	(6.055)	(2.038)	1.792	(13)	(6.314)
Fondo per resi e sconti futuri	(8.552)	(8.823)	8.552	(20)	(8.843)
Totale	(14.607)	(10.861)	10.344	(33)	(15.157)

Fondo svalutazione crediti e Fondo resi <i>(migliaia di euro)</i>	1 Gennaio 2010	Accantonamento a conto economico	Utilizzo	Differenza di conversione	31 Dicembre 2010
Fondo svalutazione crediti	(5.332)	(2.407)	1.698	(14)	(6.055)
Fondo per resi e sconti futuri	(6.277)	(8.531)	6.277	(21)	(8.552)
Totale	(11.609)	(10.937)	7.975	(35)	(14.607)

Il fondo svalutazione crediti è stato iscritto sulla base delle migliori stime del management sulla base dell'analisi dello scadenziario ed in relazione alla solvibilità dei clienti più anziani o soggetti a procedure di recupero forzato. I crediti svalutati si riferiscono a posizioni specifiche scadute e per i quali esiste una incertezza sulla recuperabilità dell'ammontare iscritto a bilancio.

20.1.2.7.7 Cassa e banche

La cassa e le disponibilità liquide presso le banche ammontano a Euro 94,7 milioni al 31 dicembre 2012, Euro 58,3 milioni al 31 dicembre 2011 ed Euro 57,9 milioni al 31 dicembre 2010 e sono costituite da disponibilità ad uso immediato.

L'ammontare iscritto a bilancio è allineato con il fair value alla data di redazione del bilancio. Il rischio di credito è molto limitato dal momento che le controparti sono istituti bancari di primaria importanza.

Il rendiconto finanziario evidenzia le variazioni della cassa e delle disponibilità liquide che comprendono la cassa e le banche attive e gli scoperti di conto corrente. Le tabelle di seguito riportate evidenziano la riconciliazione dell'ammontare della cassa e delle disponibilità liquide con le disponibilità ed i mezzi equivalenti presentati nel rendiconto finanziario:

<i>Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario (migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Cassa e disponibilità liquide in banca	94.679	58.345	57.929
Debiti in conto corrente	(11.566)	(18.309)	(9.886)
Totale	83.113	40.036	48.043

20.1.2.7.8 Altre attività correnti e non correnti

<i>Altre attività correnti e non correnti (migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Ratei e risconti attivi correnti	19.331	18.042	18.678
Altri crediti correnti	9.590	6.550	6.657
Altre attività correnti	28.921	24.592	25.335
Ratei e risconti attivi non correnti	3.012	3.544	2.471
Depositi cauzionali	8.006	5.679	3.332
Altri crediti non correnti	1.266	791	591
Altre attività non correnti	12.284	10.014	6.394
Totale	41.205	34.606	31.730

I ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 19,3 milioni nel 2012, Euro 18,0 milioni nel 2011 ed Euro 18,7 milioni nel 2010 e si riferiscono principalmente alle seguenti voci:

- risconti di campionario riferiti alle stagioni successive per Euro 10,8 milioni nel 2012, Euro 9,1 milioni nel 2011 ed Euro 9,6 milioni nel 2010;
- risconti per affitti passivi Euro 1,5 milioni nel 2012, Euro 1,5 milioni nel 2011 ed Euro 1,3 milioni nel 2010;
- risconti per costi di stile e sviluppo prodotto Euro 3,5 milioni nel 2012, Euro 3,5 milioni nel 2011 ed Euro 3,1 milioni nel 2010;
- risconti per costi di pubblicità e comunicazione Euro 1,5 milioni nel 2012, Euro 2,2 milioni nel 2011 ed Euro 2,3 milioni nel 2010;
- risconti per mostre e fiere Euro 1,4 milioni ed Euro 1,3 milioni nel 2011 e 2010.

Il residuo ammontare è relativo ad altri costi prepagati di importo individuale non significativo.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto. Nel 2012 la voce include anche il credito verso l'Erario per il rimborso IRES relativo ai costi del personale non dedotti ai fini IRAP per Euro 1,5 milioni.

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,0 milioni nel 2012, Euro 3,5 milioni nel 2011 ed Euro 2,5 milioni nel 2010 e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento degli esercizi in esame si riferisce alle nuove aperture.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi crediti.

20.1.2.7.9 Debiti commerciali

I debiti commerciali ammontano ad Euro 125,1 milioni nel 2012, Euro 122,1 milioni nel 2011) ed Euro 110,3 milioni nel 2010 e si riferiscono ad obbligazioni di breve termine verso fornitori di beni e servizi. I debiti si riferiscono a posizioni pagabili nell'esercizio operativo successivo e non ci sono valori che eccedono l'anno.

Nel 2012, nel 2011 e nel 2010 non ci sono posizioni debitorie concentrate verso singoli fornitori che eccedono il 10% del valore totale.

L'incremento dei debiti commerciali negli esercizi in esame è principalmente dovuto all'incremento dell'attività del Gruppo ed agli anticipi di produzione. Non ci sono significative variazioni nei termini di pagamento.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi debiti.

20.1.2.7.10 Altre passività correnti e non correnti

Altre passività correnti e non correnti <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Ratei e risconti passivi correnti	2.962	3.062	3.291
Anticipi da clienti	2.524	2.022	2.026
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	11.030	8.361	7.348
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	6.299	5.667	3.342
Altri debiti correnti	4.593	4.401	4.941
Altre passività correnti	27.408	23.513	20.948
Ratei e risconti passivi non correnti	1.528	1.195	1.195
Debiti verso licenzianti	5.355	7.006	8.593
Altre debiti non correnti	250	750	1.250
Altre passività non correnti	7.133	8.951	11.038
Totale	34.541	32.463	31.986

La voce ratei e risconti passivi correnti si riferisce principalmente a ricavi sospesi su componari riferiti alle stagioni e collezioni successive per Euro 1,8 milioni nel 2012, Euro 2,1 milioni nel 2011 ed Euro 2,9 milioni nel 2010.

I debiti verso dipendenti ed istituti previdenziali si riferiscono a:

- Debiti verso dipendenti per salari e stipendi, ferie maturate e non godute pari a Euro 7,9 milioni nel 2012, Euro 5,8 milioni nel 2011 ed Euro 4,9 milioni nel 2010;
- debiti verso istituti di previdenza sociale pari a Euro 3,1 milioni nel 2012, Euro 2,6 milioni nel 2011 ed Euro 2,4 milioni nel 2010.

Al 31 dicembre 2012 i debiti per imposte includono principalmente l'imposta sul valore aggiunto Euro 3,9 milioni nel 2012 (Euro 2,8 milioni nel 2011 ed Euro 1,4 milioni nel 2010) e ritenute sul reddito da lavoro dipendente per Euro 2,0 milioni nel 2012 (Euro 2,5 milioni nel 2011 ed Euro 1,6 milioni nel 2010).

Al 31 dicembre 2012 le altre passività non correnti si riferiscono principalmente alle licenze capitalizzate che ammontano ad Euro 5,4 milioni nel 2012 (Euro 7,0 milioni nel 2011 ed Euro 8,6 milioni nel 2010).

20.1.2.7.11 Crediti e debiti tributari

I crediti tributari si riferiscono a crediti per acconti versati ed ammontano ad Euro 0,8 milioni al 31 dicembre 2012, Euro 1,2 milioni al 31 dicembre 2011 ed Euro 0,1 milioni al 31 dicembre 2010.

I debiti tributari ammontano ad Euro 22,0 milioni nel 2012 (Euro 13,4 milioni nel 2011 ed Euro 15,7 milioni nel 2010) e sono iscritti al netto dei crediti per imposte correnti, ove la compensazione si riferisca ad una medesima giurisdizione ed alla stessa imposizione. L'incremento è dovuto all'aumento delle imposte correnti dell'esercizio.

20.1.2.7.12 Fondi rischi non correnti

I movimenti dei fondi sono riportati nella seguente tabella:

<i>Fondi rischi</i> (migliaia di euro)	01/01/2012	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2012
Contenziosi fiscali	(2.000)	0	821	0	0	(1.179)
Ristrutturazione ed altre passività	(1.869)	(2.468)	873	134	0	(3.330)
Totale	(3.869)	(2.468)	1.694	134	0	(4.509)

<i>Fondi rischi</i> (migliaia di euro)	01/01/2011	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2011
Contenziosi fiscali	(3.439)	0	1.439	0	0	(2.000)
Ristrutturazione ed altre passività	(2.513)	(797)	1.466	(25)	0	(1.869)
Totale	(5.952)	(797)	2.905	(25)	0	(3.869)

<i>Fondi rischi</i> (migliaia di euro)	01/01/2010	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2010
Contenziosi fiscali	(3.439)	0	0	0	0	(3.439)
Ristrutturazione ed altre passività	(4.679)	(393)	2.559	0	0	(2.513)
Totale	(8.118)	(393)	2.559	0	0	(5.952)

Il decremento del fondo per contenziosi fiscali rispetto al 31 dicembre 2011 è dovuto all'utilizzo in seguito all'accertamento fiscale con adesione (relativo ai costi sostenuti dalla società controllata Industries S.p.a. nel 2006 con società residenti in Stati non "White list"), avvenuto unicamente per mera volontà conciliativa al solo fine di evitare un contenzioso.

Nel 2012 l'incremento del fondo ristrutturazione ed altre passività si riferisce principalmente ad accantonamenti a fronte di attività di riorganizzazione aziendale.

Nel 2011 il decremento del fondo per ristrutturazione ed altre passività si riferisce principalmente agli utilizzi a fronte delle attività di chiusura del sito di Grenoble.

20.1.2.7.13 Fondi pensione e quiescenza

I movimenti dei fondi sono riportati nella seguente tabella:

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> (migliaia di euro)	01/01/2012	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2012
TFR e Fondo quiescenza	(3.039)	(320)	222	0	(625)	(3.762)
Fondo indennità agenti	(7.686)	(975)	487	0	0	(8.174)
Totale	(10.725)	(1.295)	709	0	(625)	(11.936)

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> (migliaia di euro)	01/01/2011	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2011
TFR e Fondo quiescenza	(3.414)	(136)	345	0	166	(3.039)
Fondo indennità agenti	(6.448)	(2.522)	1.234	0	0	(7.686)
Totale	(9.862)	(2.658)	1.629	0	166	(10.725)

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> (migliaia di euro)	01/01/2010	Incrementi	Decrementi	Differenze di traduzione	Altri movimenti	31/12/2010
TFR e Fondo quiescenza	(3.686)	(87)	429	0	(70)	(3.414)
Fondo indennità agenti	(5.315)	(1.940)	807	0	0	(6.448)
Totale	(9.001)	(2.027)	1.236	0	(70)	(9.862)

I fondi pensione sono principalmente riferiti alle società italiane del Gruppo. A seguito della riforma della previdenza complementare, a partire dal 1 gennaio 2007 l'obbligazione ha assunto la forma di fondo pensione a contribuzione definita. Coerentemente, l'ammontare del debito per TFR iscritto prima dell'entrata in vigore della riforma e non ancora pagato ai dipendenti in essere alla data di redazione del bilancio, è considerato come un fondo pensione a benefici definiti i cui movimenti sono riportati nella seguente tabella:

<i>Trattamento fine rapporto – movimenti</i> (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Obbligazione netta all'inizio del periodo	(2.913)	(3.288)	(3.560)
Interessi sull'obbligazione	(192)	(74)	(38)
Costo corrente	(83)	(62)	(26)
Liquidazioni	222	345	429
Utile/ (Perdita attuariale)	(625)	166	(93)
Obbligazione netta alla fine del periodo	(3.591)	(2.913)	(3.288)

20.1.2.7.14 Debiti finanziari

I debiti finanziari sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Finanziamenti</i> (migliaia di euro)	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Debiti in conto corrente	11.566	18.309	9.886
Anticipi bancari a breve termine	34.781	38.050	4.995
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	45.168	46.108	36.463
Altri debiti a breve termine	5.134	3.911	3.423
Debiti finanziari correnti	96.649	106.378	54.767
Debiti finanziari non correnti	228.088	224.440	145.866
Totale	324.737	330.818	200.633

I debiti finanziari correnti includono gli anticipi bancari su fatture, le ricevute bancarie e gli altri finanziamenti a breve termine, che sono correlati ai flussi di capitale circolante e gene-

ralmente non superano i tre mesi di esposizione, nonché la quota a breve dei finanziamenti a lungo termine.

In data 12 ottobre 2011 l'Emittente ha proceduto all'estinzione del finanziamento in pool a medio-lungo termine stipulato in data 16 ottobre 2008, rimborsando un debito residuo in linea capitale pari ad Euro 111,0 milioni ed un debito residuo per interessi pari ad Euro 1,5 milioni. Alla stessa data è stato stipulato un nuovo finanziamento in pool composto da primari istituti finanziari dell'importo di Euro 225 milioni erogato in un'unica soluzione, con piano di ammortamento semestrale e scadenza il 31 dicembre 2017. Il tasso di interesse inizialmente applicabile è l'Euribor maggiorato di uno spread di mercato pari al 3,5%.

Al fine di consentire il rispetto delle condizioni per l'erogazione del nuovo finanziamento, è stato sottoscritto un nuovo atto di pegno su quote avente ad oggetto il 100% del capitale sociale della Società.

I debiti finanziari correnti passano da Euro 54,8 milioni al 31 dicembre 2010 ad Euro 106,4 milioni al 31 dicembre 2011 e ad Euro 96,6 milioni al 31 dicembre 2012. La variazione nel 2011 è imputabile al maggior utilizzo dei fidi ed al più elevato importo della quota a breve termine del nuovo finanziamento bancario in pool. Il miglioramento nel 2012 è imputabile principalmente alla performance legata ai volumi di vendita del canale retail che vede la concentrazione dei flussi di cassa nell'ultimo trimestre dell'anno.

I debiti finanziari non correnti includono principalmente la quota oltre l'anno sia dei finanziamenti bancari a lungo termine che delle passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

Il dettaglio dei finanziamenti per data di scadenza è dettagliato nella successiva tabella:

<i>Scadenziario dei finanziamenti (migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Entro 2 anni	74.190	43.814	33.186
Da 2 a 3 anni	41.913	59.629	30.880
Da 3 a 4 anni	40.331	38.788	47.048
Da 4 a 5 anni	42.276	39.933	25.293
Oltre 5 anni	29.378	42.276	9.460
Totale	228.088	224.440	145.866

L'incremento dei debiti finanziari non correnti nel 2011 è imputabile al nuovo finanziamento bancario in pool acceso per un importo più elevato rispetto al precedente.

Il Gruppo è soggetto a specifici covenants economici e patrimoniali derivanti dal finanziamento in pool concesso alla capogruppo Moncler. Al 31 dicembre 2012, così come al 31 dicembre 2011 e 2010, la società Capogruppo è stata completamente adempiente delle clausole definite nei contratti di finanziamento. Gli specifici covenants si basano sul patrimonio e su indici economici di redditività a livello di Gruppo. I parametri di riferimento sono i seguenti:

- il rapporto tra posizione finanziaria netta sul patrimonio netto;
- il rapporto tra posizione finanziaria netta sull'EBITDA.

La posizione finanziaria netta include Euro 30,5 milioni nel 2012, Euro 26,2 milioni nel 2011 ed Euro 26,3 milioni nel 2010 relativi a passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

<i>Posizione finanziaria netta (Euro/000)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
Disponibilità liquide	94.679	58.345	57.929
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(96.649)	(106.378)	(54.767)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(228.088)	(224.440)	(145.866)
Totale	(230.058)	(272.473)	(142.704)

20.1.2.7.15 Patrimonio netto

La riserva legale e la riserva sovrapprezzo si riferiscono alla società Capogruppo Moncler.

Nel 2012 non sono stati corrisposti dividendi ai soci della Capogruppo (Euro 150,0 milioni nel 2011 ed Euro 30,2 milioni nel 2010).

La voce Altre variazioni di patrimonio netto si riferisce principalmente all'effetto della variazione delle passività finanziarie legate ad impegni di acquisto di quote di minoranza.

La voce altre riserve include gli altri utili complessivi, che si compone della riserva adeguamento cambi dei bilanci esteri, della riserva di copertura rischi su tasso d'interesse e della riserva che accoglie gli utili/perdite attuariali. La riserva di conversione comprende le differenze cambio emerse dalla conversione dei bilanci delle società consolidate estere; le variazioni sono dovute principalmente alle differenze emerse dal consolidamento delle società giapponesi e della società americana. La riserva di copertura include la porzione efficace delle differenze nette accumulate nel fair value degli strumenti derivati di copertura. La movimentazione di tali riserve è stata la seguente:

Riserva Altri utili complessivi <i>(migliaia di euro)</i>	Riserva di conversione			Altri componenti		
	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte
Riserva al 01/01/2010	(75)	0	(75)	(1.052)	290	(762)
Variazioni del periodo	2.195	0	2.195	(822)	227	(595)
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 31/12/2010	2.121	0	2.121	(1.874)	517	(1.357)
Riserva al 01/01/2011	2.121	0	2.121	(1.873)	516	(1.357)
Variazioni del periodo	2.118	0	2.118	166	(46)	120
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	1.675	(460)	1.215
Riserva al 31/12/2011	4.239	0	4.239	(32)	10	(22)
Riserva al 01/01/2012	4.239	0	4.239	(32)	10	(22)
Variazioni del periodo	(3.292)	0	(3.292)	(3.319)	825	(2.494)
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 31/12/2012	947	0	947	(3.351)	835	(2.516)

In data 25 marzo 2011 l'Assemblea straordinaria dei Soci ha deliberato l'aumento del capitale sociale a titolo gratuito da Euro 1.000.000 ad Euro 50.000.000, mediante imputazione a capitale di Euro 49.000.000 tratti dalla Riserva sovrapprezzo.

Al 31 dicembre 2012 il capitale sociale sottoscritto e versato della Capogruppo è costituito da quote pari ad Euro 50.000.000.

Risultato per quota

Il calcolo dell'utile per quota per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010 è indicato nella seguente tabella e si basa sul rapporto tra l'utile attribuibile al Gruppo ed il numero delle quote sociali basato su quote teoriche di Euro 1. Per esigenze di omogeneità il calcolo del 2010 è riferito al numero delle quote teoriche degli esercizi 2011 e 2012, dopo l'aumento gratuito del capitale sociale sopra descritto.

Utile/(perdita) attribuibile alle quote dei soci della controllante	Esercizio 2012	Esercizio 2011	Esercizio 2010
Utile dell'esercizio (migliaia di euro)	28.844	55.032	49.701
Numero delle quote dei soci della controllante	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Utile attribuibile alle quote dei soci del Gruppo (in Euro)	0,577	1,101	0,994

20.1.2.7.16 Garanzie prestate ed impegni

Contratti di leasing operativo

Il Gruppo ha impegni derivanti principalmente da contratti di affitto per le sedi dove vengono svolte le attività di amministrazione e controllo (funzioni corporate), per i magazzini logistici adibiti alla gestione delle giacenze, sia soprattutto per l'attività di vendita (negozi, outlet e showroom).

Al 31 dicembre 2012 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo era il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	11.894	35.191	28.986	76.070
Outlet	3.040	7.656	2.847	13.543
Altri immobili	4.591	13.725	6.055	24.370

Al 31 dicembre 2011 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo è il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi <i>(migliaia di euro)</i>	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	10.053	31.283	17.479	58.815
Outlet	2.860	8.007	2.966	13.833
Altri immobili	5.102	15.659	8.674	29.435

Al 31 dicembre 2010 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo è il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi <i>(migliaia di euro)</i>	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	6.792	22.474	11.900	41.165
Outlet	2.101	6.701	1.607	10.409
Altri immobili	3.996	12.816	8.594	25.406

Altri impegni e diritti contrattuali rilevanti

Alle date di redazione dei bilanci consolidati, il Gruppo non ha sottoscritto contratti significativi e non è parte vincolata di impegni contrattuali in relazione a investimenti in immobilizzazioni immateriali, materiali e partecipazioni.

Garanzie prestate

Al 31 dicembre 2012 il Gruppo ha prestato le seguenti garanzie:

Garanzie e fideiussioni prestate <i>(migliaia di euro)</i>	31/12/2012	31/12/2011	31/12/2010
<i>Garanzie e fideiussioni a favore di:</i>			
Soggetti e società terze	2.948	2.861	2.131
Totale garanzie e fideiussioni prestate	2.948	2.861	2.131

Le garanzie si riferiscono principalmente a contratti di affitto di nuovi punti vendita.

20.1.2.7.17 Passività potenziali

Il Gruppo operando a livello globale è soggetto a rischi legali e fiscali che derivano dallo svolgimento delle normali attività. Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, Il Gruppo ritiene che i fondi accantonati sono sufficienti a garantire la corretta rappresentazione dei bilanci consolidati.

20.1.2.7.18 Altre informazioni

Rapporti con parti correlate

Le transazioni economiche ed i saldi verso società consolidate sono stati eliminati in fase di consolidamento e non sono pertanto oggetto di commento.

Negli esercizi in esame le transazioni con parti correlate riguardano principalmente relazioni commerciali e finanziarie effettuate a condizioni di mercato come di seguito elencato:

- Mittel Generale Investimenti S.p.A., società che appartiene al Gruppo Mittel, ha concesso parte del nuovo finanziamento in pool alla società controllante Moncler per un importo originariamente pari ad Euro 30 milioni. A luglio 2012 la società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha ceduto una quota pari ad Euro 14 milioni ad altro istituto bancario già partecipante al pool. Al 31 dicembre 2012 il finanziamento residuo ancora da rimborsare è pari ad Euro 13,0 milioni (Euro 30 milioni al 31 dicembre 2011 ed Euro 32,6 milioni al 31 dicembre 2010). La società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha in essere un ulteriore finanziamento bullet con scadenza 31 dicembre 2013, per Euro 5 milioni regolato a condizioni di mercato. La quota interessi complessivi maturata sui finanziamenti è pari ad Euro 1,4 milioni (Euro 1,2 milioni nel 2011 ed Euro 1,3 milioni nel 2010).
- Mittel Generale Investimenti S.p.A. fornisce inoltre servizi di consulenza finanziaria. Nell'esercizio 2012 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,1 milioni (stesso importo nel 2011 e nel 2010), ed è regolata a condizioni di mercato.
- Le società riconducibili al Presidente e Amministratore Delegato Remo Ruffini (National S.r.l. e R.F. Ruffini S.r.l.), prestano servizi di consulenza di stile e sviluppo prodotto per il Gruppo e di affitto. Il valore dei contratti di servizi in essere nel 2012 ammontano ad Euro 1,8 milioni (Euro 1,8 milioni nel 2011 ed Euro 2,3 milioni nel 2010). In data 14 Novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo per la risoluzione di tale contratto a partire dalla data di inizio delle negoziazioni.
- La società Altana S.p.A., controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Infant S.r.l., fornisce prodotti finiti, addebita affitti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nel 2012 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 22,8 milioni (Euro 19,9 milioni nel 2011 ed Euro 16,7 milioni nel 2010). Nel 2012 la società Moncler Infant S.r.l. ha inoltre fatturato ad Altana S.p.A. beni per Euro 0,8 milioni (Euro 1,0 milioni nel 2011).
- La società Yagi Tsusho Ltd, controparte nell'operazione che ha costituito le società Moncler Japan Ltd ed Henry Cotton's Japan Ltd, acquista prodotti finiti dalle società del Gruppo Moncler (Euro 30,2 milioni nel 2012, Euro 25,9 milioni nel 2011) e vende gli stessi alle società giapponesi appartenenti al Gruppo (Euro 37,3 milioni nel 2012, Euro 35,0 milioni nel 2011 ed Euro 25 milioni nel 2010) in forza dei contratti stipulati in sede di costituzione delle società.
- La società Yagi Tsusho Ltd ha inoltre concesso nel corso del 2011 un finanziamento soci alla società Henry Cotton's Japan Ltd e nel corso del 2012 un finanziamento soci alla società Moncler Japan Ltd; entrambi i finanziamenti sono stati estinti nel corso del 2012 (al 31 dicembre 2011 l'importo residuo del finanziamento verso Henry Cotton's Japan

Ltd ammontava ad Euro 2,5 milioni). La quota interessi complessivi maturata nel 2012 su tali finanziamento è pari ad Euro 0,08 milioni (Euro 0,03 milioni nel 2011).

- La società Ciolina S.A., socio di minoranza della società Ciolina Moncler SA, ha concesso un finanziamento soci che al 31 dicembre 2012 ammonta ad Euro 0,1 milioni (stesso importo al 31 dicembre 2011).

La società Industries S.p.A. controllata direttamente aderisce al consolidato fiscale della Capogruppo.

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione ammontano per l'esercizio 2012 ad Euro 650 mila, per l'esercizio 2011 ad Euro 1.040 mila e per l'esercizio 2010 ad Euro 627 mila.

Gli emolumenti ai membri del Collegio Sindacale ammontano per l'esercizio 2012 ad Euro 190 mila, per l'esercizio 2011 ad Euro 168 mila e per l'esercizio 2010 ad Euro 206 mila.

Eventi ed operazioni significative non ricorrenti

Nel corso del 2012 sono state effettuate delle svalutazioni di immobilizzazioni afferenti alla Divisione Altri Marchi che riflettono la valutazione della divisione nell'attuale contesto economico, che per i brands posizionati nel settore del casual wear continua ad essere difficile. Tali svalutazioni sono esplicitate nei costi non ricorrenti nel paragrafo 20.1.2.6.9.

In data 12 ottobre 2011 la compagine societaria dell'Emittente è stata allargata stata allargata con l'ingresso della società ECIP M S.A., appartenente ad Eurazeo S.A., società di investimento quotata alla Borsa di Parigi.

Operazioni atipiche e/o inusuali

Si segnala che nel Gruppo, nel corso dell'esercizio 2012, così come nell'esercizio precedente, non vi sono posizioni o transazioni derivanti da operazioni atipiche e/o inusuali.

Partecipazioni detenute dagli amministratori, sindaci e direttori generali

Si segnala che una quota pari al 32% del capitale sociale della capogruppo Moncler è detenuto dalla società Ruffini Partecipazioni S.r.l., di proprietà al 95% dell'amministratore Remo Ruffini (presidente del Consiglio di Amministrazione), e lo 0,25% (0,5% al 31 dicembre 2010) del capitale sociale della capogruppo Moncler è detenuto dalla società Goodjohn & Co. S.r.l., di proprietà di Sergio Buongiovanni amministratore della controllata Industries S.p.A.

Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura dell'esercizio

Il Gruppo ha deciso di intraprendere una strada di valorizzazione autonoma della Divisione Moncler rispetto alla Divisione Altri Marchi, da attuarsi mediante operazioni straordinarie volte

alla separazione delle due entità. A tal fine è stata richiesto ed ottenuto nel mese di gennaio 2013 il consenso da parte delle banche appartenenti al pool all'attuazione di tale progetto. L'Assemblea dei soci della società capogruppo Moncler e della controllata Industries S.p.A. hanno approvato nel mese di febbraio 2013 il progetto di scissione delle attività afferenti alla Divisione Altri Marchi a favore di una newco detenuta nelle stesse quote dalla medesima compagine azionaria della capogruppo Moncler. L'operazione di scissione avrà efficacia a partire dal 1° maggio 2013.

Le attività risultanti dal progetto di scissione non sono state rappresentate come "held for sale" e rimisurate in accordo con l'IFRS 5 poiché alla data di bilancio non erano soddisfatte le condizioni previste da tale principio.

Nel mese di marzo 2013 la capogruppo Moncler ha concluso un accordo di joint venture con il partner Allison S.p.A. finalizzata alla costituzione della società Moncler Lunettes S.r.l., società preposta alla produzione e commercializzazione di eyewear a marchio Moncler. La commercializzazione dei primi articoli è prevista a partire dal mese di giugno 2013.

20.1.2.8 Relazioni di Revisione



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zallivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono +39 0422 576711
 Telefax +39 0422 410891
 e-mail it-fmauditaly@kpmg.it
 PEC kpmgspa@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione ai sensi dell'art. 14 del D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Ai Soci della
 Moncler S.r.l.

- 1 Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, del Gruppo Moncler chiuso al 31 dicembre 2012. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile.
- 2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi di revisione emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.
 Per il giudizio relativo al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 4 aprile 2012.
- 3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2012 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa del Gruppo Moncler per l'esercizio chiuso a tale data.
- 4 La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione in conformità a quanto previsto dalle norme di legge compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dalla legge. A tal fine, abbiamo svolto le procedure indicate dal principio di revisione n. 00) emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero

Ancona Aosta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lecce Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Pavia Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società n. 0207
 Capitale sociale
 Euro 8.128.900,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale N. 0070800159
 R.E.A. Milano N. 512807
 Partita IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale Via Vitor Pisani, 25
 20124 Milano MI ITALIA



Moncler S.r.l.
Relazione della società di revisione
31 dicembre 2012

Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandato dalla Consob. A nostro giudizio la relazione sulla gestione è coerente con il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2012.

Treviso, 4 aprile 2013

KPMG S.p.A.

A handwritten signature in black ink that reads 'Francesco Masetto'.

Francesco Masetto
Socio



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via R. Zallivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono 0422 676711
 Telefax 0422 410891
 e-mail it-frauditaly@kpmg.it

Relazione della società di revisione ai sensi dell'art. 14 del D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Ai Soci della
 Moncler S.r.l.

- 1 Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, del Gruppo Moncler chiuso al 31 dicembre 2011. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile.
- 2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi di revisione emanati dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.
 Per il giudizio relativo al bilancio consolidato dell'esercizio precedente, i cui dati sono presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla relazione da noi emessa in data 24 marzo 2011.
- 3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2011 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea; esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa del Gruppo Moncler per l'esercizio chiuso a tale data.
- 4 La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione in conformità a quanto previsto dalle norme di legge compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dalla legge. A tal fine, abbiamo svolto le procedure

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero.

Ancona Aosta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Braşov Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lecce Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 7.625.700,00 i.v.
 Registro Imprese Milano 9
 Codice Fiscale N. 00709600159
 R.E.A. Milano N. 512987
 Partita IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale: Via Vittor Pisani, 25
 20124 Milano MI ITALIA



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
31 dicembre 2011

indicate dal principio di revisione n. 001 emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandato dalla Consob. A nostro giudizio la relazione sulla gestione è coerente con il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2011.

Treviso, 4 aprile 2012

KPMG S.p.A.

A handwritten signature in black ink that reads 'Francesco Masetto'.

Francesco Masetto
Socio



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zalivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono +39 0422 576711
 Telefax +39 0422 410891
 e-mail it-fmauditaly@kpmg.it

Relazione della società di revisione ai sensi dell'art. 14 del D.Lgs. 27 gennaio 2010, n. 39

Ai Soci della
 Moncler S.r.l.

- 1 Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, del Gruppo Moncler chiuso al 31 dicembre 2010. La responsabilità della redazione del bilancio in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio e basato sulla revisione contabile. Il suddetto bilancio consolidato è stato preparato per la prima volta in conformità agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea.
- 2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.
 Il bilancio consolidato presenta ai fini comparativi i dati corrispondenti dell'esercizio precedente e la situazione patrimoniale-finanziaria all'1 gennaio 2009, predisposti in conformità ai medesimi principi contabili. Il bilancio dell'esercizio del Gruppo Moncler chiuso al 31 dicembre 2009, dal quale i dati comparativi sono derivati, è stato assoggettato a revisione contabile da altra società di revisione che ha emesso la relazione di revisione in data 2 aprile 2010. Inoltre, la sezione "Transizione ai Principi Contabili Internazionali ("IFRS")" delle note esplicative al bilancio consolidato illustra gli effetti della transizione agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea, come previsto dall'IFRS 1. L'informativa presentata nella suddetta sezione è stata da noi esaminata ai fini dell'espressione del giudizio sul bilancio consolidato chiuso al 31 dicembre 2010.
- 3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2010 è conforme agli International Financial Reporting Standards adottati dall'Unione Europea: esso pertanto è redatto con chiarezza e rappresenta in modo veritiero e corretto la

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero.

Ancona Aosta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lucca Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 7.825.700,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale N. 00709600159
 R.E.A. Milano N. 512867
 Part IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale: Via Vittor Pisani, 25
 20124 Milano MI ITALIA



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
31 dicembre 2010

situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa del Gruppo Moncler per l'esercizio chiuso a tale data.

- 4 La responsabilità della redazione della relazione sulla gestione in conformità a quanto previsto dalle norme di legge compete agli amministratori della Moncler S.r.l.. E' di nostra competenza l'espressione del giudizio sulla coerenza della relazione sulla gestione con il bilancio, come richiesto dalla legge. A tal fine, abbiamo svolto le procedure indicate dal principio di revisione n. 001 emanato dal Consiglio Nazionale dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili e raccomandato dalla Consob. A nostro giudizio la relazione sulla gestione è coerente con il bilancio consolidato del Gruppo Moncler al 31 dicembre 2010.

Treviso, 24 marzo 2011

KPMG S.p.A.

Francesco Masetto
Socio

20.2 REVISIONE DELLE INFORMAZIONI FINANZIARIE

I Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out* al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012 dell'Emittente predisposti in conformità allo IAS 34, ai soli fini dell'inclusione nel Prospetto, approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 ottobre 2013, Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "*carve-out*" al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato di "*carve-out*" al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013.

I bilanci consolidati intermedi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012 dell'Emittente predisposti in conformità allo IAS 34, ai soli fini dell'inclusione nel Prospetto, approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 31 ottobre 2013, Il bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2013 è stato assoggettato a revisione contabile dalla Società di Revisione, che ha emesso la relativa relazione, senza rilievi, in data 20 novembre 2013. Il bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 settembre 2012 è stato assoggettato a revisione contabile limitata dalla Società di revisione, che ha emesso la relativa relazione in data 31 ottobre 2013.

I Bilanci Consolidati di *carve-out* al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 dell'Emittente, predisposti secondo i principi internazionali IFRS, ai soli fini dell'inclusione nel Prospetto, approvati dal Consiglio di Amministrazione dell'Emittente in data 26 settembre 2013, sono stati assoggettati a revisione contabile da parte della Società di Revisione che ha emesso la relativa relazione senza rilievi in data 1 ottobre 2013.

I bilanci consolidati dell'Emittente al 31 dicembre 2012, al 31 dicembre 2011 e al 31 dicembre 2010 predisposti in conformità agli IFRS e approvati dal Consiglio d'Amministrazione dell'Emittente rispettivamente in data 26 marzo 2013, 19 marzo 2012 e 25 febbraio 2011 sono stati assoggettati a revisione contabile dalla Società di Revisione che ha emesso le relative relazioni senza rilievi rispettivamente in data 4 aprile 2013, 4 aprile 2012 e 24 marzo 2011.

Di seguito sono riportate le copie integrali delle suddette relazioni.

20.3 INFORMAZIONI FINANZIARIE INFRANNUALI

20.3.1 Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche di *carve-out* del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012

Di seguito si riportano le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche consolidate di *carve-out* dell'Emittente per i periodi intermedi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012. Le informazioni in oggetto sono state sostanzialmente tratte dai bilanci consolidati intermedi abbreviati di *carve-out* dei relativi esercizi predisposti secondo gli IFRS.

Conto economico consolidato

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Ricavi	20.3.1.5.1	388.967	331.152
Costo del venduto	20.3.1.5.2	(119.704)	(107.312)
Margine lordo		269.263	223.840
Spese di vendita	20.3.1.5.3	(96.278)	(74.441)
Spese di pubblicità	20.3.1.5.3	(29.290)	(24.058)
Spese generali ed amministrative	20.3.1.5.4	(42.803)	(37.461)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	20.3.1.5.5	(933)	0
Risultato operativo	20.3.1.5.6	99.959	87.880
Proventi finanziari	20.3.1.5.7	510	336
Oneri finanziari	20.3.1.5.7	(14.097)	(13.389)
Risultato ante imposte		86.372	74.827
Imposte sul reddito	20.3.1.5.8	(31.408)	(27.527)
Risultato consolidato		54.964	47.300
Risultato di pertinenza del Gruppo		52.427	44.443
Risultato di pertinenza di terzi		2.537	2.857
Utile base per azione (in Euro)	20.3.1.6.15	0,210	0,178
Utile diluito per azione (in Euro)	20.3.1.6.15	0,210	0,178

Conto economico complessivo consolidato

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile (perdita) del periodo		54.964	47.300
Utili (perdite) sui derivati di copertura	20.3.1.6.15	831	(2.238)
Utili (perdite) dalla conversione dei bilanci di imprese estere	20.3.1.6.15	(1.703)	(1.167)
Componenti che potrebbero essere riversati nel conto economico in periodi successivi		(872)	(3.405)
Altri utili (perdite)	20.3.1.6.15	158	(275)
Componenti che non saranno riversati nel conto economico in periodi successivi		158	(275)
Totale altri utili (perdite) al netto dell'effetto fiscale		(714)	(3.680)
Totale utile (perdita) complessivo		54.250	43.620
Attribuibili a:			
Soci della controllante		51.713	40.763
Interessenze di pertinenza di terzi		2.537	2.857

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	30/09/2013	31/12/2012	30/09/2012	31/12/2011
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	20.3.1.6.1	253.680	252.820	253.258	250.298
Avviamento, netto	20.3.1.6.1	155.582	155.582	155.582	155.582
Immobilizzazioni materiali, nette	20.3.1.6.3	54.614	46.488	47.076	39.934
Altre attività non correnti	20.3.1.6.8	11.534	11.850	10.406	9.281
Crediti per imposte anticipate	20.3.1.6.4	30.517	21.117	23.546	13.781
Attivo non corrente		505.927	487.857	489.868	468.876
Rimanenze	20.3.1.6.5	84.128	59.864	71.789	49.796
Crediti verso clienti	20.3.1.6.6	119.891	70.948	111.514	52.042
Crediti tributari	20.3.1.6.11	4.357	844	60	1.243
Altre attività correnti	20.3.1.6.8	28.675	21.297	15.629	16.912
Cassa e banche	20.3.1.6.7	121.246	94.433	61.329	57.750
Attivo corrente		358.297	247.386	260.321	177.743
Totale attivo		864.224	735.243	750.189	646.619
Capitale sociale	20.3.1.6.15	50.000	50.000	50.000	50.000
Riserva sovrapprezzo azioni	20.3.1.6.15	107.040	107.040	107.040	107.040
Altre riserve	20.3.1.6.15	32.548	(50.011)	(49.636)	(91.601)
Risultato netto del Gruppo	20.3.1.6.15	52.427	82.411	44.443	55.891
Capitale e riserve del Gruppo		242.015	189.440	151.847	121.330
Capitale e riserve di terzi		3.374	2.544	3.182	2.751
Patrimonio netto		245.389	191.984	155.029	124.081
Debiti finanziari a lungo termine	20.3.1.6.14	196.344	226.945	246.476	224.064
Fondi rischi non correnti	20.3.1.6.12	2.320	2.835	3.022	3.551
Fondi pensione e quiescenza	20.3.1.6.13	6.584	6.489	7.121	5.812
Debiti per imposte differite	20.3.1.6.4	72.306	72.002	69.823	70.190
Altre passività non correnti	20.3.1.6.10	1.839	1.779	1.981	1.945
Passivo non corrente		279.393	310.050	328.423	305.562
Debiti finanziari a breve termine	20.3.1.6.14	167.192	96.614	120.936	103.883
Debiti commerciali	20.3.1.6.9	123.205	94.251	103.120	83.941
Debiti tributari	20.3.1.6.11	28.163	21.971	28.259	13.424
Altre passività correnti	20.3.1.6.10	20.882	20.373	14.422	15.728
Passivo corrente		339.442	233.209	266.737	216.976
Totale passivo e patrimonio netto		864.224	735.243	750.189	646.619

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato (migliaia di euro)	Note	Capitale sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Altri utili complessivi			Altre riserve		Risultato del periodo di Gruppo	Patrimonio netto di Gruppo	Patrimonio netto di terzi	Totale Patrimonio netto consolidato
					Riserva di conversione	Altri componenti rivalutazione	Riserva da conversione	Riserva FTA	Uti indivisi				
Patrimonio netto al 01/01/2012	20.3.1.6.15	50.000	107.040	10.000	4.593	(48)	0	1.255	(107.401)	55.891	121.330	2.751	124.081
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	0	55.891	(55.891)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	(13)	13	0	0	0	0
Dividendi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.425)	(2.425)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	0	(10.246)	0	(10.246)	(1)	(10.247)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(1.167)	(2.513)	0	0	0	0	(3.680)	0	(3.680)
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	0	44.443	44.443	2.857	47.300
Patrimonio netto al 30/09/2012	20.3.1.6.15	50.000	107.040	10.000	3.426	(2.561)	0	1.242	(61.743)	44.443	151.847	3.182	155.029
Patrimonio netto al 01/01/2013	20.3.1.6.15	50.000	107.040	10.000	1.228	(2.273)	0	1.242	(60.208)	82.411	189.440	2.544	191.984
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	0	82.411	(82.411)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	490	490
Dividendi 0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.196)	(2.196)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	0	862	0	862	(1)	861
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(1.703)	989	0	0	0	0	(714)	0	(714)
Risultato del periodo		0	0	0	0	0	0	0	0	52.427	52.427	2.537	54.964
Patrimonio netto al 30/09/2013	20.3.1.6.15	50.000	107.040	10.000	(475)	(1.284)	0	1.242	23.065	52.427	242.015	3.374	245.389

<i>Prospetto di rendiconto finanziario consolidato (migliaia di euro)</i>	30/09/2013 CARVE-OUT	30/09/2012 CARVE-OUT
<i>Flusso di cassa della gestione operativa</i>		
Risultato consolidato	54.964	47.300
Ammortamenti immobilizzazioni	13.813	11.140
Costi (Ricavi) finanziari, netti	13.587	13.052
Imposte dell'esercizio	31.408	27.527
Variazione delle rimanenze (Incremento)/Decremento	(24.264)	(21.993)
Variazione dei crediti commerciali (Incremento)/Decremento	(48.943)	(59.472)
Variazione dei debiti commerciali Incremento/(Decremento)	28.954	19.179
Variazione degli altri crediti/debiti correnti	(9.436)	5.566
Flusso di cassa generato/(assorbito) dalla gestione operativa	60.083	42.299
Interessi ed altri oneri pagati	(8.415)	(9.729)
Interessi ricevuti	385	176
Imposte e tasse pagate	(37.859)	(25.660)
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(337)	(650)
Flusso di cassa netto della gestione operativa (a)	13.857	6.436
<i>Flusso di cassa della gestione degli investimenti</i>		
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(24.363)	(21.627)
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali	356	164
Flusso di cassa netto della gestione degli investimenti (b)	(24.007)	(21.463)
<i>Flusso di cassa della gestione dei finanziamenti</i>		
Rimborso di finanziamenti	(20.111)	(23.378)
Accensione di nuovi finanziamenti	19.337	49.690
Variazione dei debiti finanziari a breve	12.632	(1.923)
Dividendi pagati ai soci della controllante	0	0
Dividendi pagati ai soci di minoranza delle società controllate	(2.196)	(7.446)
Altre variazioni del patrimonio netto	164	(1.380)
Flusso di cassa netto della gestione finanziaria (c)	9.826	15.563
Aggiustamenti di Carve out (d)	4.432	(6.614)
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie (a)+(b)+(c)+(d)	4.108	(6.078)
Cassa e altre disponibilità finanziarie all'inizio del periodo	82.867	39.441
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie	4.108	(6.078)
Cassa e altre disponibilità finanziarie alla fine del periodo	86.975	33.363

20.3.1.1 Principi contabili e criteri adottati per la predisposizione del bilancio consolidato di carve-out intermedio

20.3.1.1.1 Principi per la predisposizione del bilancio consolidato intermedio di carve-out

Principi contabili di riferimento

I Bilanci Consolidati Intermedi abbreviati di carve-out al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 sono stati redatti in applicazione dello IAS 34 e secondo specifici criteri di carve-out di seguito descritti:

- le società mono-divisione sono state incluse al 100% nel perimetro del carve-out Moncler, mentre le attività e le passività delle società multi-divisione sono state allocate alla divisione Moncler sulla base dei criteri di carve-out di seguito descritti;
- i dati economici e patrimoniali delle funzioni centrali del Gruppo Moncler sono stati gestionalmente attribuiti all'unità organizzativa "Corporate Shared Services". In linea di principio nei Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out i dati patrimoniali di tale unità organizzativa sono stati inclusi nella divisione Moncler, mentre i dati economici sono stati oggetto di ripartizione fra le divisioni operative sulla base di specifici driver; i principali elementi patrimoniali afferenti a tale unità organizzativa sono i seguenti: corporate assets (IT, sede di Trebaseleghe, etc.) ed i relativi fondi ammortamento, risconti attivi e passivi collegabili alle funzioni centrali, TFR e debiti relativi al personale delle funzioni centrali;
- l'indebitamento finanziario netto (incluse le voci patrimoniali ad esso collegate quali i ratei passivi) delle società multi-divisione è stato attribuito alla divisione Moncler, ad esclusione dei debiti finanziari verso terzi soggetti non bancari riconducibili direttamente alla divisione Altri Marchi;
- i crediti tributari e debiti tributari per imposte sul reddito delle società multi-divisione sono stati attribuiti alla divisione Moncler.

Le movimentazioni di patrimonio netto e i prospetti di rendiconto finanziario inclusi nel presente bilancio di carve-out includono talune movimentazioni e flussi finanziari denominati "carve-out" che rappresentano gli effetti riconducibili alla separazione della divisione Moncler. Tali movimentazioni e flussi finanziari si riferiscono rispettivamente ai movimenti e ai flussi finanziari conseguenti alla separazione della divisione Altri Marchi, negli esercizi e nei periodi di riferimento, che non sono stati considerati all'interno del perimetro di carve-out, ma i cui saldi patrimoniali di fine esercizio sono attribuiti alla divisione Moncler come sopra descritto nei criteri generali.

I bilanci di carve-out sono stati redatti sulla base di informazioni conosciute alla data di redazione dei bilanci consolidati di Moncler alle rispettive date di riferimento. I bilanci di carve-out non includono pertanto gli effetti di eventi conosciuti successivamente a tali date.

Di seguito si illustrano le voci di bilancio per le quali sono stati adottati specifici criteri di attribuzione non generati dal collegamento ai centri di costo a sistema oltre a quanto già specificato sopra nei criteri generali.

Situazione patrimoniale e finanziaria

L'avviamento è stato allocato interamente alla divisione Moncler coerentemente con l'allocazione effettuata in sede di operazione di acquisizione avvenuta nel 2008.

I crediti immobilizzati, le imposte anticipate e differite e le altre passività non correnti sono stati allocati sulla base di un'analisi specifica.

I crediti verso i clienti, inclusi gli effetti e gli anticipi da clienti, sono stati allocati tramite analisi specifica incrociando i dati provenienti dal database della fatturazione con la contabilità clienti. I fondi (svalutazione crediti, resi e sconti futuri) sono stati allocati coerentemente con i relativi crediti. I crediti in contenzioso ed il relativo fondo sono stati allocati interamente alla divisione Moncler.

I crediti e debiti fiscali diversi dalle imposte sul reddito ed alle altre voci non singolarmente ripartibili sono stati attribuiti alla divisione Moncler.

I fondi rischi sono stati allocati sulla base dell'analisi specifica della tipologia di rischio coperto.

L'allocazione dei debiti verso fornitori (incluse le fatture da ricevere) è stata effettuata tramite analisi specifica confrontando i dati provenienti dalla contabilità fornitori con quelli relativi all'attribuzione dei costi ai centri di costo in contabilità analitica. Il residuo dei debiti verso fornitori non allocato specificamente è stato attribuito alla divisione Moncler.

Conto economico

In linea generale i ricavi ed i costi fino al "Risultato operativo" risultano direttamente allocati alle divisioni a sistema in quanto attribuiti in contabilità generale o analitica per divisione e/o centro di costo ad eccezione delle seguenti voci che sono allocate sulla base di parametri, di volta in volta identificati, che ragionevolmente identificano la contribuzione alla divisione Moncler:

- costi generali afferenti all'unità organizzativa "Corporate shared services";
- altri costi indiretti e non specificamente allocati;
- costi di trasporto non specificamente allocati.

Gli altri oneri e proventi finanziari sono stati allocati alla divisione Moncler sulla base principalmente dei driver dell'incidenza del fatturato wholesale Moncler rispetto al totale fatturato wholesale consolidato e dell'incidenza delle linee di fido attribuite alla divisione Moncler rispetto al totale dei fidi concessi dagli istituti di credito al 30 settembre 2012 ed al 30 settembre 2013 al gruppo Moncler.

Gli oneri relativi ai finanziamenti a medio-lungo termine, così come pure gli oneri delle società multi divisione, sono stati allocati interamente alla divisione Moncler coerentemente con il criterio adottato per le relative poste patrimoniali.

Le imposte correnti delle società multi-divisione sono state calcolate in modo puntuale, salvo per le società estere per le quali è stato utilizzato un criterio di calcolo basato sul tax rate complessivo della società.

I Bilanci Consolidati intermedi di carve-out al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 sono costituiti dal prospetto di conto economico, dal conto economico complessivo, dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dalle movimentazioni di patrimonio netto e dal rendiconto finanziario e dalle presenti note esplicative. Nella presentazione di tali prospetti sono riportati quali dati comparativi, quelli previsti dallo IAS 34 (31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 per la situazione patrimoniale-finanziaria, 30 settembre 2012 per le movimentazioni di patrimonio netto, per il conto economico, per il conto economico complessivo e per il rendiconto finanziario), ad eccezione della presentazione dei dati comparativi delle movimentazioni del patrimonio netto, del conto economico, del conto economico complessivo e del rendiconto finanziario al 30 settembre 2011, non ritenuti necessari per i fini di redazione dei presenti Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out.

Schemi di bilancio

Lo schema di conto economico, di conto economico complessivo, della situazione patrimoniale-finanziaria, delle movimentazioni di patrimonio netto e del rendiconto finanziario sono redatti in forma estesa e sono gli stessi adottati per il bilancio consolidato di carve-out al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011.

La Società presenta il conto economico per destinazione, forma ritenuta più rappresentativa in relazione al tipo di attività svolta. La forma scelta è infatti conforme alle modalità di reporting interno e di gestione del business. La presentazione del conto economico è stata parzialmente rivista rispetto ai corrispondenti criteri di presentazione utilizzati per i bilanci consolidati al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011: tale modifica si ritiene più rappresentativa delle dinamiche prospettiche del business.

Con riferimento al prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria è stata adottata una forma di presentazione che prevede la distinzione delle attività e passività tra correnti e non correnti, secondo quanto previsto dal paragrafo 60 e seguenti dello IAS 1.

Per il rendiconto finanziario è stato adottato il metodo di rappresentazione indiretto.

Principi di redazione

I Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out sono redatti sulla base del principio del costo storico, modificato come richiesto per la valutazione di alcuni strumenti finanziari (derivati), nonché sul presupposto della continuità aziendale.

I Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out sono presentati in Euro migliaia, che è la moneta corrente nelle economie in cui il Gruppo opera principalmente.

Uso di stime nella redazione del bilancio

La redazione dei Bilanci Consolidati Intermedi di carve.out e delle relative note in applicazione degli IFRS richiede da parte della direzione il ricorso a stime e assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di bilancio. Le stime e le assunzioni utilizzate sono basate sull'esperienza e su altri fattori considerati rilevanti. I risultati che si consuntiveranno potrebbero pertanto differire da tali stime. Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione a loro apportate sono riflesse a conto economico del periodo in cui avviene la revisione della stima nel caso in cui la revisione stessa abbia effetti solo su tale periodo, od anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente, sia su quelli futuri.

Nel caso in cui le stime della Direzione possano avere un effetto significativo sui valori rilevati nei Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out o per le quali esiste il rischio che possano emergere rettifiche di valore significative al valore contabile delle attività e passività nel periodo successivo a quello di riferimento del bilancio intermedio, i successivi paragrafi delle Note esplicative ai Bilancio Consolidati Intermedi di carve-out includono le informazioni rilevanti a cui le stime si riferiscono.

Le stime si riferiscono principalmente alle seguenti voci di bilancio:

- Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“impairment”);
- Fondo svalutazione crediti;
- Fondo svalutazione magazzino;
- Recuperabilità delle attività per imposte anticipate;
- Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali.

Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“impairment”)

Le attività non correnti includono gli immobili, impianti e macchinari, le attività immateriali incluso l'avviamento, le partecipazioni e le altre attività finanziarie.

Il management rivede periodicamente il valore contabile delle attività non correnti detenute ed utilizzate e delle attività che devono essere dismesse, quando fatti e circostanze richiedono tale revisione. Tale attività è svolta utilizzando le stime dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo o dalla vendita del bene ed adeguati tassi di sconto per il calcolo del valore attuale.

Quando il valore contabile di un'attività non corrente ha subito una perdita di valore, il Gruppo rileva una svalutazione per il valore dell'eccedenza tra il valore contabile del bene ed il suo valore recuperabile attraverso l'uso o la vendita dello stesso, determinata con riferimento ai più recenti piani aziendali e di Gruppo.

Fondo svalutazione crediti

Il fondo svalutazione crediti riflette la stima del management circa le perdite potenziali relative al portafoglio di crediti verso la clientela finale. La stima del fondo svalutazione crediti

è basata sulle perdite attese da parte del Gruppo, determinate in funzione dell'esperienza passata e dell'attento monitoraggio degli scaduti e della qualità del credito in base alle condizioni economiche e di mercato.

Fondo svalutazione magazzino

Il Gruppo produce e vende principalmente capi d'abbigliamento che sono soggetti a modifiche nel gusto della clientela ed al trend nel mondo della moda. Il fondo svalutazione magazzino riflette pertanto la stima del management circa le perdite di valore attese sui capi delle collezioni di stagioni passate, tenendo in considerazione la capacità di vendere i capi stessi attraverso i diversi canali distributivi in cui opera il Gruppo.

Recuperabilità delle attività per imposte anticipate

Il Gruppo è soggetto a imposte in numerosi paesi e alcune stime si rendono necessarie al fine di determinare le imposte in ciascuna giurisdizione. Il Gruppo riconosce attività per imposte anticipate fino al valore per cui ne ritiene probabile il recupero negli esercizi futuri ed in un arco temporale compatibile con l'orizzonte temporale implicito nelle stime del management.

Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali

Il Gruppo può essere soggetto a contenziosi legali e fiscali riguardanti una vasta tipologia di problematiche che sono sottoposte alla giurisdizione di diversi stati. Le cause ed i contenziosi contro il Gruppo sono soggette a un diverso grado di incertezza, inclusi i fatti e le circostanze inerenti a ciascun contenzioso, la giurisdizione e le differenti leggi applicabili. Nel normale corso del business, il management si consulta con i propri consulenti legali ed esperti in materia legale e fiscale. Il Gruppo rileva una passività a fronte di tali contenziosi quando ritiene probabile che si verificherà un esborso finanziario e quando l'ammontare delle perdite che ne deriveranno può essere ragionevolmente stimato. Nel caso in cui un esborso finanziario diventi possibile ma non ne sia determinabile l'ammontare, tale fatto è riportato nelle note dei Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out*.

20.3.1.1.2 Sintesi dei principi e criteri contabili utilizzati nella redazione del bilancio consolidato intermedio

Principi di consolidamento

I Bilanci Consolidati Intermedi di *carve-out* del Gruppo sono composti dai bilanci della società Capogruppo e da quelli delle società controllate, nelle quali la Capogruppo detiene, direttamente o indirettamente, la maggioranza dei diritti di voto e sulle quali esercita il controllo o dalle quali è in grado di ottenere benefici in virtù del suo potere di governarne le politiche finanziarie ed operative (così come definito dallo IAS 27).

I bilanci delle società controllate consolidate sono predisposti con riferimento allo stesso periodo temporale ed utilizzando gli stessi principi contabili della Capogruppo.

I bilanci delle imprese controllate sono inclusi nei bilanci consolidati a partire dalla data in cui il Gruppo assume il controllo fino al momento in cui tale controllo cessa di esistere. Qualora il Gruppo abbia perso il controllo della società controllata, i bilanci consolidati includono il risultato della controllata in proporzione al periodo durante il quale ha esercitato il controllo. La quota del capitale e delle riserve di pertinenza di terzi nelle controllate e la quota di pertinenza di terzi dell'utile o perdita d'esercizio delle controllate consolidate sono identificate separatamente nelle situazioni patrimoniali-finanziarie e nei conti economici consolidati. Le variazioni delle quote di possesso di controllate che non comportano perdita di controllo o che rappresentano incrementi successivi all'acquisizione del controllo sono iscritte fra le variazioni di patrimonio netto.

Nella preparazione dei Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out sono eliminati tutti gli effetti ed i saldi derivanti da operazioni tra società del Gruppo, così come gli utili e le perdite non realizzati su operazioni infragruppo.

Partecipazioni in imprese collegate

Le partecipazioni in imprese collegate sono inizialmente iscritte al costo e poi valutate col metodo del patrimonio netto. La differenza positiva, emergente all'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza della società è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Nel caso l'eventuale quota di pertinenza della società delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e la società abbia l'obbligo o l'intenzione di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo.

Valuta estera

Gli importi inclusi nei bilanci di ciascuna società appartenente al Gruppo sono indicati utilizzando la valuta corrente del paese in cui la società svolge la propria attività.

Operazioni in valuta estera

Le operazioni in valuta estera sono registrate al tasso di cambio in vigore alla data dell'operazione. Le attività e le passività monetarie denominate in valuta estera alla data di riferimento del bilancio sono convertite al tasso di cambio in essere a quella data. Sono rilevate a conto economico le differenze cambio generate dall'estinzione di poste monetarie o dalla loro conversione a tassi differenti da quelli ai quali erano state convertite al momento della rilevazione iniziale nell'esercizio o in bilanci precedenti.

Consolidamento di imprese estere

Tutte le attività e le passività di società estere espresse in moneta diversa dall'Euro che rientrano nell'area di consolidamento sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di riferimento del bilancio. Proventi e costi sono convertiti al cambio medio dell'esercizio in quanto ritenuto ragionevolmente rappresentativo del cambio effettivo. Le differenze cambio di conversione risultanti dall'applicazione di questo metodo rappresentano una voce specifica del conto economico complessivo e sono incluse come voce di patrimonio netto sotto la voce riserva di conversione, fino alla cessione della partecipazione stessa. L'avviamento e gli adeguamenti al fair value generati dall'acquisizione delle società estere sono rilevati nella relativa valuta e sono convertiti utilizzando il tasso di cambio di fine periodo.

I principali tassi di cambio utilizzati per la conversione in Euro dei bilanci al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 delle società estere sono stati i seguenti:

	Cambio medio		Cambio puntuale		Cambio puntuale	
	Al 30 Settembre 2013	Al 30 Settembre 2012	Al 30 Settembre 2013	Al 31 dicembre 2012	Al 30 Settembre 2012	Al 31 dicembre 2011
BRL	3,076720	n.a	3,040600	n.a	n.a	n.a
CHF	1,231620	1,204370	1,222500	1,207200	1,209900	1,215600
CNY	8,122520	8,105780	8,264500	8,220700	8,126100	8,158800
CZK	25,752400	25,143100	25,730000	25,151000	25,141000	n.a
DKK	7,457450	7,438570	7,458000	7,461000	7,455500	7,434200
GBP	0,852110	0,812028	0,836050	0,816100	0,798050	0,835300
HKD	10,217590	9,938100	10,472200	10,226000	10,025800	10,051000
HUF	296,686000	291,251000	298,150000	292,300000	284,890000	n.a
JPY	127,380000	101,615000	131,780000	113,610000	100,370000	100,200000
RUB	43,749900	n.a	43,824000	n.a	n.a	n.a
TRY	2,459770	n.a	2,751000	n.a	n.a	n.a
TWD	39,729200	n.a	39,925100	n.a	n.a	n.a
USD	1,317110	1,280820	1,350500	1,319400	1,293000	1,293900

Aggregazioni aziendali ("business combinations")

Le aggregazioni aziendali sono rilevate secondo il metodo dell'acquisizione ("acquisition method").

Secondo tale metodo il corrispettivo trasferito in un'aggregazione aziendale è valutato al fair value, calcolato come la somma dei fair value delle attività trasferite e delle passività assunte dal Gruppo alla data di acquisizione. Gli oneri accessori alla transazione sono generalmente rilevati nel conto economico nel momento in cui sono sostenuti.

L'avviamento è determinato come l'eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell'aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita rispetto al fair value delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione.

Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell'eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell'impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa. Le quote del patrimonio netto di interessenza di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al fair value oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l'impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Se i valori iniziali di un'aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l'aggregazione aziendale è avvenuta, il Gruppo riporta nel proprio bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Immobili, impianti e macchinari

Immobili, impianti e macchinari sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, non rivalutato al netto dell'ammontare cumulato degli ammortamenti e delle perdite di valore ("impairment"). Il costo include il prezzo pagato per l'acquisto e tutti i costi direttamente attribuibili per portare il bene nel luogo e nelle condizioni utili al suo utilizzo.

Ammortamento

L'ammortamento è calcolato in base ad un criterio a quote costanti sulla vita utile stimata degli immobili, impianti e macchinari come riportato in tabella:

Categoria	Periodo
Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	Da 25 a 33 anni
Impianti e macchinari	Da 8 a 12 anni
Mobili ed arredi	Da 5 a 10 anni
Macchinari elettronici d'ufficio	Da 3 a 5 anni
Migliorie su beni di terzi	Minore tra il contratto di affitto e la vita utile della miglioria
Altre immobilizzazioni materiali	In dipendenza delle condizioni di mercato e generalmente entro la vita utile attesa del bene di riferimento

I beni acquisiti in leasing sono ammortizzati nel minore tra il periodo del leasing e la loro vita utile a meno che non sia ragionevolmente certo che il Gruppo otterrà la proprietà del bene alla fine del periodo contrattuale.

Il periodo di ammortamento è rivisto in ciascun esercizio e corretto se necessario in base alle mutate condizioni economiche del bene.

Utile/Perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari

L'utile o la perdita derivante dalla cessione di immobile, impianti e macchinari rappresenta la differenza tra il ricavo ed il valore netto del bene alla data della cessione. Le cessioni sono contabilizzate quando l'operazione è definitiva o non più soggetta a condizioni che posticipano gli effetti del trasferimento della proprietà.

Attività immateriali

Avviamento

L'avviamento derivante da aggregazioni aziendali è inizialmente iscritto al costo alla data di acquisizione, così come definito al precedente paragrafo "Aggregazioni aziendali".

L'avviamento è considerato un'attività a vita utile indefinita e pertanto non è ammortizzato ma viene sottoposto annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate.

In sede di prima adozione degli IFRS, il Gruppo ha scelto di non applicare l'IFRS 3 - Aggregazioni di imprese in modo retroattivo alle acquisizioni di aziende avvenute antecedentemente alla data di transizione (1 gennaio 2009); di conseguenza, l'avviamento generato su acquisizioni antecedenti la data di transizione agli IFRS è stato mantenuto al precedente valore determinato secondo i principi contabili italiani, previa verifica e rilevazione di eventuali perdite di valore.

Marchi

I marchi separatamente acquisiti sono iscritti al costo storico di acquisto. I marchi acquisiti a seguito di una "business combination" sono iscritti al valore equo determinato alla data dell'operazione di aggregazione aziendale.

I marchi sono trattati come un'attività a vita utile indefinita e dopo la rilevazione iniziale sono valutati al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate. I marchi non sono ammortizzati ma vengono sottoposti annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore.

Altre attività immateriali a vita utile definita

I diritti di licenza sono iscritti come attività immateriali sono ammortizzati a quote costanti sulla vita utile stimata, determinata per ogni singola licenza sulla base dei termini contrattuali.

I Key money pagati per l'apertura di negozi diretti Dos sono considerati come costi di buonuscita riferiti ad un contratto di locazione immobiliare e sono generalmente attività a vita utile definita determinata sul periodo del contratto sottostante. In certe circostanze, i Key money hanno una vita utile indefinita per il fatto che in alcune giurisdizioni esistono delle protezioni legali o altrimenti è una pratica comune nel mercato di riferimento di ricevere un rimborso alla fine del contratto di locazione. In questo specifico caso che deve essere supportato da adeguate ragioni, i Key money non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica periodica, almeno annuale, per identificare eventuali riduzioni di valore (come riferito nel paragrafo relativo alle perdite di valore di attività non finanziarie).

Software (incluse le licenze e i costi separatamente identificabili come costi di sviluppo esterno) sono iscritti come attività immateriali al prezzo di acquisto inclusi i costi direttamente attribuibili per predisporre il bene immateriale ad essere pronto per l'utilizzo. I Software e le Altre attività immateriali acquisite dal Gruppo che hanno una vita utile definita sono valutate al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore accumulate.

Ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita

L'ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita è determinato a quote costanti sulla vita stimata residua come definito in tabella:

Categoria	Periodo
Licenze	In base alle condizioni di mercato all'interno del periodo contrattuale di licenza o ai limiti legali per l'utilizzo della licenza stessa
Key money locazione	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo contrattuale della locazione
Software	Da 3 a 5 anni
Altre attività immateriali	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo in cui si esercita il controllo dell'attività

Perdita di valore delle attività

Il Gruppo verifica, almeno una volta all'anno, la recuperabilità del valore contabile delle attività immateriali a vita utile definita e degli immobili, impianti e macchinari, al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, il valore di carico delle attività è ridotto al relativo valore recuperabile.

Un'attività immateriale con vita utile indefinita e l'avviamento sono sottoposti a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogni qualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita durevole di valore.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa cui il bene appartiene. Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita ed

il suo valore d'uso. Per determinare il valore d'uso di un'attività il Gruppo calcola il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto, ante imposte, che riflette le valutazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività. Una perdita di valore è iscritta se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile.

Ad eccezione delle perdite di valore contabilizzate sull'avviamento, quando vengono meno le circostanze che hanno determinato la perdita, il valore contabile dell'attività è incrementato fino al valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore. Il ripristino di una perdita di valore è iscritto immediatamente a conto economico.

Beni in leasing

Beni acquisiti in leasing finanziario

I beni in leasing dove il Gruppo acquisisce sostanzialmente tutti i rischi e benefici derivanti dalla proprietà sono classificati come leasing finanziari. Alla data iniziale della rilevazione i beni in leasing sono iscritti al minore tra il valore equo ed il valore attuale dei futuri canoni di leasing. Successivamente alla data della prima rilevazione, i beni sono contabilizzati in base agli stessi principi applicabili ai beni materiali.

Beni acquisiti in leasing operativo

Tutti i beni acquisiti sulla base di un contratto di leasing (i.e. contratto di locazione) che non siano riconducibili al leasing finanziario non sono capitalizzati come beni materiali ma il relativo canone di utilizzo è contabilizzato come costi dell'esercizio. Il Gruppo è locatario di beni immobili i cui costi sono iscritti in bilancio a quote costanti lungo la durata dei contratti di riferimento. Ulteriori costi che sono condizionati e determinati sulla base dei ricavi conseguiti nello specifico punto vendita, sono contabilizzati per competenza durante il periodo contrattuale.

Rimanenze di magazzino

Le rimanenze di materie prime e prodotti finiti sono valutate al minore tra il costo medio ponderato di produzione o di acquisto ed il valore netto di realizzo. Il costo medio include i costi diretti dei materiali e del lavoro ed una quota di costi indiretti calcolata in proporzione alla normale capacità produttiva.

Il fondo svalutazione per materie prime e prodotti finiti è calcolato per ricondurre il costo al valore di netto realizzo sulla base di stime che tengono conto dell'anzianità della stagione produttiva e della possibilità di utilizzare la materia prima in produzione e di vendere i prodotti finiti attraverso i diversi canali distributivi (outlet e stock).

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono iscritti al “fair value” quando la società diviene parte di un obbligazione contrattuale in relazione allo strumento finanziario.

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo consistono principalmente nelle voci di bilancio relative a cassa e disponibilità bancarie, crediti e debiti commerciali, crediti e debiti finanziari, altre attività e passività correnti e non correnti, le partecipazioni e gli strumenti derivati.

Disponibilità e mezzi equivalenti

Le disponibilità e mezzi equivalenti includono i depositi bancari, le quote di fondi di liquidità ad elevata negoziabilità che possono essere convertiti in cassa prontamente e che sono soggetti ad un rischio di variazione di valore non significativo. I conti correnti passivi sono iscritti tra le passività finanziarie nel prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria di Gruppo.

Crediti commerciali, crediti finanziari ed altri crediti correnti e non correnti

I crediti commerciali e gli altri crediti che derivano dalla fornitura di disponibilità finanziarie, di beni o di servizi da parte del Gruppo a soggetti terzi sono classificati nelle attività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai crediti non commerciali.

I crediti finanziari correnti e non correnti, gli altri crediti correnti e non correnti ed i crediti commerciali ad eccezione delle attività derivanti da strumenti finanziari derivati, sono valutati, se hanno una scadenza prefissata, al costo ammortizzato calcolato utilizzando il metodo dell’interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo. I crediti con scadenza superiore ad un anno, infruttiferi o che maturano interessi inferiori al mercato, sono attualizzati utilizzando i tassi di mercato.

Vengono regolarmente effettuate valutazioni (“impairment test”) al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che le attività finanziarie prese singolarmente o nell’ambito di un gruppo di attività, possano aver subito una riduzione di valore. Se esistono tali evidenze, la perdita di valore è rilevata come costo nel conto economico del periodo.

Debiti commerciali, debiti finanziari ed altri debiti correnti e non correnti

I debiti commerciali e gli altri debiti che sorgono all’acquisto da un fornitore terzo di denaro, beni o servizi sono classificati tra le passività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai debiti non commerciali.

I debiti finanziari correnti e non correnti, le altre passività correnti e non correnti ed i debiti commerciali sono iscritti, in sede di prima rilevazione in bilancio, al fair value normalmente rappresentato dal costo dell’operazione che le origina, incluso dei costi accessori alla transazione.

Successivamente, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, tutti le passività finanziarie sono iscritte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Le passività finanziarie coperte da strumenti derivati sono valutate secondo le modalità stabilite per l'hedge accounting.

Strumenti derivati

Coerentemente con quanto stabilito dallo IAS 39, gli strumenti finanziari derivati possono essere contabilizzati secondo le modalità dell'hedge accounting solo quando, all'inizio della copertura, esiste la designazione formale e la documentazione della relazione di copertura stessa, si presume che la copertura sia altamente efficace, l'efficacia può essere attendibilmente misurata e la copertura stessa è altamente efficace durante i diversi periodi contabili per i quali è designata.

Fair value hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del fair value ("Fair value hedge") di un'attività o di una passività di bilancio attribuibili ad un particolare rischio che può determinare effetti sul conto economico, l'utile o la perdita derivante dalle successive valutazioni del fair value dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico. L'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, modificano il valore di carico di tale posta e vengono rilevati a conto economico.

Cash flow hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri di un'attività o di una passività iscritta in bilancio o di un'operazione prevista altamente probabile e che potrebbe avere effetti sul conto economico, la porzione efficace degli utili o delle perdite sullo strumento finanziario derivato è rilevata nel patrimonio netto (come componente del conto economico complessivo). L'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui viene rilevata l'operazione oggetto di copertura. L'utile o la perdita associati ad una copertura (o a parte di copertura) divenuta inefficace, sono iscritti a conto economico immediatamente. Se uno strumento di copertura o una relazione di copertura vengono chiusi, ma l'operazione oggetto di copertura non si è ancora realizzata, gli utili e le perdite cumulati, fino quel momento iscritti nel patrimonio netto, sono rilevati a conto economico in correlazione con la rilevazione degli effetti economici dell'operazione coperta. Se l'operazione oggetto di copertura non è più ritenuta probabile, gli utili o le perdite non ancora realizzati e sospesi a patrimonio netto sono rilevati immediatamente a conto economico.

Se l'hedge accounting non può essere applicato, gli utili o le perdite derivanti dalla valutazione al fair value dello strumento finanziario derivato sono iscritti immediatamente a conto economico.

Benefici ai dipendenti

I benefici correnti ai dipendenti che afferiscono ai salari e stipendi, ai contributi sociali e previdenziali, alle ferie maturate e non godute entro dodici mesi dalla data del bilancio ed altri fringe-benefits derivanti dal rapporto di lavoro sono riconosciuti nell'esercizio in cui il servizio è reso.

I benefici che saranno corrisposti ai dipendenti al termine del contratto di lavoro attraverso piani pensionistici a benefici definiti o a contribuzione definita sono contabilizzati lungo tutto l'arco temporale in cui il dipendente presta il proprio servizio ("vesting period").

Piani a benefici definiti

I piani a benefici definiti sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dai dipendenti nel corso di un predeterminato periodo di servizio.

L'obbligazione della società di finanziare i fondi per piani a benefici definiti e il costo annuo rilevato a conto economico sono determinati sulla base di valutazioni attuariali utilizzando il metodo della proiezione unitaria del credito (projected unit credit method). Il valore netto cumulato degli utili e delle perdite attuariali rimane sospesa a patrimonio netto (nella voce conto economico complessivo).

Con riferimento ai piani a benefici definiti, i costi relativi all'incremento del valore attuale dell'obbligazione, derivanti dall'avvicinarsi del momento del pagamento dei benefici, sono inclusi tra i costi per benefici ai dipendenti.

La passività relativa ai benefici da riconoscere al termine del rapporto di lavoro iscritta nella situazione patrimoniale-finanziaria a fronte di piani a benefici definiti, rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti, rettificato da costi relativi a prestazioni di lavoro pregresse da rilevare negli esercizi futuri.

Piani a contribuzione definita

I pagamenti relativi ai piani a contribuzione definita effettuati dalle società del Gruppo sono rilevati a conto economico come costo quando sostenuti.

I dipendenti delle società italiane appartenenti al Gruppo beneficiano di piani a benefici definiti. Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 ("Legge Finanziaria 2007") e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio),

mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

Fondi rischi ed oneri

Il Gruppo rileva fondi rischi ed oneri quando ha un'obbligazione, legale o implicita, a fronte di un evento passato, quando è probabile che si renderà necessario l'impiego di risorse per adempiere l'obbligazione e quando può essere effettuata una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione stessa.

Il Gruppo rileva un fondo per ristrutturazioni quando un dettagliato programma formale per la ristrutturazione è stato approvato e la ristrutturazione è iniziata o è stata comunicata pubblicamente. Le perdite operative future non sono oggetto di accantonamento.

Le variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.

Riconoscimento dei ricavi

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che alla società affluiranno i benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rappresentati al netto di eventuali poste rettificative (resi, sconti ed abbuoni) e non includono l'imposta sul valore aggiunto ed ogni altra tassa relativa alla vendita.

Le vendite del canale wholesale sono riconosciute alla spedizione del prodotto finito al cliente finale poiché tale momento riflette il passaggio di proprietà con i suoi rischi e benefici. L'accantonamento per resi e sconti è stimato sulla base delle previsioni future, tenuto conto dell'andamento storico del fenomeno.

Le vendite del canale retail sono riconosciute alla data della cessione diretta del bene al cliente finale.

I ricavi per royalties e sono riconosciuti per competenza sulla base dei termini e degli ammontari previsti nel contratto di licenza, generalmente in base ai volumi di vendita.

Imposte

Le imposte iscritte a conto economico rappresentano l'ammontare per imposte correnti sul reddito e per imposte differite.

L'onere per imposte sul reddito, di competenza dell'esercizio, è determinato in base alla normativa vigente. Le imposte sul reddito sono rilevate nel conto economico, ad eccezione di

quelle relative a voci direttamente addebitate o accreditate a patrimonio netto, nei cui casi l'effetto fiscale è riconosciuto direttamente a patrimonio netto.

Le imposte differite passive e le imposte anticipate sono determinate sulla base di tutte le differenze temporanee che emergono tra i valori dell'attivo e del passivo del bilancio ed i corrispondenti valori rilevanti ai fini fiscali. Le attività e le passività fiscali, correnti e differite, sono compensate quando vi è un diritto legale di compensazione.

Le attività e le passività fiscali differite sono determinate con le aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili negli esercizi nei quali le differenze temporanee saranno realizzate o estinte. Le attività e passività per imposte differite non sono attualizzate.

Le imposte anticipate sulle perdite fiscali nonché sulle differenze temporanee sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale possono essere recuperate.

Utile per azione

Il Gruppo presenta l'utile base e diluito per azione, relativamente alle proprie azioni. L'utile base per azione è calcolato dividendo l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di azioni della Capogruppo per la media ponderata delle azioni in circolazione nell'esercizio rettificata per tener conto delle eventuali azioni proprie possedute. L'utile diluito per azione è calcolato rettificando l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di azioni, nonché la media ponderata delle azioni in circolazione, come sopra definita, per tener conto degli effetti di tutte le potenziali azioni con effetto diluitivo.

Informazioni di segmento ("segment information")

Ai fini dell'IFRS 8 "Operating segments", l'attività svolta dal Gruppo nel perimetro di carve-out è identificabile in un unico segmento operativo.

20.3.1.2 Principi contabili ed interpretazioni di recente emanazione

Principi contabili, emendamenti e interpretazioni efficaci dal 1° gennaio 2013 e non rilevanti per il Gruppo

I seguenti emendamenti, *improvement* ed interpretazioni, efficaci dal 1° gennaio 2013 disciplinano fattispecie e casistiche non presenti all'interno del Gruppo alla data del presente bilancio intermedio, ma che potrebbero avere effetti contabili su transazioni ed accordi futuri.

Modifiche allo IAS 19 – "Employee benefits". Lo standard prevede che il costo relativo ai piani a benefici definiti sia calcolato applicando un tasso di sconto alla passività/attività netta

relativi ai piani per benefici a dipendenti. Tutti gli utili e le perdite attuariali dovranno essere contabilizzati nel prospetto di Other Comprehensive Income (“OCI”), senza possibilità di essere rilasciati nel conto economico. Il nuovo principio, omologato dall’Unione Europea nel 2012, si applica in maniera retrospettiva a tutti i periodi presentati. Lo standard non ha avuto un impatto sul Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo, in quanto le modalità di rilevazione non differiscono da quelle precedentemente utilizzate dal Gruppo.

Modifiche allo IAS 1 – “Financial statement presentation regarding other comprehensive income”. Le modifiche prevedono il raggruppamento degli elementi dell’OCI in due categorie, a seconda che possano essere riclassificati (“reclaying”), oppure no, nel conto economico in un periodo futuro. Il principio non modifica la possibilità di presentare due prospetti di conto economico e non specifica cosa possa essere riclassificato nel conto economico. Le modifiche sono state omologate dall’Unione Europea nel 2012. Le modifiche sopra indicate sono state applicate a tutti i periodi presentati.

IFRS 13 – “Fair value measurements”. Lo standard fornisce una precisa definizione di fair value ed un’unica fonte per le misurazioni del fair value. Lo standard non estende l’utilizzo delle contabilizzazioni a fair value ma fornisce linee guida su come le stesse dovrebbero essere applicate. Lo standard, pubblicato dallo IASB a maggio 2011, è stato omologato dall’Unione Europea a dicembre 2012. Lo standard non ha avuto un impatto significativo sul Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo, in quanto le modalità di misurazione del fair value introdotte non differiscono significativamente da quello precedentemente utilizzate dal Gruppo.

Modifiche all’IFRS 7 – “Financial Instruments: Disclosures on offsetting financial assets and financial liabilities”. Le modifiche intendono migliorare l’attuale informativa sulle compensazioni al fine di facilitare i confronti tra le società che preparano bilanci in base agli IFRS e quelle che preparano bilanci in base agli US GAAP. Lo standard, pubblicato dallo IASB a dicembre 2011, è stato omologato dall’Unione Europea a dicembre 2012. Lo standard non ha avuto un impatto significativo sul Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo.

Modifiche all’IFRS 1 – “First time adoption on government loans”. Le modifiche chiariscono come le società che adottano gli IFRS per la prima volta dovrebbero contabilizzare i finanziamenti pubblici con un tasso d’interesse inferior a quello di mercato. Le modifiche, omologate dall’Unione Europea a marzo 2013, non hanno avuto alcun impatto sul Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo.

In data 17 maggio 2012 lo IASB ha emesso le modifiche sotto riportate agli IFRS che non hanno avuto un impatto significativo sul Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out. Gli emendamenti sono stati omologati dall’Unione Europea a marzo 2013.

- IFRS 1 – “First time adoption”
- IAS 1 – “Financial statement presentation”
- IAS 16 – “Property, plant and equipment”
- IAS 32 – “Financial instruments: Presentation”
- IAS 34 – “Interim financial reporting”.

20.3.1.3 Informazione sui rischi finanziari

L'informativa sui rischi finanziari è contenuta nel capitolo 20 paragrafo 1, sezione 2.3 del Prospetto Informativo all'interno delle note sulle Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010.

20.3.1.4 Area di consolidamento

Al 30 settembre 2013 il Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo Moncler comprende la società Capogruppo Moncler S.p.A. e 25 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.p.A. (●)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A. (●)	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.p.A. (****)
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles – Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Moncler France S.à.r.l. (***)	Parigi (Francia)	8.000.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Suisse SA (**)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Ciolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Moncler Suisse SA (**)
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.
Sportswear Industries S.r.l.	Milano (Italia)	100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Lunettes S.r.l.	Milano (Italia)	300.000	EUR	51,00%	Moncler S.p.A. (****)
Moncler Istanbul Giyim vs Tekstil Ticaret Ltd. Sti. (*)	Istanbul (Turchia)	50.000	TRL	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Sylt Cmbh (*)	Hamm (Germania)	100.000	EUR	51,00%	Industries Textilvertrieb GmbH
Moncler Rus LLC	Mosca (Russia)	20.000.000	RUB	99,99% 0,01%	Industries S.p.A. Moncler Suisse SA (**)
Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda.	San Paolo (Brasile)	2.580.000	BRL	95,00% 5,00%	Moncler USA Inc Industries S.p.A.
Moncler Taiwan Limited	Taipei (Cina)	10.000.000	TW13	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Retail Project Suisse SA

(***) Società precedentemente denominata Pepper España S.L.

(●) Società operativa nella divisione Moncler e nella divisione Altri Marchi

(****) Società precedentemente denominata Retail France S.à.r.l.

(*****) Società precedentemente denominata Moncler S.r.l.

Al 30 settembre 2012 il Bilancio Consolidato Intermedio di carve-out del Gruppo Moncler comprende la società Capogruppo Moncler S.p.A. e 18 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.r.l. (●)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A. (●)	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.r.l. (****)
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles – Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH (●)	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Pepper España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd (*****)	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Retail France S.à.r.l. (****)	Parigi (Francia)	10.100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Retail Project Suisse SA (●)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Ciolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Retail Project Suisse SA
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Industries Asia Pacific Ltd.

(***) Società successivamente denominata Moncler Espana S.L.

(****) Società successivamente denominata Moncler France S.à.r.l.

(*****) Società successivamente denominata Moncler S.p.A.

(●) Società operativa nella divisione Moncler e nella divisione Altri Marchi

In relazione all'area di consolidamento si segnalano le seguenti modifiche avvenute nel corso dei primi nove mesi del 2013 rispetto all'area di consolidamento del periodo precedente:

- nel primo trimestre 2013 è stata costituita Moncler Lunettes S.r.l.; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2013 sono state costituite Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti. e Moncler Sylt GmbH; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2013 è stata acquisita la società Sportswear Industries S.r.l.; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di acquisizione ed uscita dal perimetro del Gruppo in data 5 novembre 2013 quando le sue quote sono state cedute ai soci di Moncler con l'esclusione di Brands Partners 2;
- nel terzo trimestre 2013 sono state costituite Moncler Rus LLC, Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda. e Moncler Taiwan Limited; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione.

Non ci sono società escluse dal consolidato né per inattività né perché generino un volume d'affari non significativo.

20.3.1.5 Commento alle principali voci dei prospetti di conto economico consolidato intermedio

20.3.1.5.1 Ricavi di vendita

Ricavi per canale

I ricavi di vendita per canale sono riportati nella tabella seguente:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013		Primi nove mesi 2012	
	Valore	%	Valore	%
Ricavi consolidati	388.967	100,0%	331.152	100,0%
<i>di cui:</i>				
- Wholesale	213.506	54,9%	207.504	62,7%
- Retail	175.461	45,1%	123.648	37,3%

La distribuzione avviene tramite due canali principali, il canale wholesale ed il canale retail. Il canale retail si riferisce a punti vendita direttamente gestiti dal Gruppo (Dos, outlet, negozi in concessione ed e-commerce) mentre il canale wholesale si riferisce a punti vendita gestiti da terzi sia mono-marca (nella forma di Shop-in-Shop e “franchising”) sia multi-marca (corner o spazi dedicati all’interno di grandi magazzini).

La divisione Moncler ha ottenuto importanti risultati con una crescita complessiva del fatturato pari al 17,5% tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012.

L’incremento delle vendite è riconducibile:

- al canale retail che è cresciuto di Euro 51,8 milioni (+41,9%) fino a raggiungere Euro 175,5 milioni nei primi nove mesi del 2013 contro Euro 123,6 milioni nel corrispondente periodo del 2012;
- al canale wholesale che è cresciuto di Euro 6,0 milioni (+2,9%) fino a raggiungere Euro 213,5 milioni primi nove mesi del 2013 contro Euro 207,5 milioni nel corrispondente periodo del 2012.

Ricavi per area geografica

I ricavi di vendita sono ripartiti per area geografica come segue:

<i>(milioni di Euro)</i>	Ricavi per area geografica					
	Primi nove mesi 2013	%	Primi nove mesi 2012	%	2013 vs 2012	%
Italia	105,4	27,1%	105,0	31,7%	0,4	0,4%
EMEA esclusa Italia	142,6	36,6%	113,4	34,2%	29,2	25,7%
America	40,8	10,5%	28,6	8,6%	12,2	42,7%
Asia e Resto del mondo	100,2	25,8%	84,2	25,5%	16,0	19,0%
Totale	389,0	100,0%	331,2	100,0%	57,8	17,5%

Nei primi nove mesi del 2013 il Gruppo è cresciuto in tutte le aree geografiche di riferimento grazie ad un preciso e chiaro obiettivo strategico implementato anche con una struttura articolata a supporto di ogni mercato (ove possibile tramite filiali locali). Il peso del mercato domestico sul totale dei ricavi è sceso dal 31,7% nei primi nove mesi del 2012 al 27,1% nel corrispondente periodo del 2013 per effetto della politica di contingentamento dello stesso e dello sviluppo dei mercati esteri.

Il mercato rappresentato da Asia e Resto del Mondo si conferma un mercato importante, con un incremento delle vendite pari ad Euro 16 milioni (+19,0%) tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Tale crescita è trainata dalla Cina e Hong Kong (+43,9%), con lo sviluppo del mercato retail tramite le società controllate Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd e Moncler Asia Pacific Ltd.

Le vendite in EMEA (esclusa Italia) segnano un incremento pari ad Euro 29,2 milioni (+25,7%) tra i rispettivi periodi. Tale crescita è trainata dai mercati francese, tedesco, svizzero e inglese, dove i ricavi sono significativamente aumentati nonostante la politica di continua riduzione del numero dei rivenditori e dell'apertura di punti vendita diretti.

Il mercato americano è in crescita con un incremento delle vendite pari ad Euro 12,2 milioni tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Nonostante il mercato americano sia molto competitivo, esso rappresenta un grosso potenziale di sviluppo per il futuro anche attraverso lo sviluppo del business retail.

20.3.1.5.2 Costo del venduto

Nei primi nove mesi del 2013 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 12,4 milioni (+11,5%) passando da Euro 107,3 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 119,7 milioni nei primi nove mesi del 2013 e tale crescita complessiva è attribuibile alla crescita dei volumi di vendita. Il costo del venduto in percentuale sulle vendite è decrementato passando dal 32,4% dei primi nove mesi del 2012 al 30,8% nei primi nove mesi del 2013. Tale decremento è dovuto al fatto che il canale retail, che detiene una marginalità superiore rispetto al canale who-

lesale, ha accresciuto l'incidenza in relazione alle vendite del Gruppo passando dal 37,3% dei primi nove mesi del 2012 al 45,1% dei primi nove mesi del 2013.

Le economie di scala e la razionalizzazione del processo di produzione e di sourcing hanno realizzato importanti efficienze.

20.3.1.5.3 Costi di vendita e di marketing

Le spese di vendita sono cresciute sia in termini assoluti, con un incremento pari ad Euro 21,8 milioni tra primi nove mesi del 2013 ed i primi nove mesi del 2012, sia in termini percentuali sul fatturato, passando dal 22,5% dei primi nove mesi del 2012 al 24,8% dei primi nove mesi del 2013. La crescita significativa è da imputare allo sviluppo del business retail che richiede significative risorse in termini di costi degli affitti e di personale dedicato alle attività di vendita.

Nel corso del 2013 il Gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio del marchio Moncler: accanto all'attività istituzionale continua l'attività di comunicazione a sostegno del canale retail. Il peso delle spese di pubblicità sul fatturato è pari al 7,5% nei primi nove mesi del 2013 (7,3% nei primi nove mesi del 2012), mentre in valore assoluto passano da Euro 24,1 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 29,3 milioni nei primi nove mesi del 2013 con una variazione assoluta pari ad Euro 5,2 milioni (+21,7%).

20.3.1.5.4 Costi generali ed amministrativi

Le spese generali ed amministrative nei primi nove mesi del 2013 sono pari ad Euro 42,8 milioni, con un aumento di Euro 5,3 milioni (+14,3%) rispetto al periodo precedente e pertanto a tassi inferiori rispetto alla crescita del business. L'incidenza delle spese generali ed amministrative rispetto al fatturato diminuisce dall'11,3% nei primi nove mesi del 2012 all'11,0% nei primi nove mesi del 2013.

20.3.1.5.5 Altri costi e ricavi non ricorrenti

La voce Ricavi e Costi non ricorrenti nei primi nove mesi del 2013, pari ad Euro 0,9 milioni, si riferisce ai costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione e per il processo di riorganizzazione societaria precedentemente citato. Nel corrispondente periodo del 2012 la voce è pari ad Euro 0 milioni.

20.3.1.5.6 Risultato operativo

Nei primi nove mesi del 2013 il risultato operativo del Gruppo è stato pari a Euro 100,0 milioni (Euro 87,9 milioni nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,7% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012).

Il risultato operativo nei primi nove mesi del 2013 al netto dei costi non ricorrenti ammonta ad Euro 100,9 (Euro 87,9 nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,9% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012), in crescita in valore assoluto per Euro 13,0 milioni.

Il management ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012	2013 vs 2012	%
Risultato operativo	99.959	87.880	12.079	13,7%
Ricavi (-) e costi (+) non ricorrenti	933	0	933	-
Risultato operativo al netto dei ricavi e costi non ricorrenti	100.892	87.880	13.012	14,8%
Ammortamenti (+)	13.813	11.140	2.673	24,0%
EBITDA	114.705	99.020	15.685	15,8%

Nei primi nove mesi del 2013 l'EBITDA registra un incremento di Euro 15,7 milioni (+15,8%), passando da Euro 99,0 milioni (29,9% dei ricavi) nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 114,7 milioni (29,5% dei ricavi) nel corrispondente periodo del 2013. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla contribuzione marginale derivante dallo sviluppo del canale retail, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dei primi nove mesi del 2013 ammontano ad Euro 13,8 milioni (Euro 11,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012) e crescono di Euro 2,7 milioni. Gli investimenti sono stati effettuati a favore dello sviluppo del canale retail.

20.3.1.5.7 Proventi ed oneri finanziari

La voce è così composta:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Interessi attivi	510	176
Utili per adeguamento cambio	0	160
Totale proventi finanziari	510	336
Interessi passivi e altri oneri finanziari	(11.994)	(13.389)
Perdite per adeguamento cambio	(2.103)	0
Totale oneri finanziari	(14.097)	(13.389)
Totale oneri e proventi finanziari netti	(13.587)	(13.053)

20.3.1.5.8 Imposte sul reddito

L'impatto fiscale nel conto economico consolidato è così dettagliato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Imposte correnti	(41.079)	(36.253)
Imposte differite	9.671	8.726
Impatto fiscale a conto economico	(31.408)	(27.527)

Nei primi nove mesi del 2013 l'aliquota fiscale media effettiva del Gruppo è pari al 36,4% (36,8% nel corrispondente periodo dell'esercizio precedente). La percentuale di incidenza delle imposte sul fatturato passa dall'8,3% dei primi nove mesi del 2012 all'8,1% dei primi nove mesi del 2013.

20.3.1.5.9 Costo del personale

La seguente tabella fornisce il dettaglio dei principali costi del personale dipendente per natura, confrontati con l'esercizio precedente:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Salari e stipendi	(31.733)	(25.128)
Oneri sociali	(7.835)	(5.540)
Accantonamento fondi pensione del personale	(1.381)	(983)
Totale	(40.949)	(31.651)

Il costo del personale della struttura diretta di vendita (canale wholesale, retail ed e-commerce) e struttura indiretta di vendita assorbe circa il 62% dei costi complessivi del personale dei primi nove mesi del 2013 contro circa il 59% dell'anno precedente: le linee strategiche del Gruppo sono infatti orientate allo sviluppo del canale retail.

Nella tabella sottostante è riportato il numero medio dei dipendenti ("full-time-equivalent") dei primi nove mesi del 2013 comparato con il periodo precedente:

<i>Dipendenti medi per area geografica</i> <i>Numero</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Italia	487	427
Resto dell'Europa	215	152
Nord America	72	48
Asia e Giappone	297	234
Totale	1.071	861

Il numero puntuale dei dipendenti del Gruppo al 30 settembre 2013 è pari a n. 1.200 unità (n. 972 nel corrispondente periodo del 2012). Il numero totale di dipendenti è aumentato principalmente a seguito delle aperture di nuovi punti vendita diretti ed outlet.

20.3.1.5.10 Ammortamenti e svalutazioni

Gli ammortamenti si suddividono come di seguito indicato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	(9.391)	(7.503)
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	(4.422)	(3.637)
Totale	(13.813)	(11.140)

L'incremento sia degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali che immateriali si riferisce principalmente agli investimenti effettuati nell'apertura di nuovi punti vendita.

20.3.1.6 Informazioni sulla situazione patrimoniale-finanziaria consolidata intermedia20.3.1.6.1 Avviamento, marchi ed altre immobilizzazioni immateriali30 settembre 2013

<i>Immobilizzazioni immateriali</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013			31/12/2012 Valore netto
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	
Marchi	223.900	0	223.900	223.900
Diritti di licenza	0	0	0	0
Key money	34.615	(11.987)	22.628	22.280
Software	11.888	(7.306)	4.582	4.195
Altre immobilizzazioni immateriali	3.908	(1.857)	2.051	1.935
Immobilizzazioni immateriali in corso	519	0	519	510
Avviamento	155.582	0	155.582	155.582
Totale	430.412	(21.150)	409.262	408.402

I movimenti delle immobilizzazioni immateriali sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2013	223.900	30.655	10.404	3.291	510	155.582	424.342
Incrementi	0	3.252	1.494	598	116	0	5.460
Decrementi	0	0	0	0	0	0	0
Differenze di conversione	0	(114)	(27)	(9)	1	0	(149)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	822	17	28	(108)	0	759
30/09/2013	223.900	34.615	11.888	3.908	519	155.582	430.412

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Key money	Software	Altre immobiliz- zazioni immateriali	Immobiliz- zazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2013	0	(8.375)	(6.209)	(1.356)	0	0	(15.940)
Ammortamenti	0	(2.818)	(1.104)	(500)	0	0	(4.422)
Decrementi	0	0	0	0	0	0	0
Differenze di conversione	0	29	7	6	0	0	42
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(823)	0	(7)	0	0	(830)
30/09/2013	0	(11.987)	(7.306)	(1.857)	0	0	(21.150)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e riguardano principalmente il nuovo negozio di Milano.

L'incremento della voce software si riferisce allo sviluppo dei sistemi informativi a supporto del business.

L'incremento della voce Altre immobilizzazioni immateriali si riferisce principalmente alla capitalizzazione delle spese di progettazione dei negozi di nuova apertura e delle spese di registrazione marchi.

Al 30 settembre 2012

Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012			31/12/2011
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Marchi	223.900	0	223.900	223.900
Diritti di licenza	0	0	0	0
Key money	27.907	(7.284)	20.623	19.787
Software	10.047	(5.812)	4.235	4.125
Altre immobilizzazioni immateriali	2.667	(1.175)	1.492	1.451
Immobilizzazioni immateriali in corso	3.008	0	3.008	1.035
Avviamento	155.582	0	155.582	155.582
Totale	423.111	(14.271)	408.840	405.880

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Key money	Software	Altre immobiliz- zazioni immateriali	Immobiliz- zazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	223.900	24.712	8.837	2.266	1.035	155.582	416.332
Incrementi	0	3.130	1.225	326	1.973	0	6.654
Decrementi	0	0	(16)	0	0	0	(16)
Differenze di conversione	0	65	1	2	0	0	68
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	73	0	0	73
30/09/2012	223.900	27.907	10.047	2.667	3.008	155.582	423.111

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	Marchi	Key money	Software	Altre immobiliz- zazioni immateriali	Immobiliz- zazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	0	(4.925)	(4.712)	(815)	0	0	(10.452)
Ammortamenti	0	(2.348)	(933)	(356)	0	0	(3.637)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	(175)	0	0	0	(175)
Decrementi	0	0	6	(3)	0	0	3
Differenze di conversione	0	(11)	2	(1)	0	0	(10)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0
30/09/2012	0	(7.284)	(5.812)	(1.175)	0	0	(14.271)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e nella voce immobilizzazioni in corso e riguardano principalmente due negozi aperti in Francia e Svizzera.

L'incremento della voce software si riferisce ai diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico per lo sviluppo e controllo del business.

20.3.1.6.2 Perdite di valore su immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita ed avviamento

La voce Marchi, le Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e l'Avviamento derivante da precedenti acquisizioni non sono stati ammortizzati ma sono stati sottoposti alla verifica annuale da parte del management in merito all'esistenza di perdite di valore.

Le dinamiche del business registrate nei periodi esaminati e gli aggiornamenti e le previsioni sui trends futuri sono coerenti con le ipotesi assunte per la verifica della recuperabilità del valore dell'avviamento e del marchio Moncler effettuata in sede di redazione dei bilanci consolidati annuali al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011. Non sono pertanto stati identificati indicatori di possibili perdite di valore e non sono quindi stati effettuati impairment test specifici su dette voci.

20.3.1.6.3 Immobilizzazioni materiali nette

Al 30 settembre 2013

Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013			31/12/2012
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Terreni e fabbricati	3.358	(2.313)	1.045	1.117
Impianti e macchinari	6.294	(5.248)	1.046	975
Mobili e arredi	33.432	(13.649)	19.783	16.924
Migliorie su beni di terzi	48.174	(18.318)	29.856	25.331
Altri beni	8.124	(6.250)	1.874	1.521
Impianti in costruzione	1.010	0	1.010	620
Totale	100.392	(45.778)	54.614	46.488

Valore lordo Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2013	3.358	5.985	27.851	38.232	7.076	620	83.122
Incrementi	0	376	5.560	11.357	1.018	592	18.903
Decrementi	0	(71)	(71)	(332)	(1)	(171)	(646)
Differenze di conversione	0	2	(448)	(1.266)	(7)	(3)	(1.722)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	2	540	183	38	(28)	735
30/09/2013	3.358	6.294	33.432	48.174	8.124	1.010	100.392

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2013	(2.241)	(5.010)	(10.927)	(12.901)	(5.555)	0	(36.634)
Ammortamenti	(72)	(263)	(2.484)	(5.910)	(662)	0	(9.391)
Cessioni	0	26	60	201	3	0	290
Differenze di conversione	0	1	152	466	2	0	621
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(2)	(450)	(174)	(38)	0	(664)
30/09/2013	(2.313)	(5.248)	(13.649)	(18.318)	(6.250)	0	(45.778)

Al 30 settembre 2012

Immobilizzazioni immateriali <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012			31/12/2011 Valore netto
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	
Terreni e fabbricati	3.358	(2.217)	1.141	1.213
Impianti e macchinari	5.918	(4.960)	958	1.101
Mobili e arredi	26.052	(10.319)	15.733	12.958
Migliorie su beni di terzi	37.460	(11.536)	25.924	23.195
Altri beni	7.110	(5.569)	1.541	1.111
Impianti in costruzione	1.779	0	1.779	356
Totale	81.677	(34.601)	47.076	39.934

Valore lordo Immobilizzazioni materiali <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	3.358	5.807	21.218	29.929	6.215	356	66.883
Incrementi	0	159	4.669	7.445	921	1.779	14.973
Decrementi	0	(70)	(70)	(142)	(30)	0	(312)
Differenze di conversione	0	3	109	91	2	1	206
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	19	126	137	2	(357)	(73)
30/09/2012	3.358	5.918	26.052	37.460	7.110	1.779	81.677

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	(2.145)	(4.706)	(8.260)	(6.734)	(5.104)	0	(26.949)
Ammortamenti	(72)	(284)	(1.950)	(4.727)	(470)	0	(7.503)
Aggiustamenti di Carve-out	0	0	(137)	(104)	(18)	0	(259)
Cessioni	0	30	55	51	25	0	161
Differenze di conversione	0	0	(27)	(22)	(2)	0	(51)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0
30/09/2012	(2.217)	(4.960)	(10.319)	(11.536)	(5.569)	0	(34.601)

I movimenti delle immobilizzazioni materiali nei primi nove mesi del 2013 e nei primi nove mesi del 2012 evidenziano l'incremento della voce dei mobili ed arredi e migliorie su beni di terzi: entrambe queste voci sono correlate principalmente allo sviluppo del network retail.

20.3.1.6.4 Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite

I crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite sono compensate solo qualora esista una disposizione di legge all'interno di una stessa giurisdizione fiscale. L'esposizione delle voci al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 è riportata nelle seguenti tabelle:

Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Crediti per imposte anticipate	30.517	21.117
Debiti per imposte differite	(72.306)	(72.002)
Totale	(41.789)	(50.885)

Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Crediti per imposte anticipate	23.546	13.781
Debiti per imposte differite	(69.823)	(70.190)
Totale	(46.277)	(56.409)

Le imposte differite passive che derivano da differenze temporanee sulle immobilizzazioni immateriali sono principalmente emerse nel 2008, a fronte dell'allocazione al marchio Moncler del maggior costo pagato in sede di acquisizione. Tale differenza temporanea terminerà solo in caso di cessione a terzi del marchio.

20.3.1.6.5 Rimanenze

Le rimanenze di magazzino al 30 settembre 2013 si compongono come riportato in tabella:

<i>Rimanenze</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Materie prime	24.088	19.706
Prodotti in corso di lavorazione	5.860	5.559
Prodotti finiti	77.392	55.444
Magazzino lordo	107.340	80.709
Fondo obsolescenza	(23.212)	(20.845)
Totale	84.128	59.864

Le rimanenze di magazzino al 30 settembre 2012 si compongono come riportato in tabella:

<i>Rimanenze</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Materie prime	17.413	12.485
Prodotti in corso di lavorazione	3.469	5.535
Prodotti finiti	67.076	44.849
Magazzino lordo	87.958	62.869
Fondo obsolescenza	(16.169)	(13.073)
Totale	71.789	49.796

Il valore del magazzino materie prime e prodotti in corso di lavorazione al 30 settembre di ogni esercizio risente del fenomeno di stagionalità legato al ciclo produttivo. Le rimanenze di materie prime sono più elevate rispetto ai valori di dicembre in quanto nel terzo trimestre inizia l'approvvigionamento per la collezione primavera/estate, mentre nel mese di dicembre tale collezione si trova già ad uno stadio avanzato di produzione. Le rimanenze dei prodotti in corso di lavorazione risentono della medesima stagionalità delle materie prime.

Il valore del magazzino prodotti finiti al 30 settembre di ogni esercizio risente anch'esso del fenomeno di stagionalità ed in particolare tende ad aumentare rispetto ai valori di dicembre in quanto il costo medio di produzione dei capi della collezione autunno/inverno, in giacenza a settembre, è più elevato del costo medio di produzione dei capi della collezione primavera/estate, in giacenza a dicembre. Il valore del magazzino prodotti finiti al 30 settembre riflette inoltre l'incremento del numero dei punti vendita diretti che a questa data hanno in giacenza i prodotti della collezione autunno/inverno.

20.3.1.6.6 Crediti verso clienti

I crediti verso clienti al 30 settembre 2013 sono così composti:

<i>Crediti verso clienti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Crediti verso clienti	130.314	80.345
Fondo svalutazione crediti	(6.032)	(5.680)
Fondo per resi e sconti futuri	(4.391)	(3.717)
Totale crediti verso clienti netti	119.891	70.948

I crediti verso clienti al 30 settembre 2012 sono così composti:

<i>Crediti verso clienti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Crediti verso clienti	122.215	61.138
Fondo svalutazione crediti	(5.809)	(5.352)
Fondo per resi e sconti futuri	(4.892)	(3.744)
Totale crediti verso clienti netti	111.514	52.042

I crediti verso clienti si originano dall'attività del Gruppo nel canale wholesale e sono rappresentati da posizioni che hanno generalmente termini di incasso non superiori a tre mesi. Nei primi nove mesi del 2013 e del 2012 non ci sono concentrazioni di crediti superiori al 10% riferiti a singoli clienti.

Il fondo svalutazione crediti è stato iscritto sulla base delle migliori stime del management sulla base dell'analisi dello scadenziario ed in relazione alla solvibilità dei clienti più anziani o soggetti a procedure di recupero forzato. I crediti svalutati si riferiscono a posizioni specifiche scadute e per i quali esiste una incertezza sulla recuperabilità dell'ammontare iscritto a bilancio.

20.3.1.6.7 Cassa e Banche

Al 30 settembre 2013 la voce cassa e banche, che ammonta ad Euro 121,2 milioni (Euro 94,4 milioni al 31 dicembre 2012), include le disponibilità liquide ed i mezzi equivalenti ("cash equivalent") oltre le disponibilità liquide presso le banche.

Parimenti, la voce al 30 settembre 2012 la voce cassa e banche ammonta ad Euro 61,3 milioni (Euro 57,8 milioni al 31 dicembre 2011).

L'ammontare iscritto a bilancio è allineato con il fair value alla data di redazione del bilancio. Il rischio di credito è limitato dal momento che le controparti sono istituti bancari di primaria importanza.

Il rendiconto finanziario evidenzia le variazioni della cassa e delle disponibilità liquide che comprendono la cassa e le banche attive e gli scoperti di conto corrente.

Le tabelle di seguito riportate evidenziano la riconciliazione dell'ammontare della cassa e delle disponibilità liquide con le disponibilità ed i mezzi equivalenti presentati nel rendiconto finanziario:

<i>Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario (migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Cassa e disponibilità liquide in banca	121.246	94.433
Debiti in conto corrente e altri debiti a breve	(34.271)	(11.566)
Totale	86.975	82.867

<i>Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario (migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Cassa e disponibilità liquide in banca	61.329	57.750
Debiti in conto corrente	(27.966)	(18.309)
Totale	33.363	39.441

20.3.1.6.8 Altre attività correnti e non correnti

<i>Altre attività correnti e non correnti (migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Ratei e risconti attivi correnti	11.026	11.952
Altri crediti correnti	17.649	9.345
Altre attività correnti	28.675	21.297
Ratei e risconti attivi non correnti	2.960	3.012
Depositi cauzionali	7.332	7.637
Altri crediti non correnti	1.242	1.201
Altre attività non correnti	11.534	11.850
Totale	40.209	33.147

Al 30 settembre 2013 i ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 11,0 milioni (Euro 12,0 milioni al 31 dicembre 2012) e si riferiscono principalmente ai risconti campionario riferiti alle stagioni successive, risconti stile e sviluppo prodotto, risconti per pubblicità e comunicazione, risconti per affitti e altri risconti.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto.

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,0 milioni (Euro 3,0 milioni al 31 dicembre 2012) e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento della voce è imputabile alle nuove aperture del periodo.

<i>Altre attività correnti e non correnti (migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Ratei e risconti attivi correnti	8.743	10.860
Altri crediti correnti	6.886	6.052
Altre attività correnti	15.629	16.912
Ratei e risconti attivi non correnti	3.273	3.544
Depositi cauzionali	6.320	4.945
Altri crediti non correnti	813	792
Altre attività non correnti	10.406	9.281
Totale	26.035	26.193

Al 30 settembre 2012 i ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 8,7 milioni (Euro 10,9 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono principalmente ai risconti campionario riferiti alle stagioni successive, risconti stile e sviluppo prodotto, risconti per pubblicità e comunicazione, risconti per affitti e altri risconti.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto.

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,3 milioni (Euro 3,5 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento della voce è imputabile alle nuove aperture del periodo.

20.3.1.6.9 Debiti commerciali

I debiti commerciali ammontano ad Euro 123,2 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 94,3 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 103,1 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 83,9 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono ad obbligazioni di breve termine verso fornitori di beni e servizi. I debiti si riferiscono a posizioni pagabili a breve termine e non ci sono valori che eccedono dodici mesi.

Al 30 settembre i debiti commerciali si incrementano rispetto a quelli della fine dell'esercizio precedente in quanto i debiti commerciali al 30 settembre si riferiscono principalmente alle forniture della stagione autunno/inverno in corso che ha un valore medio dei capi più elevato rispetto alla collezione primavera/estate cui si riferiscono i debiti commerciali al 31 dicembre.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi debiti.

20.3.1.6.10 Altre passività correnti e non correnti

Al 30 settembre 2013 la voce risulta così dettagliata:

<i>Altre passività correnti e non correnti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Ratei e risconti passivi correnti	2.404	1.917
Anticipi da clienti	3.493	2.242
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	8.045	8.145
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	3.878	5.443
Altri debiti correnti	3.062	2.626
Altre passività correnti	20.882	20.373
Ratei e risconti passivi non correnti	1.839	1.529
Altri debiti non correnti	0	250
Altre passività non correnti	1.839	1.779
Totale	22.721	22.152

Al 30 settembre 2012 la voce risulta così dettagliata:

<i>Altre passività correnti e non correnti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Ratei e risconti passivi correnti	1.141	1.676
Anticipi da clienti	1.329	1.095
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	6.333	5.837
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	3.005	4.883
Altri debiti correnti	2.614	2.237
Altre passività correnti	14.422	15.728
Ratei e risconti passivi non correnti	1.481	1.195
Altri debiti non correnti	500	750
Altre passività non correnti	1.981	1.945
Totale	16.403	17.673

La voce ratei e risconti passivi correnti si riferisce principalmente a ricavi sospesi su campionari riferiti alle stagioni e collezioni successive.

La voce debiti per imposte include principalmente l'imposta sul valore aggiunto e le ritenute sul reddito da lavoro dipendente.

I ratei e risconti passivi non correnti si riferiscono a ratei per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

20.3.1.6.11 Crediti e debiti tributari

I crediti tributari ammontano ad Euro 4,4 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 0,8 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 0 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 1,2 milioni al 31 dicembre 2011), tale voce si riferisce a crediti per acconti d'imposta versati.

I debiti tributari ammontano ad Euro 28,2 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 22,0 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 28,3 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 13,4 milioni al 31 dicembre 2011). Tali debiti tributari sono iscritti al netto dei crediti per imposte correnti, ove la compensazione si riferisca ad una medesima giurisdizione ed alla stessa imposizione. L'incremento è dovuto all'aumento delle imposte correnti dell'esercizio dovute sui maggiori utili prodotti.

20.3.1.6.12 Fondi rischi non correnti

I fondi rischi al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi rischi</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Contenziosi fiscali	(1.024)	(1.179)
Altre passività	(1.296)	(1.656)
Totale	(2.320)	(2.835)

I fondi rischi al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi rischi</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Contenziosi fiscali	(1.179)	(2.000)
Altre passività	(1.843)	(1.551)
Totale	(3.022)	(3.551)

20.3.1.6.13 Fondi pensione e quiescenza

I fondi pensione e quiescenza al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
TFR e Fondo quiescenza	(1.939)	(1.866)
Fondo indennità agenti	(4.645)	(4.623)
Totale	(6.584)	(6.489)

I fondi pensione e quiescenza al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
TFR e Fondo quiescenza	(1.885)	(1.664)
Fondo indennità agenti	(5.236)	(4.148)
Totale	(7.121)	(5.812)

I fondi pensione sono principalmente riferiti alle società italiane del Gruppo. A seguito della riforma della previdenza complementare, a partire dal 1 gennaio 2007 l'obbligazione ha assunto la forma di fondo pensione a contribuzione definita. Coerentemente, l'ammontare del debito per TFR iscritto prima dell'entrata in vigore della riforma e non ancora pagato ai dipendenti in essere alla data di redazione del bilancio, è considerato come un fondo pensione a benefici definiti.

20.3.1.6.14 Debiti finanziari

I debiti finanziari al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Finanziamenti</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Debiti in conto corrente e anticipi bancari a breve termine	72.211	46.347
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	80.508	45.168
Altri debiti a breve termine	14.473	5.099
Debiti finanziari correnti	167.192	96.614
Debiti finanziari non correnti	196.344	226.945
Totale	363.536	323.559

I debiti finanziari al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Finanziamenti</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Debiti in conto corrente e anticipi bancari a breve termine	64.093	56.359
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	47.895	46.108
Altri debiti a breve termine	8.948	1.416
Debiti finanziari correnti	120.936	103.883
Debiti finanziari non correnti	246.476	224.064
Totale	367.412	327.947

I debiti finanziari correnti includono gli anticipi bancari su fatture, le ricevute bancarie e gli altri finanziamenti a breve termine, che sono correlati ai flussi di capitale circolante, nonché la quota a breve dei finanziamenti a lungo termine.

I debiti finanziari non correnti includono principalmente la quota oltre l'anno sia dei finanziamenti bancari a lungo termine che delle passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

Il dettaglio dei finanziamenti per data di scadenza è dettagliato nelle successive tabelle:

<i>Scadenziario dei finanziamenti</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Entro 2 anni	47.878	73.055
Da 2 a 5 anni	118.048	124.512
Oltre 5 anni	30.418	29.378
Totale	196.344	226.945

<i>Scadenziario dei finanziamenti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Entro 2 anni	76.366	43.802
Da 2 a 5 anni	121.812	137.987
Oltre 5 anni	48.297	42.275
Totale	246.476	224.064

Il finanziamento in pool esistente al 30 settembre 2013 ed estinto nel mese di ottobre 2013 comportava il rispetto di covenants economici e patrimoniali da verificare su base annua e semestrale. I covenants erano i seguenti:

- il rapporto tra posizione finanziaria netta sul patrimonio netto;
- il rapporto tra posizione finanziaria netta sull'EBITDA.

La società Capogruppo nei periodi in oggetto è stata adempiente delle clausole definite nei contratti di finanziamento.

<i>Posizione finanziaria netta</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Disponibilità liquide	121.246	94.433
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(167.192)	(96.614)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(196.344)	(226.945)
Totale	(242.290)	(229.126)

<i>Posizione finanziaria netta</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Disponibilità liquide	61.329	57.750
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(120.936)	(103.883)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(246.476)	(224.064)
Totale	(306.083)	(270.197)

20.3.1.6.15 Patrimonio netto

I movimenti del patrimonio netto per i primi nove mesi del 2013 e per il periodo comparativo sono inclusi nei prospetti delle variazioni al Patrimonio netto consolidato .

La riserva legale e la riserva sovrapprezzo si riferiscono alla società Capogruppo Moncler S.p.A.

Le altre variazioni di patrimonio netto si riferiscono principalmente all'effetto della variazione delle passività finanziarie legate al trattamento contabile degli impegni di acquisto di quote di minoranza ed all'effetto derivante dall'operazione di carve-out.

La voce altre riserve include gli altri utili complessivi, che si compone della riserva adeguamento cambi dei bilanci esteri, della riserva di copertura rischi su tasso d'interesse e della ri-

serva che accoglie gli utili/perdite attuariali. La riserva di conversione comprende le differenze cambio emerse dalla conversione dei bilanci delle società consolidate estere; le variazioni sono dovute principalmente alle differenze emerse dal consolidamento delle società giapponesi e della società americana. La riserva di copertura include la porzione efficace delle differenze nette accumulate nel fair value degli strumenti derivati di copertura.

La movimentazione di tali riserve è stata la seguente:

Riserva Altri utili complessivi (migliaia di euro)	Riserva di conversione			Altri componenti		
	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte
Riserva al 01.01.2012	4.593	0	4.593	(69)	21	(48)
Variazioni del periodo	(1.167)	0	(1.167)	(3.427)	914	(2.513)
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 30.09.2012	3.426	0	3.426	(3.496)	935	(2.561)
Riserva al 01.01.2013	1.228	0	1.228	(3.074)	801	(2.273)
Variazioni del periodo	(1.703)	0	(1.703)	1.313	(324)	989
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 30.09.2013	(475)	0	(475)	(1.761)	477	(1.284)

In data 1 ottobre 2013 l'assemblea straordinaria ha deliberato la trasformazione di Moncler S.r.l. in Moncler S.p.A. e la suddivisione del capitale sociale pari a Euro 50 milioni in numero 250 milioni di azioni.

Al 30 settembre 2012 il capitale sociale sottoscritto e versato della Capogruppo è costituito da quote pari ad Euro 50.000.000.

Risultato per azione

Il calcolo dell'utile per azione al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 è indicato nella seguente tabella e si basa, in entrambi i periodi per esigenze di comparabilità, sul rapporto tra l'utile attribuibile al Gruppo ed il numero delle azioni così come risultante dalla suddetta delibera assembleare.

Utile/(perdita) per azione	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile dell'esercizio (migliaia di euro)	52.427	44.443
Numero delle azioni dei soci della controllante	250.000.000	250.000.000
Utile attribuibile alle azioni dei soci del Gruppo – Base e Diluito (in Euro)	0,210	0,178

20.3.1.7 Stagionalità

I risultati del Gruppo Moncler sono influenzati da diversi fenomeni di stagionalità, peraltro tipici del mercato della moda e del lusso in cui il Gruppo opera.

Un primo fenomeno di stagionalità del Gruppo Moncler dipende dalle modalità di vendita tipiche del canale distributivo wholesale, ove i ricavi delle vendite sono concentrati nel primo e nel terzo trimestre di ogni esercizio sociale. La fatturazione dei prodotti venduti è, infatti, caratterizzata da una concentrazione nei mesi di gennaio, febbraio e marzo, quando i rivenditori terzi acquistano le merci per la collezione primavera/estate, ed in quelli di luglio, agosto e settembre, quando gli stessi acquistano le merci per la collezione autunno/inverno.

Un altro fenomeno di stagionalità del Gruppo Moncler dipende dalla modalità di fatturazione delle vendite per il canale distributivo retail che risulta prevalentemente concentrata nella seconda metà dell'esercizio e, in particolare, nell'ultimo trimestre di ogni esercizio sociale, in occasione delle festività, quando i clienti acquistano i prodotti della collezione autunno/inverno, tradizionale punto di forza in quanto il Gruppo è noto per l'abbigliamento invernale.

Ne consegue che i singoli risultati infrannuali potrebbero non concorrere uniformemente alla formazione dei risultati finanziari conseguiti dal Gruppo nel corso dell'esercizio. Inoltre, tale stagionalità unita a diversi fattori quali il modificarsi nel tempo del rapporto tra risultati retail e wholesale potrebbe rendere non confrontabili i risultati di medesimi periodi infrannuali di diversi esercizi.

Infine, l'andamento del fatturato e la dinamica dei cicli di produzione hanno un impatto sull'andamento del capitale circolante commerciale netto e dell'indebitamento netto, che presentano i momenti di picco nei mesi di settembre e ottobre, mentre i mesi di novembre, dicembre e gennaio sono caratterizzati da un'elevata generazione di cassa.

20.3.1.8 Garanzie prestate ed impegni

Contratti di leasing operativo

Il Gruppo ha impegni derivanti principalmente da contratti di affitto per le sedi dove vengono svolte le attività di amministrazione e controllo (funzioni corporate), per i magazzini logistici adibiti alla gestione delle giacenze, sia soprattutto per l'attività di vendita (negozi, outlet e showroom).

Altri impegni e diritti contrattuali rilevanti

Al 30 settembre 2013 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo era il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	15.814	53.372	45.398	114.583
Outlet	859	2.523	798	4.179
Altri immobili	3.911	10.088	4.335	18.334

Al 30 settembre 2012 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo è il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	10.376	31.428	25.136	66.940
Outlet	1.115	3.009	1.337	5.462
Altri immobili	4.129	12.225	6.131	22.485

Garanzie prestate

Al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 il Gruppo ha prestatato le seguenti garanzie:

Garanzie e fideiussioni prestate (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Garanzie e fideiussioni a favore di:		
Soggetti e società terze	9.126	2.314
Totale garanzie e fideiussioni prestate	9.126	2.314
Garanzie e fideiussioni prestate (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Garanzie e fideiussioni a favore di:		
Soggetti e società terze	2.269	2.072
Totale garanzie e fideiussioni prestate	2.269	2.072

La garanzie si riferiscono principalmente a contratti di affitto di nuovi punti vendita.

20.3.1.9 Passività potenziali

Il Gruppo operando a livello globale è soggetto a rischi legali e fiscali che derivano dallo svolgimento delle normali attività. Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, Il Gruppo

ritiene che alla data di redazione dei bilanci consolidati del gruppo Moncler, cui i Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out si riferiscono, i fondi accantonati in bilancio sono sufficienti a garantire la corretta rappresentazione dei Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out.

20.3.1.10 Altre informazioni

Rapporti con parti correlate

Le transazioni economiche ed i saldi verso società consolidate sono stati eliminati in fase di consolidamento e non sono pertanto oggetto di commento.

Nei primi nove mesi del 2013 e del 2012 le transazioni con parti correlate riguardano principalmente relazioni commerciali effettuate a condizioni di mercato come di seguito elencato:

- Mittel Generale Investimenti S.p.A., società che appartiene al Gruppo Mittel, ha concesso parte del finanziamento in pool alla società controllante Moncler S.r.l. per un importo originariamente pari ad Euro 30 milioni. A luglio 2012 la società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha ceduto una quota pari ad Euro 14 milioni ad altro istituto bancario già partecipante al pool. Al 30 settembre 2013 il finanziamento residuo ancora da rimborsare è pari ad Euro 12,2 milioni (Euro 14,5 milioni al 30 settembre 2012). La società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha in essere un ulteriore finanziamento bullet con scadenza 31 dicembre 2013, per Euro 5 milioni regolato a condizioni di mercato. La quota interessi complessivi su entrambi i finanziamenti è pari ad Euro 0,5 milioni nei primi nove mesi del 2013 (Euro 1,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012).
- Mittel Generale Investimenti S.p.A. fornisce inoltre servizi di consulenza finanziaria. Nei primi nove mesi del 2013 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,06 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012), ed è regolata a condizioni di mercato.
- La società riconducibile al Presidente Remo Ruffini, National S.r.l., presta servizi di consulenza di stile e sviluppo prodotto per il Gruppo. Nei primi nove mesi del 2013 il costo complessivo iscritto a conto economico ammonta ad Euro 1,1 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012). In data 14 Novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo per la risoluzione di tale contratto a partire dalla data di inizio delle negoziazioni.
- La società Altana S.p.A., controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Infant S.r.l., fornisce prodotti finiti, addebita affitti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 16,5 milioni (Euro 18,0 milioni nel corrispondente periodo del 2012). Nei primi nove mesi del 2013 la società Moncler Infant S.r.l. ha inoltre fatturato ad Altana S.p.A. beni per Euro 0,5 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012).
- La società Yagi Tsusho Ltd, controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Japan Ltd, acquista prodotti finiti dalle società del Gruppo Moncler (Euro 25,9 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 24,5 milioni nel corrispondente periodo del 2012) e vende gli stessi alla società Moncler Japan Ltd (Euro 30,6 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 30,7 milioni nel corrispondente periodo del 2012) in forza dei contratti stipulati in sede di costituzione delle società.

- La società Yagi Tsusho Ltd ha concesso nel corso del 2012 un finanziamento soci alla società Moncler Japan Corporation; tale finanziamento è stato estito nell'ultimo trimestre del 2012 (l'importo residuo del finanziamento al 30 settembre 2012 ammontava ad Euro 7,0 milioni). La quota interessi maturata nei primi nove mesi del 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,03 milioni.
- La società Ciolina S.A., socio di minoranza della società Ciolina Moncler SA, aveva concesso alla stessa un finanziamento soci, che è stato estinto nel corso del 2013. L'importo residuo del finanziamento al 30 settembre 2012 ammontava ad Euro 0,1 milioni.
- Le società detenute dal socio di minoranza della società Moncler Sylt GmbH (Meyer Potz Verwaltungs GmbH e MP Resort GmbH) prestano alla stessa servizi amministrativi e di affitto dal mese di giugno 2013. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 0,03 milioni (tali rapporti non erano presenti nel 2012).
- La società Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi, detenuta dal socio di minoranza della società Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti., svolge transazioni commerciali e prestazioni di servizi con la stessa e con Industries S.p.A. Tali rapporti hanno generato nei primi nove mesi del 2013 flussi economici pari ad Euro 0,7 milioni di costi netti (tali rapporti non erano presenti nel 2012).
- La società Allison S.p.A., controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Lunettes S.r.l., fornisce prodotti finiti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 0,5 milioni (tali rapporti non erano presenti nel 2012).

La società Industries S.p.A. e dal 2013 Moncler Lunettes S.r.l. aderiscono al consolidato fiscale della Capogruppo.

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione di Moncler S.r.l. per i primi nove mesi del 2013 ammontano ad Euro 0,5 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012). Tali emolumenti si riferiscono al Gruppo nella sua interezza.

Nel conto economico di carve-out sono ripartiti in base a criteri esposti nel paragrafo relativo ai criteri di redazione del bilancio di carve-out.

Eventi ed operazioni significative non ricorrenti

Nel corso del 2013 il Gruppo ha effettuato un processo di riorganizzazione societaria con lo scopo di razionalizzare le attività del Gruppo, separando il business luxury della divisione Moncler dal business casual wear della divisione Altri Marchi. Tale processo è stato realizzato mediante operazioni di conferimento dei rami d'azienda relativi alla divisione Altri Marchi a favore di Industries Sportswear Company S.p.A., società ad oggi detenuta dalla capogruppo Moncler S.p.A. e da Industries S.p.A.

I costi relativi ai progetti sopra citati sono esplicitati nei costi non ricorrenti nel paragrafo 4.6.

Con riferimento ai primi nove mesi del 2012, non vi sono eventi ed operazioni significative non ricorrenti.

Operazioni atipiche e/o inusuali

Si segnala che nel Gruppo, nel corso dei primi nove mesi del 2013 e nel corrispondente periodo dell'esercizio precedente, non vi sono posizioni o transazioni derivanti da operazioni atipiche e/o inusuali.

Partecipazioni detenute dagli amministratori, sindaci, direttori generali

Si segnala che una quota pari al 32% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Ruffini Partecipazioni S.r.l., di proprietà al 86% (95% al 30 settembre 2012) dell'amministratore Remo Ruffini (presidente del Consiglio di Amministrazione), e lo 0,25% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Goodjohn & Co. S.r.l., di proprietà di Sergio Buongiovanni amministratore della controllata Industries S.p.A.

Per ulteriori dettagli si rinvia a quanto inserito nella nota esplicativa sulle parti correlate.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del periodo

In data 22 ottobre 2013 è stato firmato dall'Emittente un nuovo finanziamento in pool, con lo scopo di estinguere il finanziamento in pool esistente, svincolando le azioni dal relativo pegno. Il nuovo finanziamento non è gravato da alcuna garanzia.

Le condizioni del nuovo finanziamento sono:

- Capitale finanziato pari ad Euro 120.000.000;
- Scadenza: 30 giugno 2018;
- Rate: semestrali posticipate, con preammortamento sino al 31 dicembre 2014 con quote capitali crescenti;
- Tasso di interesse: euribor 6 mesi (360) più spread di mercato pari al 3,75%;
- Covenant: semestrali a partire dal 30 giugno 2014, misurati sulle seguenti grandezze: posizione finanziaria netta su EBITDA ed un patrimonio netto consolidato minimo di Euro 200 milioni;
- A partire dal 30 giugno 2014 e per tutta la durata del finanziamento il rapporto tra Posizione finanziaria netta ed EBITDA non potrà essere superiore a 1,85 al 30 giugno ed 1,40 al 31 dicembre.

In data 8 novembre 2013, il Business Sportswear gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e le controllate di quest'ultima sono state cedute a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto). Nel mese di settembre 2013, la Società ha riavviato il progetto di quotazione delle proprie azioni ordinarie sul MTA.

20.3.1.11 Relazioni di revisione

Revisione contabile completa



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zallivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono +39 0422 576711
 Telefax +39 0422 410891
 e-mail it-firmauditly@kpmg.it
 PEC kpmgspa@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione sulla revisione contabile del bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out del Gruppo Moncler per il periodo di nove mesi chiuso al 30 settembre 2013 redatto ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.

Al Consiglio di Amministrazione della
 Moncler S.p.A.

- 1 Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out del Gruppo Moncler, relativo alle attività di produzione e commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler (la “Divisione Moncler”), costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, per il periodo di nove mesi chiuso al 30 settembre 2013. Tale bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out è stato redatto ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.. La responsabilità della redazione del bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l’informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall’Unione Europea, compete agli amministratori della Moncler S.p.A.. E’ nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out e basato sulla revisione contabile.
- 2 Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out sia viziato da errori significativi e se risulti, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l’esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out, nonché la valutazione dell’adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l’espressione del nostro giudizio professionale.

Per quanto riguarda i dati relativi al bilancio consolidato di carve-out al 31 dicembre 2012 ed al bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out di nove mesi dell’anno precedente presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alle nostre relazioni

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative (“KPMG International”), entità di diritto svizzero.

Ancona Aosta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lecce Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 8.688.850,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale N. 00709600159
 R.E.A. Milano N. 512867
 Partita IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale: Via Vittor Pisani, 25
 20134 Milano MI ITALIA



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
30 settembre 2013

di revisione contabile e di revisione contabile limitata rispettivamente emesse in data 1 ottobre 2013 e in data 31 ottobre 2013.

- 3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out del Gruppo Moncler per il periodo di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 è conforme, in tutti gli aspetti significativi, al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.
- 4 Come illustrato nelle note esplicative, il bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out del Gruppo Moncler per il periodo di nove mesi chiuso al 30 settembre 2013 è stato predisposto secondo quanto indicato al paragrafo "Criteri di redazione dei Bilanci Consolidati Intermedi di carve-out" con lo scopo di rappresentare le informazioni finanziarie relative alla sola Divisione Moncler, ai soli fini del processo di ammissione alla quotazione descritto al paragrafo 1. Pertanto, qualora la Divisione Moncler avesse effettivamente operato come gruppo a sé stante, la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa che avrebbe conseguito non sarebbero stati necessariamente quelli riportati nel bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out.
- 5 La presente relazione è stata predisposta esclusivamente per le finalità descritte nel precedente paragrafo 1 e non potrà pertanto essere utilizzata per altri scopi.

Treviso, 20 novembre 2013

KPMG S.p.A.

Francesco Masetto
Socio

Revisione contabile limitata



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zaliveni, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono: +39 0422 576711
 Telefax: +39 0422 410891
 e-mail: it-imauditaly@kpmg.it
 PEC: kpmgspa@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione sulla revisione contabile limitata dei bilanci consolidati intermedi abbreviati di carve-out del Gruppo Moncler per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 redatti ai soli fini dell'inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell'ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.

Al Consiglio di Amministrazione della
 Moncler S.p.A.

Introduzione

Abbiamo effettuato la revisione contabile limitata dei bilanci consolidati intermedi abbreviati di carve-out del Gruppo Moncler, relativi alle attività di produzione e commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler (la "Divisione Moncler"), costituiti dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative (di seguito i "Bilanci intermedi abbreviati di carve-out"), per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012. Tali Bilanci intermedi abbreviati di carve-out sono stati redatti ai soli fini dell'inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell'ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.. La responsabilità della redazione dei Bilanci intermedi abbreviati di carve-out in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea, compete agli amministratori della Moncler S.p.A.. E' nostra la responsabilità di esprimere delle conclusioni sui presenti Bilanci intermedi abbreviati di carve-out in base alla revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto secondo i criteri per la revisione contabile limitata previsti dall'International Standard on Review Engagements 2410, "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity". La revisione contabile limitata del bilancio consolidato intermedio abbreviato di carve-out consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della Società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità agli International Standards on Auditing e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), entità di diritto svizzero.

Ancona Asse Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lucca Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 8.588.950,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale n° 00729600159
 I.S.A. Milano N. 51987
 Partita IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale: Via Vitor Pisani, 25
 70124 Mottola (MI) ITALIA



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
30 settembre 2013 e 30 settembre 2012

completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio professionale sui Bilanci intermedi abbreviati di carve-out.

Per quanto riguarda i dati relativi ai bilanci consolidati di carve-out al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alla nostra relazione emessa in data 1 ottobre 2013.

Conclusioni

Sulla base di quanto svolto, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che i Bilanci intermedi abbreviati di carve-out del Gruppo Moncler per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 non siano stati redatti, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Richiami di informativa e limitazioni

Come illustrato nelle note esplicative, i Bilanci intermedi abbreviati di carve-out sono stati predisposti secondo quanto indicato al paragrafo "Criteri di redazione dei bilanci consolidati intermedi di carve-out" con lo scopo di rappresentare le informazioni finanziarie relative alla sola Divisione Moncler, ai soli fini del processo di ammissione alla quotazione descritto al paragrafo 1. Pertanto, qualora la Divisione Moncler avesse effettivamente operato come gruppo a sé stante, la situazione patrimoniale e finanziaria, il risultato economico ed i flussi di cassa che avrebbe conseguito non sarebbero stati necessariamente quelli riportati nei Bilanci intermedi abbreviati di carve-out.

La presente relazione è stata predisposta esclusivamente per le finalità descritte nel precedente paragrafo 1 e non potrà pertanto essere utilizzata per altri scopi.

Treviso, 31 ottobre 2013

KPMG S.p.A.

Francesco Masetto
Socio

20.3.2 Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per i periodi di nove mesi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012

Di seguito si riportano le informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche consolidate dell'Emittente per i periodi intermedi chiusi al 30 settembre 2013 e 30 settembre 2012. Le informazioni in oggetto sono state sostanzialmente tratte dai bilanci consolidati dei relativi esercizi predisposti secondo gli IFRS.

Conto economico consolidato

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Ricavi	20.3.2.6.1	388.967	331.152
Costo del venduto	20.3.2.6.2	(119.704)	(107.312)
Margine lordo		269.263	223.840
Spese di vendita	20.3.2.6.3	(96.278)	(74.441)
Spese di pubblicità	20.3.2.6.3	(29.290)	(24.058)
Spese generali ed amministrative	20.3.2.6.4	(42.803)	(37.461)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	20.3.2.6.5	(933)	0
Risultato operativo	20.3.2.6.6	99.959	87.880
Proventi finanziari	20.3.2.6.7	510	336
Oneri finanziari	20.3.2.6.7	(14.097)	(13.389)
Risultato ante imposte		86.372	74.827
Imposte sul reddito	20.3.2.6.8	(31.408)	(27.527)
Risultato netto da attività operative in esercizio		54.964	47.300
Risultato netto da attività operative in dismissione	20.3.2.8	(13.594)	(33.911)
Risultato consolidato		41.370	13.389
Risultato di pertinenza del Gruppo		38.833	10.532
Risultato di pertinenza di terzi		2.537	2.857
Utile base per azione (in Euro)	20.3.2.7.15	0,155	0,042
Utile diluito per azione (in Euro)	20.3.2.7.15	0,155	0,042
<i>Utile/(perdita) per azione – attività in esercizio</i>		Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile del periodo – attività in esercizio (Euro/000)		52.427	44.443
Numero delle azioni dei soci della controllante		250.000.000	250.000.000
Utile attribuibile alle azioni dei soci del Gruppo - Base e Diluito (in Euro)		0,210	0,178

Conto economico complessivo consolidato

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile (perdita) del periodo		41.370	13.389
Utili (perdite) sui derivati di copertura	20.3.2.7.15	840	(539)
Utili (perdite) dalla conversione dei bilanci di imprese estere	20.3.2.7.15	(2.020)	(1.155)
Componenti che potrebbero essere riversati nel conto economico in periodi successivi		(1.180)	(1.694)
Altri utili (perdite)	20.3.2.7.15	38	(2.238)
Componenti che non saranno riversati nel conto economico in periodi successivi		38	(2.238)
Totale altri utili (perdite) al netto dell'effetto fiscale		(1.142)	(3.932)
Totale utile (perdita) complessivo		40.228	9.457
Attribuibili a:			
Soci della controllante		37.691	6.600
Interessenze di pertinenza di terzi		2.537	2.857

Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata

<i>(migliaia di euro)</i>	Note	30/09/2013	31/12/2012	30/09/2012	31/12/2011
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	20.3.2.7.1	253.680	265.785	268.432	322.377
Avviamento, netto	20.3.2.7.1	155.582	155.582	155.582	155.582
Immobilizzazioni materiali, nette	20.3.2.7.3	54.614	51.816	56.414	49.167
Altre attività non correnti	20.3.2.7.8	11.534	12.284	10.867	10.014
Crediti per imposte anticipate	20.3.2.7.4	30.517	22.561	32.957	21.545
Attivo non corrente		505.927	508.028	524.252	558.685
Rimanenze	20.3.2.7.5	84.128	96.663	104.761	95.207
Crediti verso clienti	20.3.2.7.6	119.891	108.169	168.688	91.698
Crediti tributari	20.3.2.7.11	4.357	844	60	1.243
Altre attività correnti	20.3.2.7.8	28.675	28.921	22.597	24.592
Cassa e banche	20.3.2.7.7	121.246	94.679	62.739	58.345
Attività detenute per la vendita	20.3.2.8	90.345	0	0	0
Attivo corrente		448.642	329.276	358.845	271.085
Totale attivo		954.569	837.304	883.097	829.770
Capitale sociale	20.3.2.7.15	50.000	50.000	50.000	50.000
Riserva sovrapprezzo azioni	20.3.2.7.15	107.040	107.040	107.040	107.040
Altre riserve	20.3.2.7.15	76.754	52.622	61.351	13.399
Risultato netto del Gruppo	20.3.2.7.15	38.833	28.844	10.533	55.032
Capitale e riserve del Gruppo		272.627	238.506	228.924	225.471
Capitale e riserve di terzi		3.374	2.544	3.182	2.751
Patrimonio netto		276.001	241.050	232.106	228.222
Debiti finanziari a lungo termine	20.3.2.7.14	196.344	228.088	247.495	224.440
Fondi rischi non correnti	20.3.2.7.12	2.320	4.509	4.720	3.869
Fondi pensione e quiescenza	20.3.2.7.13	6.584	11.936	12.456	10.725
Debiti per imposte differite	20.3.2.7.4	72.306	73.475	71.538	88.113
Altre passività non correnti	20.3.2.7.10	1.839	7.133	7.754	8.951
Passivo non corrente		279.393	325.141	343.963	336.098
Debiti finanziari a breve termine	20.3.2.7.14	167.192	96.649	122.696	106.378
Debiti commerciali	20.3.2.7.9	123.205	125.080	132.880	122.133
Debiti tributari	20.3.2.7.11	28.163	21.976	28.259	13.426
Altre passività correnti	20.3.2.7.10	20.882	27.408	23.193	23.513
Passività detenute per la vendita	20.3.2.8	59.733	0	0	0
Passivo corrente		399.175	271.113	307.028	265.450
Totale passivo e patrimonio netto		954.569	837.304	883.097	829.770

Prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato (migliaia di euro)	Note	Capitale sociale	Riserva sovrapprezzo azioni	Riserva legale	Altri utili complessivi		Altre riserve		Risultato del periodo di Gruppo	Patrimonio netto di Gruppo	Patrimonio netto di terzi	Totale Patrimonio netto consolidato
					Riserva di conversione	Altri componenti	Riserva FTA	Uti indivisi				
Patrimonio netto al 01/01/2012	20.3.2.7.15	50.000	107.040	10.000	4.239	(22)	1.255	(2.073)	55.032	225.471	2.751	228.222
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	55.032	(55.032)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	(13)	13	0	0	0	0
Dividendi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.425)	(2.425)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	(3.148)	0	(3.148)	(1)	(3.149)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(1.155)	(2.777)	0	0	0	(3.932)	0	(3.932)
Risultato del period		0	0	0	0	0	0	0	10.533	10.533	2.857	13.390
Patrimonio netto al 30/09/2012	20.3.2.7.15	50.000	107.040	10.000	3.084	(2.799)	1.242	49.824	10.533	228.924	3.182	232.106
Patrimonio netto al 01/01/2013	20.3.2.7.15	50.000	107.040	10.000	947	(2.516)	1.242	42.949	28.844	238.506	2.544	241.050
Destinazione utile esercizio precedente		0	0	0	0	0	0	28.844	(28.844)	0	0	0
Variazione area di consolidamento		0	0	0	0	0	0	0	0	0	490	490
Dividendi		0	0	0	0	0	0	0	0	0	(2.196)	(2.196)
Sovrapprezzo azioni		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Altre variazioni nel patrimonio netto		0	0	0	0	0	0	(3.570)	0	(3.570)	(1)	(3.571)
Variazioni delle voci di conto economico complessivo		0	0	0	(2.020)	878	0	0	0	(1.142)	0	(1.142)
Risultato del period		0	0	0	0	0	0	0	38.833	38.833	2.537	41.370
Patrimonio netto al 30/09/2013	20.3.2.7.15	50.000	107.040	10.000	(1.073)	(1.638)	1.242	68.223	38.833	272.627	3.374	276.001

Prospetto di rendiconto finanziario consolidato <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	30/09/2012
Flusso di cassa della gestione operativa		
Risultato consolidato	54.964	13.390
Ammortamenti immobilizzazioni	13.813	15.143
Impairment immobilizzazioni	0	0
Impairment marchi	0 55.125	
Costi (Ricavi) finanziari, netti	13.587	13.896
Imposte dell'esercizio	31.408	13.689
Variazione delle rimanenze (Incremento)/Decremento	(24.264)	(9.554)
Variazione dei crediti commerciali (Incremento)/Decremento	(48.943)	(76.990)
Variazione dei debiti commerciali Incremento/(Decremento)	28.954	10.747
Variazione degli altri crediti/debiti correnti	(9.436)	3.055
Flusso attribuibile alle attività e passività in dismissione	3.218	0
Flusso di cassa generato/(assorbito) dalla gestione operativa	63.301	38.501
Interessi ed altri oneri pagati	(8.415)	(10.223)
Interessi ricevuti	385	282
Imposte e tasse pagate	(37.859)	(25.660)
Royalties pagate	0	(1.425)
Variazione degli altri crediti/debiti non correnti	(337)	1.096
Flusso attribuibile alle attività e passività in dismissione	8.384	0
Flusso di cassa netto della gestione operativa (a)	25.459	2.571
Flusso di cassa della gestione degli investimenti		
Acquisto di immobilizzazioni materiali ed immateriali	(24.363)	(23.910)
Vendita di immobilizzazioni materiali ed immateriali	356	488
Flusso attribuibile alle attività e passività in dismissione	(1.981)	0
Flusso di cassa netto della gestione degli investimenti (b)	(25.988)	(23.422)
Flusso di cassa della gestione dei finanziamenti		
Rimborso di finanziamenti	(20.111)	(23.425)
Accensione di nuovi finanziamenti	19.337	49.687
Variazioni dei finanziamenti a breve termine, diversi dai finanziamenti bancari	0	0
Variazione dei debiti finanziari a breve	12.632	(1.923)
Dividendi pagati ai soci della controllante	0	0
Dividendi pagati ai soci di minoranza delle società controllate	(2.196)	(7.446)
Altre variazioni del patrimonio netto	164	(1.305)
Flusso attribuibile alle attività e passività in dismissione	848	0
Flusso di cassa netto della gestione finanziaria (c)	10.674	15.588
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie (a)+(b)+(c)	10.145	(5.263)
Cassa e altre disponibilità finanziarie all'inizio del periodo	83.112	40.036
Incremento/(Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie	10.145	(5.263)
Cassa e altre disponibilità finanziarie alla fine del periodo	93.257	34.773

20.3.2.1 Principi contabili e criteri adottati per la predisposizione del bilancio consolidato intermedio

20.3.2.1.1 Principi per la predisposizione del bilancio consolidato intermedio

Principi contabili di riferimento

L'assemblea straordinaria dell'1 ottobre 2013 ha deliberato la trasformazione dell'Emitente da Moncler S.r.l. a Moncler S.p.A.. La medesima Assemblea ha approvato la richiesta di ammissione al Mercato Telematico Azionario (MTA) della Borsa Italiana.

I Bilanci Consolidati Intermedi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 sono stati redatti in applicazione dello IAS 34. Essi non comprendono tutte le informazioni richieste dagli IFRS nella redazione del bilancio annuale e pertanto devono essere letti unitamente ai bilanci consolidati al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011, redatti nel rispetto dei Principi Contabili Internazionali ("IFRS") emessi dall'International Accounting Standards Board ("IASB") e omologati dall'Unione Europea. Per IFRS si intendono anche tutti i principi contabili internazionali rivisti ("IAS") e tutte le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC"), precedentemente denominate Standing Interpretations Committee ("SIC").

I Bilanci Consolidati intermedi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 sono costituiti dal prospetto di conto economico, dal conto economico complessivo, dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dalle movimentazioni di patrimonio netto e dal rendiconto finanziario e dalle note esplicative al bilancio consolidato intermedio.

I dati comparativi dei prospetti sono quelli previsti dallo IAS 34 (31 dicembre 2012 e 31 dicembre 2011 per la situazione patrimoniale-finanziaria, 30 settembre 2012 per le movimentazioni di patrimonio netto, per il conto economico, per il conto economico complessivo e per il rendiconto finanziario), ad eccezione della presentazione dei dati comparativi delle movimentazioni del patrimonio netto, del conto economico, del conto economico complessivo e del rendiconto finanziario al 30 settembre 2011, non ritenuti necessari per i fini di redazione dei presenti Bilanci Consolidati Intermedi.

Schemi di bilancio

Lo schema di conto economico, di conto economico complessivo, della situazione patrimoniale-finanziaria, delle movimentazioni di patrimonio netto e del rendiconto finanziario sono redatti in forma estesa e sono gli stessi adottati per il bilancio consolidato al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011.

Il Gruppo presenta il conto economico per destinazione, forma ritenuta più rappresentativa in relazione al tipo di attività svolta. Si precisa che la presentazione del conto economico è stata parzialmente rivista rispetto ai corrispondenti criteri di presentazione utilizzati per i bilanci

consolidati al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011, al fine di recepire un affinamento dei criteri di redazione del reporting interno. Tale modifica si ritiene pertanto più rappresentativa delle dinamiche prospettiche del business.

Con riferimento al prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria è stata adottata una forma di presentazione che prevede la distinzione delle attività e passività tra correnti e non correnti, secondo quanto previsto dal paragrafo 60 e seguenti dello IAS 1.

Per il rendiconto finanziario è stato adottato il metodo di rappresentazione indiretto.

Principi di redazione

I Bilanci Consolidati Intermedi sono redatti sulla base del principio del costo storico, modificato come richiesto per la valutazione di alcuni strumenti finanziari (derivati), nonché sul presupposto della continuità aziendale.

I Bilanci Consolidati Intermedi sono presentati in Euro migliaia, che è la moneta corrente nelle economie in cui il Gruppo opera principalmente.

Uso di stime nella redazione dei Bilanci Consolidati Intermedi

La redazione dei Bilanci Consolidati Intermedi e delle relative note esplicative in applicazione dello IAS 34 richiede da parte della direzione il ricorso a stime e assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di bilancio. Le stime e le assunzioni utilizzate sono basate sull'esperienza e su altri fattori considerati rilevanti. I risultati che si consuntiveranno potrebbero pertanto differire da tali stime. Le stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione a loro apportate sono riflesse a conto economico del periodo in cui avviene la revisione della stima nel caso in cui la revisione stessa abbia effetti solo su tale periodo, od anche nei periodi successivi se la revisione ha effetti sia sull'esercizio corrente, sia su quelli futuri.

Nel caso in cui le stime della Direzione possano avere un effetto significativo sui valori rilevati nei bilanci consolidati o per le quali esiste il rischio che possano emergere rettifiche di valore significative al valore contabile delle attività e passività nell'esercizio successivo a quello di riferimento del bilancio, i successivi paragrafi delle note esplicative ai Bilanci Consolidati Intermedi includono le informazioni rilevanti a cui le stime si riferiscono.

Le stime si riferiscono principalmente alle seguenti voci di bilancio:

- Valore recuperabile dalle attività non correnti e dall'avviamento (“impairment”);
- Fondo svalutazione crediti;
- Fondo svalutazione magazzino;
- Recuperabilità delle attività per imposte anticipate;
- Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali.

Valore recuperabile delle attività non correnti e dell'avviamento ("impairment")

Le attività non correnti includono gli immobili, impianti e macchinari, le attività immateriali incluso l'avviamento, le partecipazioni e le altre attività finanziarie.

Il management rivede periodicamente il valore contabile delle attività non correnti detenute ed utilizzate e delle attività che devono essere dismesse, quando fatti e circostanze richiedono tale revisione. Tale attività è svolta utilizzando le stime dei flussi di cassa attesi dall'utilizzo o dalla vendita del bene ed adeguati tassi di sconto per il calcolo del valore attuale.

Quando il valore contabile di un'attività non corrente ha subito una perdita di valore, il Gruppo rileva una svalutazione per il valore dell'eccedenza tra il valore contabile del bene ed il suo valore recuperabile attraverso l'uso o la vendita dello stesso, determinata con riferimento ai più recenti piani aziendali e di Gruppo.

Fondo svalutazione crediti

Il fondo svalutazione crediti riflette la stima del management circa le perdite potenziali relative al portafoglio di crediti verso la clientela finale. La stima del fondo svalutazione crediti è basata sulle perdite attese da parte del Gruppo, determinate in funzione dell'esperienza passata e dell'attento monitoraggio degli scaduti e della qualità del credito in base alle condizioni economiche e di mercato.

Fondo svalutazione magazzino

Il Gruppo produce e vende principalmente capi d'abbigliamento che sono soggetti a modifiche nel gusto della clientela ed al trend nel mondo della moda. Il fondo svalutazione magazzino riflette pertanto la stima del management circa le perdite di valore attese sui capi delle collezioni di stagioni passate, tenendo in considerazione la capacità di vendere i capi stessi attraverso i diversi canali distributivi in cui opera il Gruppo.

Recuperabilità delle attività per imposte anticipate

Il Gruppo è soggetto a imposte in numerosi paesi e alcune stime si rendono necessarie al fine di determinare le imposte in ciascuna giurisdizione. Il Gruppo riconosce attività per imposte anticipate fino al valore per cui ne ritiene probabile il recupero negli esercizi futuri ed in un arco temporale compatibile con l'orizzonte temporale implicito nelle stime del management.

Stima dei fondi rischi e delle passività potenziali

Il Gruppo può essere soggetto a contenziosi legali e fiscali riguardanti una vasta tipologia di problematiche che sono sottoposte alla giurisdizione di diversi stati. Le cause ed i contenziosi

contro il Gruppo sono soggette a un diverso grado di incertezza, inclusi i fatti e le circostanze inerenti a ciascun contenzioso, la giurisdizione e le differenti leggi applicabili. Nel normale corso del business, il management si consulta con i propri consulenti legali ed esperti in materia legale e fiscale. Il Gruppo rileva una passività a fronte di tali contenziosi quando ritiene probabile che si verificherà un esborso finanziario e quando l'ammontare delle perdite che ne deriveranno può essere ragionevolmente stimato. Nel caso in cui un esborso finanziario diventi possibile ma non ne sia determinabile l'ammontare, tale fatto è riportato nelle note esplicative ai Bilanci Consolidati Intermedi.

20.3.2.1.2 Sintesi dei principi e criteri contabili utilizzati nella redazione del bilancio consolidato intermedio

Principi per il consolidamento

I Bilanci Consolidati Intermedi del Gruppo sono composti dai bilanci della società Capogruppo e da quelli delle società controllate, nelle quali la Capogruppo detiene, direttamente o indirettamente, la maggioranza dei diritti di voto e sulle quali esercita il controllo o dalle quali è in grado di ottenere benefici in virtù del suo potere di governarne le politiche finanziarie ed operative (così come definito dallo IAS 27).

I bilanci delle società controllate consolidate sono predisposti con riferimento allo stesso periodo temporale ed utilizzando gli stessi principi contabili della Capogruppo.

I bilanci delle imprese controllate sono inclusi nei bilanci consolidati a partire dalla data in cui il Gruppo assume il controllo fino al momento in cui tale controllo cessa di esistere. Qualora il Gruppo abbia perso il controllo della società controllata, i bilanci consolidati includono il risultato della controllata in proporzione al periodo durante il quale ha esercitato il controllo. La quota del capitale e delle riserve di pertinenza di terzi nelle controllate e la quota di pertinenza di terzi dell'utile o perdita d'esercizio delle controllate consolidate sono identificate separatamente nelle situazioni patrimoniali-finanziarie e nei conti economici consolidati. Le variazioni delle quote di possesso di controllate che non comportano perdita di controllo o che rappresentano incrementi successivi all'acquisizione del controllo sono iscritte fra le variazioni di patrimonio netto.

Nella preparazione dei Bilanci Consolidati Intermedi sono eliminati tutti gli effetti ed i saldi derivanti da operazioni tra società del Gruppo, così come gli utili e le perdite non realizzati su operazioni infragruppo.

Partecipazioni in imprese collegate

Le partecipazioni in imprese collegate sono inizialmente iscritte al costo e poi valutate col metodo del patrimonio netto. La differenza positiva, emergente all'atto dell'acquisto, tra il costo di acquisizione e la quota di patrimonio netto a valori correnti della partecipata di competenza della società è, pertanto, inclusa nel valore di carico della partecipazione. Nel caso l'even-

tuale quota di pertinenza della società delle perdite della partecipata ecceda il valore contabile della partecipazione, e la società abbia l'obbligo o l'intenzione di risponderne, si procede ad azzerare il valore della partecipazione e la quota delle ulteriori perdite è rilevata come fondo nel passivo.

Valuta estera

Gli importi inclusi nei bilanci di ciascuna società appartenente al Gruppo sono indicati utilizzando la valuta corrente del paese in cui la società svolge la propria attività.

Operazioni in valuta estera

Le operazioni in valuta estera sono registrate al tasso di cambio in vigore alla data dell'operazione. Le attività e le passività monetarie denominate in valuta estera alla data di riferimento del bilancio sono convertite al tasso di cambio in essere a quella data. Sono rilevate a conto economico le differenze cambio generate dall'estinzione di poste monetarie o dalla loro conversione a tassi differenti da quelli ai quali erano state convertite al momento della rilevazione iniziale nell'esercizio o in bilanci precedenti.

Consolidamento di imprese estere

Tutte le attività e le passività di società estere espresse in moneta diversa dall'Euro che rientrano nell'area di consolidamento sono convertite utilizzando i tassi di cambio in essere alla data di riferimento del bilancio. Proventi e costi sono convertiti al cambio medio dell'esercizio in quanto ritenuto ragionevolmente rappresentativo del cambio effettivo. Le differenze cambio di conversione risultanti dall'applicazione di questo metodo rappresentano una voce specifica del conto economico complessivo e sono incluse come voce di patrimonio netto sotto la voce riserva di conversione, fino alla cessione della partecipazione stessa. L'avviamento e gli adeguamenti al fair value generati dall'acquisizione delle società estere sono rilevati nella relativa valuta e sono convertiti utilizzando il tasso di cambio di fine periodo.

I principali tassi di cambio utilizzati per la conversione in Euro dei bilanci al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 delle società estere sono stati i seguenti:

	Cambio medio		Cambio puntuale		Cambio puntuale	
	Al 30 Settembre 2013	Al 30 Settembre 2012	Al 30 Settembre 2013	Al 31 dicembre 2012	Al 30 Settembre 2012	Al 31 dicembre 2011
BRL	3,076720	n.a	3,040600	n.a	n.a	n.a
CHF	1,231620	1,204370	1,222500	1,207200	1,209900	1,215600
CNY	8,122520	8,105780	8,264500	8,220700	8,126100	8,158800
CZK	25,752400	25,143100	25,730000	25,151000	25,141000	n.a
DKK	7,457450	7,438570	7,458000	7,461000	7,455500	7,434200
GBP	0,852110	0,812028	0,836050	0,816100	0,798050	0,835300
HKD	10,217590	9,938100	10,472200	10,226000	10,025800	10,051000
HUF	296,686000	291,251000	298,150000	292,300000	284,890000	n.a
JPY	127,380000	101,615000	131,780000	113,610000	100,370000	100,200000
RUB	43,749900	n.a	43,824000	n.a	n.a	n.a
TRY	2,459770	n.a	2,751000	n.a	n.a	n.a
TWD	39,729200	n.a	39,925100	n.a	n.a	n.a
USD	1,317110	1,280820	1,350500	1,319400	1,293000	1,293900

Aggregazioni aziendali (“business combinations”)

Le aggregazioni aziendali sono rilevate secondo il metodo dell’acquisizione (“acquisition method”).

Secondo tale metodo il corrispettivo trasferito in un’aggregazione aziendale è valutato al fair value, calcolato come la somma dei fair value delle attività trasferite e delle passività assunte dal Gruppo alla data di acquisizione. Gli oneri accessori alla transazione sono generalmente rilevati nel conto economico nel momento in cui sono sostenuti.

L’avviamento è determinato come l’eccedenza tra la somma dei corrispettivi trasferiti nell’aggregazione aziendale, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell’eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell’impresa acquisita rispetto al fair value delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione. Se il valore delle attività nette acquisite e passività assunte alla data di acquisizione eccede la somma dei corrispettivi trasferiti, del valore del patrimonio netto di pertinenza di interessenze di terzi e del fair value dell’eventuale partecipazione precedentemente detenuta nell’impresa acquisita, tale eccedenza è rilevata immediatamente nel conto economico come provento derivante dalla transazione conclusa. Le quote del patrimonio netto di interessenza di terzi, alla data di acquisizione, possono essere valutate al fair value oppure al pro-quota del valore delle attività nette riconosciute per l’impresa acquisita. La scelta del metodo di valutazione è effettuata transazione per transazione.

Se i valori iniziali di un’aggregazione aziendale sono incompleti alla data di chiusura del bilancio in cui l’aggregazione aziendale è avvenuta, il Gruppo riporta nel proprio bilancio consolidato i valori provvisori degli elementi per cui non può essere conclusa la rilevazione. Tali valori provvisori sono rettificati nel periodo di misurazione per tenere conto delle nuove informazioni ottenute su fatti e circostanze esistenti alla data di acquisizione che, se note, avrebbero avuto effetti sul valore delle attività e passività riconosciute a tale data.

Attività non correnti detenute per la vendita e discontinued operations

Le attività non correnti destinate alla vendita e i gruppi in dismissione sono classificate come attività destinate alla vendita quando il loro valore è recuperabile principalmente attraverso una transazione di vendita ed essa è ritenuta probabile. In tal caso vengono valutate al minor tra valore contabile e valore equo (fair value) al netto dei costi di vendita se il loro valore è recuperabile principalmente attraverso la vendita più che attraverso il loro uso continuato.

Le attività operative cessate (discontinued operations) sono attività che:

- rappresentano una separata linea di business principale o le attività di un'area geografica;
- fanno parte di un singolo e coordinato piano per la cessione di una separata linea di business principale o le attività di un'area geografica;
- sono costituite da società controllate acquisite con l'intento esclusivo di essere rivendute.

Nel conto economico, le attività non correnti destinate alla vendita e i gruppi in dismissione che rispettano i requisiti dell'IFRS 5 per essere definiti come "discontinued operations", vengono presentati in un'unica voce che include sia gli utili e le perdite, che le minusvalenze ovvero le plusvalenze da cessione ed il relativo effetto fiscale. Il periodo comparativo viene conseguentemente ripresentato come se la cessione avesse avuto luogo a partire dall'inizio del precedente periodo comparativo.

Per quanto riguarda la situazione patrimoniale e finanziaria, le attività non correnti destinate alla vendita ed i gruppi in dismissione che rispettano i requisiti previsti dall'IFRS 5 vengono riclassificate tra le attività e le passività correnti nell'esercizio in cui tali requisiti si manifestano. L'esercizio comparativo non viene ripresentato o riclassificato.

Immobili, impianti e macchinari

Immobili, impianti e macchinari sono iscritti al costo di acquisto o di produzione, non rivalutato al netto dell'ammontare cumulato degli ammortamenti e delle perdite di valore ("impairment"). Il costo include il prezzo pagato per l'acquisto e tutti i costi direttamente attribuibili per portare il bene nel luogo e nelle condizioni utili al suo utilizzo.

Ammortamento

L'ammortamento è calcolato in base ad un criterio a quote costanti sulla vita utile stimata degli immobili, impianti e macchinari come riportato in tabella:

Categoria	Periodo
Terreni	Non ammortizzati
Fabbricati	Da 25 a 33 anni
Impianti e macchinari	Da 8 a 12 anni
Mobili ed arredi	Da a 10 anni
Macchinari elettronici d'ufficio	Da 3 a 5 anni
Migliorie su beni di terzi	Minore tra il contratto di affitto e la vita utile della miglioria
Altre immobilizzazioni materiali	In dipendenza delle condizioni di mercato e generalmente entro la vita utile attesa del bene di riferimento

I beni acquisiti in leasing sono ammortizzati nel minore tra il periodo del leasing e la loro vita utile a meno che non sia ragionevolmente certo che il Gruppo otterrà la proprietà del bene alla fine del periodo contrattuale.

Il periodo di ammortamento è rivisto in ciascun esercizio e corretto se necessario in base alle mutate condizioni economiche del bene.

Utile/Perdita derivante dalla cessione di immobili, impianti e macchinari

L'utile o la perdita derivante dalla cessione di immobile, impianti e macchinari rappresenta la differenza tra il ricavo ed il valore netto del bene alla data della cessione. Le cessioni sono contabilizzate quando l'operazione è definitiva o non più soggetta a condizioni che posticipano gli effetti del trasferimento della proprietà.

Attività immateriali

Avviamento

L'avviamento derivante da aggregazioni aziendali è inizialmente iscritto al costo alla data di acquisizione, così come definito al precedente paragrafo "Aggregazioni aziendali".

L'avviamento è considerato un'attività a vita utile indefinita e pertanto non è ammortizzato ma viene sottoposto annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o modificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate.

In sede di prima adozione degli IFRS, il Gruppo ha scelto di non applicare l'IFRS 3 – Aggregazioni di imprese in modo retroattivo alle acquisizioni di aziende avvenute antecedentemente alla data di transizione (1 gennaio 2009); di conseguenza, l'avviamento generato su acquisizioni antecedenti la data di transizione agli IFRS è stato mantenuto al precedente valore determinato secondo i principi contabili italiani, previa verifica e rilevazione di eventuali perdite di valore.

Marchi

I marchi separatamente acquisiti sono iscritti al costo storico di acquisto. I marchi acquisiti a seguito di una "business combination" sono iscritti al valore equo determinato alla data dell'operazione di aggregazione aziendale.

I marchi sono trattati come un'attività a vita utile indefinita e dopo la rilevazione iniziale sono valutati al costo al netto delle eventuali perdite di valore accumulate. I marchi non sono ammortizzati ma vengono sottoposti annualmente, o più frequentemente se specifici eventi o mo-

dificate circostanze indicano la possibilità di aver subito una perdita di valore, a verifiche per identificare eventuali riduzioni di valore.

Altre attività immateriali a vita utile definita

I diritti di licenza sono iscritti come attività immateriali sono ammortizzati a quote costanti sulla vita utile stimata, determinata per ogni singola licenza sulla base dei termini contrattuali.

I Key money pagati per l'apertura di negozi diretti Dos sono considerati come costi di buonuscita riferiti ad un contratto di locazione immobiliare e sono generalmente attività a vita utile definita determinata sul periodo del contratto sottostante. In certe circostanze, i Key money hanno una vita utile indefinita per il fatto che in alcune giurisdizioni esistono delle protezioni legali o altrimenti è una pratica comune nel mercato di riferimento di ricevere un rimborso alla fine del contratto di locazione. In questo specifico caso che deve essere supportato da adeguate ragioni, i Key money non sono ammortizzati ma sottoposti a verifica periodica, almeno annuale, per identificare eventuali riduzioni di valore (come riferito nel paragrafo relativo alle perdite di valore di attività non finanziarie).

Software (incluse le licenze e i costi separatamente identificabili come costi di sviluppo esterno) sono iscritti come attività immateriali al prezzo di acquisto inclusi i costi direttamente attribuibili per predisporre il bene immateriale ad essere pronto per l'utilizzo. I Software e le Altre attività immateriali acquisite dal Gruppo che hanno una vita utile definita sono valutate al costo al netto dell'ammortamento e delle perdite di valore accumulate.

Ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita

L'ammortamento delle attività immateriali a vita utile definita è determinato a quote costanti sulla vita stimata residua come definito in tabella:

Categoria	Periodo
Licenze	In base alle condizioni di mercato all'interno del periodo contrattuale di licenza o ai limiti legali per l'utilizzo della licenza stessa
Key money	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo contrattuale della locazione
Software	Da 3 a 5 anni
Altre attività immateriali	In base alle condizioni di mercato e generalmente all'interno del periodo in cui si esercita il controllo dell'attività

Perdita di valore delle attività

Il Gruppo verifica, almeno una volta all'anno, la recuperabilità del valore contabile delle attività immateriali a vita utile definita e degli Immobili, impianti e macchinari, al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, il valore di carico delle attività è ridotto al relativo valore recuperabile.

Un'attività immateriale con vita utile indefinita e l'avviamento sono sottoposti a verifica per riduzione di valore ogni anno o più frequentemente, ogni qualvolta vi sia un'indicazione che l'attività possa aver subito una perdita durevole di valore.

Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, il Gruppo stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi di cassa cui il bene appartiene. Il valore recuperabile di un'attività è il maggiore tra il fair value al netto dei costi di vendita ed il suo valore d'uso. Per determinare il valore d'uso di un'attività il Gruppo calcola il valore attuale dei flussi finanziari futuri stimati, al lordo delle imposte, applicando un tasso di sconto, ante imposte, che riflette le valutazioni correnti di mercato del valore temporale del denaro e dei rischi specifici dell'attività. Una perdita di valore è iscritta se il valore recuperabile è inferiore al valore contabile.

Ad eccezione delle perdite di valore contabilizzate sull'avviamento, quando vengono meno le circostanze che hanno determinato la perdita, il valore contabile dell'attività è incrementato fino al valore recuperabile e non può eccedere il valore che sarebbe stato determinato se non fosse stata rilevata alcuna perdita per riduzione di valore. Il ripristino di una perdita di valore è iscritto immediatamente a conto economico.

Beni in leasing

Beni acquisiti in leasing finanziario

I beni in leasing dove il Gruppo acquisisce sostanzialmente tutti i rischi e benefici derivanti dalla proprietà sono classificati come leasing finanziari. Alla data iniziale della rilevazione i beni in leasing sono iscritti al minore tra il valore equo ed il valore attuale dei futuri canoni di leasing. Successivamente alla data della prima rilevazione, i beni sono contabilizzati in base agli stessi principi applicabili ai beni materiali.

Beni acquisiti in leasing operativo

Tutti i beni acquisiti sulla base di un contratto di leasing (i.e. contratto di locazione) che non siano riconducibili al leasing finanziario non sono capitalizzati come beni materiali ma il relativo canone di utilizzo è contabilizzato come costi dell'esercizio. Il Gruppo è locatario di beni immobili i cui costi sono iscritti in bilancio a quote costanti lungo la durata dei contratti di riferimento. Ulteriori costi che sono condizionati e determinati sulla base dei ricavi conseguiti nello specifico punto vendita, sono contabilizzati per competenza durante il periodo contrattuale.

Rimanenze di magazzino

Le rimanenze di materie prime e prodotti finiti sono valutate al minore tra il costo medio ponderato di produzione o di acquisto ed il valore netto di realizzo. Il costo medio include i costi diretti dei materiali e del lavoro ed una quota di costi indiretti calcolata in proporzione alla normale capacità produttiva.

Il fondo svalutazione per materie prime e prodotti finiti è calcolato per ricondurre il costo al valore di netto realizzo sulla base di stime che tengono conto dell'anzianità della stagione produttiva e della possibilità di utilizzare la materia prima in produzione e di vendere i prodotti finiti attraverso i diversi canali distributivi (outlet e stock).

Strumenti finanziari

Gli strumenti finanziari sono iscritti al "fair value" quando la società diviene parte di un'obbligazione contrattuale in relazione allo strumento finanziario.

Gli strumenti finanziari detenuti dal Gruppo consistono principalmente nelle voci di bilancio relative a cassa e disponibilità bancarie, crediti e debiti commerciali, crediti e debiti finanziari, altre attività e passività correnti e non correnti, le partecipazioni e gli strumenti derivati.

Disponibilità e mezzi equivalenti

Le disponibilità e mezzi equivalenti includono i depositi bancari, le quote di fondi di liquidità ad elevata negoziabilità che possono essere convertiti in cassa prontamente e che sono soggetti ad un rischio di variazione di valore non significativo. I conti correnti passivi sono iscritti tra le passività finanziarie nel prospetto della situazione patrimoniale e finanziaria di Gruppo.

Crediti commerciali, crediti finanziari ed altri crediti correnti e non correnti

I crediti commerciali e gli altri crediti che derivano dalla fornitura di disponibilità finanziarie, di beni o di servizi da parte del Gruppo a soggetti terzi sono classificati nelle attività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai crediti non commerciali.

I crediti finanziari correnti e non correnti, gli altri crediti correnti e non correnti ed i crediti commerciali ad eccezione delle attività derivanti da strumenti finanziari derivati, sono valutati, se hanno una scadenza prefissata, al costo ammortizzato calcolato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Quando le attività finanziarie non hanno una scadenza prefissata, sono valutate al costo. I crediti con scadenza superiore ad un anno, infruttiferi o che maturano interessi inferiori al mercato, sono attualizzati utilizzando i tassi di mercato.

Vengono regolarmente effettuate valutazioni ("impairment test") al fine di verificare se esista evidenza oggettiva che le attività finanziarie prese singolarmente o nell'ambito di un gruppo di attività, possano aver subito una riduzione di valore. Se esistono tali evidenze, la perdita di valore è rilevata come costo nel conto economico del periodo.

Debiti commerciali, debiti finanziari ed altri debiti correnti e non correnti

I debiti commerciali e gli altri debiti che sorgono all'acquisto da un fornitore terzo di denaro, beni o servizi sono classificati tra le passività correnti eccetto quando la maturazione eccede i dodici mesi dalla data del bilancio con riferimento ai debiti non commerciali.

I debiti finanziari correnti e non correnti, le altre passività correnti e non correnti ed i debiti commerciali sono iscritti, in sede di prima rilevazione in bilancio, al fair value normalmente rappresentato dal costo dell'operazione che le origina, inclusivo dei costi accessori alla transazione. Successivamente, ad eccezione degli strumenti finanziari derivati, tutti le passività finanziarie sono iscritte al costo ammortizzato utilizzando il metodo dell'interesse effettivo. Le passività finanziarie coperte da strumenti derivati sono valutate secondo le modalità stabilite per l'hedge accounting.

Strumenti derivati

Coerentemente con quanto stabilito dallo IAS 39, gli strumenti finanziari derivati possono essere contabilizzati secondo le modalità dell'hedge accounting solo quando, all'inizio della copertura, esiste la designazione formale e la documentazione della relazione di copertura stessa, si presume che la copertura sia altamente efficace, l'efficacia può essere attendibilmente misurata e la copertura stessa è altamente efficace durante i diversi periodi contabili per i quali è designata.

Fair value hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alle variazioni del fair value ("Fair value hedge") di un'attività o di una passività di bilancio attribuibili ad un particolare rischio che può determinare effetti sul conto economico, l'utile o la perdita derivante dalle successive valutazioni del fair value dello strumento di copertura sono rilevati a conto economico. L'utile o la perdita sulla posta coperta, attribuibile al rischio coperto, modificano il valore di carico di tale posta e vengono rilevati a conto economico.

Cash flow hedge

Se uno strumento finanziario derivato è designato come copertura dell'esposizione alla variabilità dei flussi di cassa futuri di un'attività o di una passività iscritta in bilancio o di un'operazione prevista altamente probabile e che potrebbe avere effetti sul conto economico, la porzione efficace degli utili o delle perdite sullo strumento finanziario derivato è rilevata nel patrimonio netto (come componente del conto economico complessivo). L'utile o la perdita cumulati sono stornati dal patrimonio netto e contabilizzati a conto economico nello stesso periodo in cui viene rilevata l'operazione oggetto di copertura. L'utile o la perdita associati ad una copertura (o a parte di copertura) divenuta inefficace, sono iscritti a conto economico immediatamente. Se uno strumento di copertura o una relazione di copertura vengono chiusi, ma l'operazione oggetto di copertura non si è ancora realizzata, gli utili e le perdite cumulati, fino quel momento iscritti nel

patrimonio netto, sono rilevati a conto economico in correlazione con la rilevazione degli effetti economici dell'operazione coperta. Se l'operazione oggetto di copertura non è più ritenuta probabile, gli utili o le perdite non ancora realizzati e sospesi a patrimonio netto sono rilevati immediatamente a conto economico.

Se l'hedge accounting non può essere applicato, gli utili o le perdite derivanti dalla valutazione al fair value dello strumento finanziario derivato sono iscritti immediatamente a conto economico.

Benefici ai dipendenti

I benefici correnti ai dipendenti che afferiscono ai salari e stipendi, ai contributi sociali e previdenziali, alle ferie maturate e non godute entro dodici mesi dalla data del bilancio ed altri fringe-benefits derivanti dal rapporto di lavoro sono riconosciuti nell'esercizio in cui il servizio è reso.

I benefici che saranno corrisposti ai dipendenti al termine del contratto di lavoro attraverso piani pensionistici a benefici definiti o a contribuzione definita sono contabilizzati lungo tutto l'arco temporale in cui il dipendente presta il proprio servizio ("vesting period").

Piani a benefici definiti

I piani a benefici definiti sono basati sulla vita lavorativa dei dipendenti e sulla remunerazione percepita dai dipendenti nel corso di un predeterminato periodo di servizio.

L'obbligazione della società di finanziare i fondi per piani a benefici definiti e il costo annuo rilevato a conto economico sono determinati sulla base di valutazioni attuariali utilizzando il metodo della proiezione unitaria del credito (projected unit credit method). Il valore netto cumulato degli utili e delle perdite attuariali rimane sospesa a patrimonio netto (nella voce conto economico complessivo).

Con riferimento ai piani a benefici definiti, i costi relativi all'incremento del valore attuale dell'obbligazione, derivanti dall'avvicinarsi del momento del pagamento dei benefici, sono inclusi tra i costi per benefici ai dipendenti.

La passività relativa ai benefici da riconoscere al termine del rapporto di lavoro iscritta nella situazione patrimoniale-finanziaria a fronte di piani a benefici definiti, rappresenta il valore attuale dell'obbligazione a benefici definiti, rettificato da costi relativi a prestazioni di lavoro progressive da rilevare negli esercizi futuri.

Piani a contribuzione definita

I pagamenti relativi ai piani a contribuzione definita effettuati dalle società del Gruppo sono rilevati a conto economico come costo quando sostenuti.

I dipendenti delle società italiane appartenenti al Gruppo beneficiano di piani a bonifici definiti. Sino al 31 dicembre 2006 il fondo trattamento di fine rapporto (TFR) era considerato un piano a benefici definiti. La disciplina di tale fondo è stata modificata dalla Legge 27 dicembre 2006, n. 296 (“Legge Finanziaria 2007”) e successivi Decreti e Regolamenti emanati nei primi mesi del 2007. Alla luce di tali modifiche, e in particolare con riferimento alle società con almeno 50 dipendenti, tale istituto è ora da considerarsi un piano a benefici definiti esclusivamente per le quote maturate anteriormente al 1° gennaio 2007 (e non ancora liquidate alla data di bilancio), mentre per le quote maturate successivamente a tale data esso è assimilabile ad un piano a contribuzione definita.

Fondi rischi ed oneri

Il Gruppo rileva fondi rischi ed oneri quando ha un’obbligazione, legale o implicita, a fronte di un evento passato, quando è probabile che si renderà necessario l’impiego di risorse per adempiere l’obbligazione e quando può essere effettuata una stima attendibile dell’ammontare dell’obbligazione stessa.

Il Gruppo rileva un fondo per ristrutturazioni quando un dettagliato programma formale per la ristrutturazione è stato approvato e la ristrutturazione è iniziata o è stata comunicata pubblicamente. Le perdite operative future non sono oggetto di accantonamento.

Le variazioni di stima sono riflesse nel conto economico del periodo in cui la variazione è avvenuta.

Riconoscimento dei ricavi

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che alla società affluiranno i benefici economici e il loro ammontare può essere determinato in modo attendibile. I ricavi sono rappresentati al netto di eventuali poste rettificative (resi, sconti ed abbuoni) e non includono l’imposta sul valore aggiunto ed ogni altra tassa relativa alla vendita.

Le vendite del canale wholesale sono riconosciute alla spedizione del prodotto finito al cliente finale poiché tale momento riflette il passaggio di proprietà con i suoi rischi e benefici. L’accantonamento per resi e sconti è stimato sulla base delle previsioni future, tenuto conto dell’andamento storico del fenomeno.

Le vendite del canale retail sono riconosciute alla data della cessione diretta del bene al cliente finale.

I ricavi per royalties e sono riconosciuti per competenza sulla base dei termini e degli ammontari previsti nel contratto di licenza, generalmente in base ai volumi di vendita.

Imposte

Le imposte iscritte a conto economico rappresentano l'ammontare per imposte correnti sul reddito e per imposte differite.

L'onere per imposte sul reddito, di competenza dell'esercizio, è determinato in base alla normativa vigente. Le imposte sul reddito sono rilevate nel conto economico, ad eccezione di quelle relative a voci direttamente addebitate o accreditate a patrimonio netto, nei cui casi l'effetto fiscale è riconosciuto direttamente a patrimonio netto.

Le imposte differite passive e le imposte anticipate sono determinate sulla base di tutte le differenze temporanee che emergono tra i valori dell'attivo e del passivo del bilancio ed i corrispondenti valori rilevanti ai fini fiscali. Le attività e le passività fiscali, correnti e differite, sono compensate quando vi è un diritto legale di compensazione.

Le attività e le passività fiscali differite sono determinate con le aliquote fiscali che si prevede saranno applicabili negli esercizi nei quali le differenze temporanee saranno realizzate o estinte. Le attività e passività per imposte differite non sono attualizzate.

Le imposte anticipate sulle perdite fiscali nonché sulle differenze temporanee sono riconosciute nella misura in cui è probabile che sia disponibile un reddito imponibile futuro a fronte del quale possono essere recuperate.

Utile per azione

Il Gruppo presenta l'utile base e diluito per azione, relativamente alle proprie azioni. L'utile base per azione è calcolato dividendo l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di azioni della Capogruppo per la media ponderata delle azioni in circolazione nell'esercizio rettificata per tener conto delle eventuali azioni proprie possedute. L'utile diluito per azione è calcolato rettificando l'utile o la perdita attribuibile ai possessori di azioni, nonché la media ponderata delle azioni in circolazione, come sopra definita, per tener conto degli effetti di tutte le potenziali azioni con effetto diluitivo.

Informazioni di segmento ("segment information")

Ai fini dell'IFRS 8 "Operating segments", l'attività svolta dal Gruppo è identificabile in un unico segmento operativo in esercizio riferito alla divisione Moncler. L'altro segmento rappresentato dalla divisione Altri marchi è presentato separatamente come discontinued operation essendo destinato alla dismissione.

20.3.2.2 Principi contabili ed interpretazioni di recente emanazione

Principi contabili, emendamenti e interpretazioni efficaci dal 1° gennaio 2013 e non rilevanti per il Gruppo

Modifiche allo IAS 19 – “Employee benefits”. Lo standard prevede che il costo relativo ai piani a benefici definiti sia calcolato applicando un tasso di sconto alla passività/attività netta relativi ai piani per benefici a dipendenti. Tutti gli utili e le perdite attuariali dovranno essere contabilizzati nel prospetto di Other Comprehensive Income (“OCI”), senza possibilità di essere rilasciati nel conto economico. Il nuovo principio, omologato dall’Unione Europea nel 2012, si applica in maniera retrospettiva a tutti i periodi presentati. Lo standard non ha avuto un impatto sul bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo, in quanto le modalità di rilevazione non differiscono da quelle precedentemente utilizzate dal Gruppo.

Modifiche allo IAS 1 “Financial statement presentation regarding other comprehensive income”. Le modifiche prevedono il raggruppamento degli elementi dell’OCI in due categorie, a seconda che possano essere riclassificati (“relying”), oppure no, nel conto economico in un periodo futuro. Il principio non modifica la possibilità di presentare due prospetti di conto economico e non specifica cosa possa essere riclassificato nel conto economico. Le modifiche sono state omologate dall’Unione Europea nel 2012. Le modifiche sopra indicate sono state applicate a tutti i periodi presentati.

IFRS 13 – “Fair value measurements”. Lo standard fornisce una precisa definizione di fair value ed un’unica fonte per le misurazioni del fair value. Lo standard non estende l’utilizzo delle contabilizzazioni a fair value ma fornisce linee guida su come le stesse dovrebbero essere applicate. Lo standard, pubblicato dallo IASB a maggio 2011, è stato omologato dall’Unione Europea a dicembre 2012. Lo standard non ha avuto un impatto significativo sul bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo, in quanto le modalità di misurazione del fair value introdotte non differiscono significativamente da quello precedentemente utilizzate dal Gruppo.

Modifiche all’IFRS 7 – “Financial Instruments: Disclosures on offsetting financial assets and financial liabilities”. Le modifiche intendono migliorare l’attuale informativa sulle compensazioni al fine di facilitare i confronti tra le società che preparano bilanci in base agli IFRS e quelle che preparano bilanci in base agli US GAAP. Lo standard, pubblicato dallo IASB a dicembre 2011, è stato omologato dall’Unione Europea a dicembre 2012. Lo standard non ha avuto un impatto significativo sul bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo.

Modifiche all’IFRS 1 – “First time adoption on government loans”. Le modifiche chiariscono come le società che adottano gli IFRS per la prima volta dovrebbero contabilizzare i finanziamenti pubblici con un tasso d’interesse inferior a quello di mercato. Le modifiche, omologate dall’Unione Europea a marzo 2013, non hanno avuto alcun impatto sul bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo.

In data 17 maggio 2012 lo IASB ha emesso le modifiche sotto riportate agli IFRS che non hanno avuto un impatto significativo sul bilancio consolidato intermedio abbreviato. Gli emendamenti sono stati omologati dall'Unione Europea a marzo 2013.

- IFRS 1 – “First time adoption”
- IAS 1- “Financial statement presentation”
- IAS 16 – “Property, plant and equipment”
- IAS 32 – “Financial instruments: Presentation”
- IAS 34 – “Interim financial reporting”.

20.3.2.3 Informazione sui rischi finanziari

L'informativa sui rischi finanziari è contenuta nel capitolo 20 paragrafo 1, sezione 2.3 del Prospetto Informativo all'interno delle note sulle Informazioni patrimoniali, finanziarie ed economiche del Gruppo per gli esercizi chiusi al 31 dicembre 2012, 2011 e 2010.

20.3.2.4 Area di consolidamento

Al 30 settembre 2013 il bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Moncler comprende la società Capogruppo Moncler S.p.A. e 30 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.p.A. (*****)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A.	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.p.A. (*****)
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles - Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Moncler France S.à.r.l. (****)	Parigi (Francia)	8.000.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Henry Cotton's Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	301.550.000	JPY	51,00%	Industries Sportswear Company S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Suisse SA (**)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Ciolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Moncler Suisse SA (**)
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.
Sportswear France S.a.s.	Echirolles - Grenoble (Francia)	2.170.100	EUR	100,00%	Industries Sportswear Company S.p.A.
Sportswear Suisse SA	Chiasso (Svizzera)	100.000	CHF	100,00%	Industries Sportswear Company S.p.A.
Industries Sportswear Germany GmbH	Monaco (Germania)	50.000	EUR	100,00%	Industries Sportswear Company S.p.A.
Industries Sportswear Company S.p.A.	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	90,96% 9,04%	Industries S.p.A. Moncler S.r.l.
Sportswear Industries S.r.l.	Milano (Italia)	100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Lunettes S.r.l.	Milano (Italia)	300.000	EUR	51,00%	Moncler S.p.A. (*****)
Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti. (*)	Istanbul (Turchia)	50.000	TRL	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Sylt GmbH (*)	Hamm (Germania)	100.000	EUR	51,00%	Industries Textilvertrieb GmbH
Moncler Rus LLC	Mosca (Russia)	20.000.000	RUB	99,99% 0,01%	Industries S.p.A. Moncler Suisse SA (**)
Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda.	San Paolo (Brasile)	2.580.000	BRL	95,00% 5,00%	Moncler USA Inc Industries S.p.A.
Moncler Taiwan Limited	Taipei (Cina)	10.000.000	TWD	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società precedentemente denominata Retail Project Suisse SA

(***) Società precedentemente denominata Pepper España S.L.

(****) Società precedentemente denominata Retail France S.à.r.l.

(*****) Società precedentemente denominata Moncler S.r.l.

Al 30 settembre 2012 il bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Moncler comprendeva la società Capogruppo Moncler S.r.l. (ora Moncler S.p.A.) e 19 società controllate come riportato in dettaglio nella tabella allegata:

Partecipazioni in società controllate	Sede legale	Capitale sociale	Valuta	% di possesso	Società controllante
Moncler S.r.l. (*****)	Milano (Italia)	50.000.000	EUR		
Industries S.p.A.	Milano (Italia)	15.000.000	EUR	100,00%	Moncler S.r.l. (*****)
Moncler Enfant S.r.l.	Milano (Italia)	200.000	EUR	50,10%	Industries S.p.A.
Pepper Grenoble S.à.r.l.	Echirolles - Grenoble (Francia)	10.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Industries Textilvertrieb GmbH	Monaco (Germania)	700.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Pepper España S.L. (***)	Madrid (Spagna)	50.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Asia Pacific Ltd (*****)	Hong Kong (Cina)	300.000	HKD	99,99%	Industries S.p.A.
Retail France S.à.r.l. (****)	Parigi (Francia)	10.100.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler USA Inc	New York (USA)	1.000	USD	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler UK Ltd	Londra (Regno Unito)	2.000.000	GBP	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	195.050.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Henry Cotton's Japan Corporation (*)	Tokyo (Giappone)	126.550.000	JPY	51,00%	Industries S.p.A.
Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd	Shanghai (Cina)	31.797.714	CNY	100,00%	Industries S.p.A.
Retail Project Suisse SA (**)	Chiasso (Svizzera)	1.400.000	CHF	100,00%	Industries S.p.A.
Ciolina Moncler SA	Berna (Svizzera)	100.000	CHF	51,00%	Retail Project Suisse SA (**)
Moncler Belgium S.p.r.l.	Bruxelles (Belgio)	500.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Denmark ApS	Copenhagen (Danimarca)	2.465.000	DKK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Holland B.V.	Amsterdam (Olanda)	18.000	EUR	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler CZ S.r.o.	Praga (Repubblica Ceca)	15.000.000	CZK	100,00%	Industries S.p.A.
Moncler Hungary KFT	Budapest (Ungheria)	150.000.000	HUF	100,00%	Industries S.p.A.

(*) Consolidata al 100% senza attribuzione di interessenze ai terzi.

(**) Società successivamente denominata Moncler Suisse SA

(***) Società successivamente denominata Moncler España S.L.

(****) Società successivamente denominata Moncler France S.à.r.l.

(*****) Società successivamente denominata Moncler S.p.A.

(*****) Società precedentemente denominata Industries Asia Pacific Ltd.

In relazione all'area di consolidamento si segnalano le seguenti modifiche avvenute nel corso dei primi nove mesi del 2013 rispetto all'area di consolidamento del periodo precedente:

- nel quarto trimestre 2012 sono state costituite Sportswear France S.a.s., Sportswear Suisse SA e Industries Sportswear Germany GmbH; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel primo trimestre 2013 è stata costituita Moncler Lunettes S.r.l.; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2013 sono state costituite Industries Sportswear Company S.p.A., Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti. e Moncler Sylt GmbH; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione;
- nel secondo trimestre 2013 è stata acquisita la società Sportswear Industries S.r.l.; tale società è entrata a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di acquisizione ed uscita dal perimetro del Gruppo in data 5 novembre 2013 quando le sue quote sono state cedute ai soci di Moncler con l'esclusione di Brands Partners 2;

- nel terzo trimestre 2013 sono state costituite Moncler Rus LLC, Moncler Brasil Comércio de moda e acessórios Ltda. e Moncler Taiwan Limited; tali società sono entrate a fare parte dell'area di consolidamento a partire dalla data di costituzione.

Non ci sono società escluse dal consolidato né per inattività né perché generino un volume d'affari non significativo.

20.3.2.5 Informazioni di segmento

Ai fini dell'IFRS 8 "Operating segments", l'attività svolta dal Gruppo è identificabile in un unico segmento operativo in esercizio riferito alla divisione Moncler. L'altro segmento rappresentato dalla divisione Altri marchi è presentato separatamente come discontinued operation essendo destinato alla dismissione.

20.3.2.6 Commento alle principali voci dei prospetti di conto economico consolidato intermedio

20.3.2.6.1 Ricavi di vendita

Ricavi per canale

I ricavi di vendita per canale sono riportati nella tabella seguente:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013 Valore	%	Primi nove mesi 2012 Valore	%
Ricavi consolidate	388.967	100,0%	331.152	100,0%
<i>di cui:</i>				
- Wholesale	213.506	54,9%	207.504	62,7%
- Retail	175.461	45,1%	123.648	37,3%

La distribuzione avviene tramite due canali principali, il canale wholesale ed il canale retail. Il canale retail si riferisce a punti vendita direttamente gestiti dal Gruppo (Dos, outlet, negozi in concessione ed e-commerce) mentre il canale wholesale si riferisce a punti vendita gestiti da terzi sia mono-marca (nella forma di Shop-in-Shop e "franchising") sia multi-marca (corner o spazi dedicati all'interno di grandi magazzini).

La divisione Moncler ha ottenuto importanti risultati con una crescita complessiva del fatturato pari al 17,5% tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. L'incremento delle vendite è riconducibile:

- al canale retail che è cresciuto di Euro 51,8 milioni (+41,9%) fino a raggiungere Euro 175,5 milioni nei primi nove mesi del 2013 contro Euro 123,6 milioni nel corrispondente periodo del 2012;
- al canale wholesale che è cresciuto di Euro 6,0 milioni (+2,9%) fino a raggiungere Euro 213,5 milioni primi nove mesi del 2013 contro Euro 207,5 milioni nel corrispondente periodo del 2012.

Ricavi per area geografica

I ricavi di vendita sono ripartiti per area geografica come segue:

(milioni di Euro)	Ricavi per area geografica					
	Primi nove mesi 2013	%	Primi nove mesi 2012	%	2013 vs 2012	%
Italia	105,4	27,1%	105,0	31,7%	0,4	0,4%
EMEA esclusa Italia	142,6	36,6%	113,4	34,2%	29,2	25,7%
America	40,8	10,5%	28,6	8,6%	12,2	42,7%
Asia e Resto del mondo	100,2	25,8%	84,2	25,5%	16,0	19,0%
Totale	389,0	100,0%	331,2	100,0%	57,8	17,5%

Divisione Moncler

La divisione Moncler è cresciuta nei primi nove mesi del 2013 in tutte le aree geografiche di riferimento grazie ad un preciso e chiaro obiettivo strategico implementato anche con una struttura articolata a supporto di ogni mercato (ove possibile tramite filiali locali).

Il peso del mercato domestico sul totale dei ricavi è sceso dal 31,7% nei primi nove mesi del 2012 al 27,1% nel corrispondente periodo del 2013 per effetto della politica di contingentamento dello stesso e dello sviluppo dei mercati esteri.

Il mercato rappresentato da Asia e Resto del Mondo si conferma un mercato importante, con un incremento delle vendite pari ad Euro 16,0 milioni (+19,0%) tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Tale crescita è trainata dalla Cina e Hong Kong (+44,7%), con lo sviluppo del mercato retail tramite le società controllate Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd e Moncler Asia Pacific Ltd.

Le vendite in EMEA (esclusa Italia) segnano un incremento pari ad Euro 29,2 milioni (+25,7%) tra i rispettivi periodi. Tale crescita è trainata dai mercati francese, tedesco, svizzero e inglese, dove i ricavi sono significativamente aumentati nonostante la politica di continua riduzione del numero dei rivenditori e dell'apertura di punti vendita diretti.

Il mercato americano è in crescita con un incremento delle vendite pari ad Euro 12,2 milioni tra i primi nove mesi del 2013 ed il corrispondente periodo del 2012. Nonostante il mercato americano sia molto competitivo, esso rappresenta un grosso potenziale di sviluppo per il futuro anche attraverso lo sviluppo del business retail.

20.3.2.6.2 Costo del venduto

Nei primi nove mesi del 2013 il costo del venduto è cresciuto in termini assoluti di Euro 12,4 milioni (+11,5%) passando da Euro 107,3 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro

119,7 milioni nei primi nove mesi del 2013 e tale crescita complessiva è attribuibile alla crescita dei volumi di vendita. Il costo del venduto in percentuale sulle vendite è decrementato passando dal 32,4% dei primi nove mesi del 2012 al 30,8% nei primi nove mesi del 2013. Tale decremento è dovuto al fatto che il canale retail, che detiene una marginalità superiore rispetto al canale wholesale, ha accresciuto l'incidenza in relazione alle vendite del Gruppo passando dal 37,3% dei primi nove mesi del 2012 al 45,1% dei primi nove mesi del 2013.

Le economie di scala e la razionalizzazione del processo di produzione e di sourcing hanno realizzato importanti efficienze.

20.3.2.6.3 Costo di vendita e di marketing

Le spese di vendita sono cresciute sia in termini assoluti, con un incremento pari ad Euro 21,8 milioni tra primi nove mesi del 2013 ed i primi nove mesi del 2012, sia in termini percentuali sul fatturato, passando dal 22,5% dei primi nove mesi del 2012 al 24,8% dei primi nove mesi del 2013. La crescita significativa è da imputare allo sviluppo del business retail che richiede significative risorse in termini di costi degli affitti e di personale dedicato alle attività di vendita.

Anche nel corso del 2013 il gruppo ha continuato ad investire in attività di marketing e pubblicità al fine di sostenere e diffondere la conoscenza ed il prestigio del marchio Moncler: accanto all'attività istituzionale continua l'attività di comunicazione a sostegno del canale retail. Il peso delle spese di pubblicità sul fatturato è pari al 7,5% nei primi nove mesi del 2013 (7,3% nei primi nove mesi del 2012), mentre in valore assoluto passano da Euro 24,1 milioni nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 29,3 milioni nei primi nove mesi del 2013 con una variazione assoluta pari ad Euro 5,2 milioni (+21,7%).

20.3.2.6.4 Costo generali e amministrativi

Le spese generali ed amministrative nei primi nove mesi del 2013 sono pari ad Euro 42,8 milioni, con un aumento di Euro 5,3 milioni (+14,3%) rispetto al periodo precedente e pertanto a tassi inferiori rispetto alla crescita del business. L'incidenza delle spese generali ed amministrative rispetto al fatturato diminuisce dall'11,3% nei primi nove mesi del 2012 all'11,0% nei primi nove mesi del 2013.

20.3.2.6.5 Ricavi e costi non ricorrenti

La voce Ricavi e Costi non ricorrenti nei primi nove mesi del 2013, pari ad Euro 0,9 milioni, si riferisce ai costi sostenuti per la preparazione al processo di quotazione e per il processo di riorganizzazione societaria precedentemente citato. Nel corrispondente periodo del 2012 la voce è pari ad Euro 0 milioni.

20.3.2.6.6 Risultato operativo

Nei primi nove mesi del 2013 il risultato operativo del gruppo Moncler è stato pari a Euro 100,0 milioni (Euro 87,9 milioni nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,7% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012).

Il risultato operativo nei primi nove mesi del 2013 al netto dei costi non ricorrenti ammonta ad Euro 100,9 (Euro 87,9 nel corrispondente periodo del 2012), con un'incidenza sui ricavi pari al 25,9% (26,5% nel corrispondente periodo del 2012), in crescita in valore assoluto per Euro 13,0 milioni.

Il management ritiene che l'EBITDA costituisca un indicatore importante per la valutazione della performance del Gruppo, in quanto non viene influenzato dai metodi per la determinazione di imposte o degli ammortamenti. Tuttavia, l'EBITDA non è un indicatore definito dai principi contabili di riferimento applicati dal Gruppo e pertanto, è possibile che le modalità di calcolo dell'EBITDA non risultino confrontabili con quelle utilizzate da altre società.

L'EBITDA è calcolato come segue:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012	2013 vs 2012	%
Risultato operativo	99.959	87.880	12.079	13,7%
Ricavi e costi non ricorrenti	933	0	933	-
Risultato operativo al netto dei ricavi e costi non ricorrenti	100.892	87.880	13.012	14,8%
Ammortamenti	13.813	11.140	2.673	24,0%
EBITDA	114.705	99.020	15.685	15,8%

Nei primi nove mesi del 2013 l'EBITDA registra un incremento di Euro 15,7 milioni (+15,8%), passando da Euro 99,0 milioni (29,9% dei ricavi) nei primi nove mesi del 2012 ad Euro 114,7 milioni (29,5% dei ricavi) nel corrispondente periodo del 2013. Il suddetto incremento deriva principalmente dalla contribuzione marginale derivante dallo sviluppo del canale retail, attenuate in parte da un aumento dei costi diretti di vendita (principalmente personale ed affitti).

Gli ammortamenti dei primi nove mesi del 2013 ammontano ad Euro 13,8 milioni (Euro 11,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012) e crescono di Euro 2,7 milioni. Gli investimenti sono stati effettuati a favore dello sviluppo del canale retail.

20.3.2.6.7 Proventi e oneri finanziari

La voce è così composta:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Interessi attivi	510	176
Utili per adeguamento cambio	0	160
Totale proventi finanziari	510	336
Interessi passivi e altri oneri finanziari	(11.463)	(12.825)
Commissioni bancarie	(531)	(564)
Perdite per adeguamento cambio	(2.103)	0
Totale oneri finanziari	(14.097)	(13.389)
Totale oneri e proventi finanziari netti	(13.587)	(13.053)

20.3.2.6.8 Imposte sul reddito

L'impatto fiscale nel conto economico consolidato è così dettagliato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Imposte correnti	(41.079)	(36.253)
Imposte differite	9.671	8.726
Impatto fiscale a conto economico	(31.408)	(27.527)

La percentuale di incidenza delle imposte sul fatturato passa dall'8,3% dei primi nove mesi del 2012 all'8,1% dei primi nove mesi del 2013.

20.3.2.6.9 Costo del personale

La seguente tabella fornisce il dettaglio dei principali costi del personale dipendente per natura, confrontati con l'esercizio precedente:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Salari e stipendi	(31.733)	(25.128)
Oneri sociali	(7.835)	(5.540)
Accantonamento fondi pensione del personale	(1.381)	(983)
Totale	(40.949)	(31.651)

Il costo del personale della struttura diretta di vendita (canale wholesale, retail ed e-commerce) e struttura indiretta di vendita assorbe circa il 62% dei costi complessivi del personale dei primi nove mesi del 2013 contro circa il 59% dell'anno precedente: le linee strategiche del Gruppo sono infatti orientate allo sviluppo del canale retail.

Nella tabella sottostante è riportato il numero medio dei dipendenti (“full-time-equivalent”) dei primi nove mesi del 2013 comparato con il periodo precedente:

<i>Dipendenti medi per area geografica</i> <i>Numero</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Italia	487	427
Resto dell'Europa	215	152
Nord America	72	48
Asia e Giappone	297	234
Totale	1.071	861

Il numero puntuale dei dipendenti del Gruppo al 30 settembre 2013 è pari a n. 1.200 unità (n. 972 nel corrispondente periodo del 2012).

Il numero totale di dipendenti è aumentato principalmente a seguito delle aperture di nuovi punti vendita diretti ed outlet.

20.3.2.6.10 Ammortamenti e svalutazioni

Gli ammortamenti relativi alle attività operative in esercizio si suddividono come di seguito indicato:

<i>(migliaia di euro)</i>	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Ammortamenti immobilizzazioni materiali	(9.391)	(7.503)
Ammortamenti immobilizzazioni immateriali	(4.422)	(3.637)
Totale	(13.813)	(11.140)

L'incremento sia degli ammortamenti delle immobilizzazioni materiali che immateriali si riferisce principalmente agli investimenti effettuati nell'apertura di nuovi punti vendita.

20.3.2.7 Informazioni sulla situazione patrimoniale – finanziaria consolidata intermedia

20.3.2.7.1 Avviamento, marchi ed altre immobilizzazioni immateriali

Al 30 settembre 2013

Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	30/09/2013			01/01/2013
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Marchi	223.900	0	223.900	229.900
Diritti di licenza	0	0	0	6.500
Key money	34.615	(11.987)	22.628	22.339
Software	11.888	(7.306)	4.582	4.233
Altre immobilizzazioni immateriali	3.908	(1.857)	2.051	2.303
Immobilizzazioni immateriali in corso	519	0	519	510
Avviamento	155.582	0	155.582	155.582
Totale	430.412	(21.150)	409.262	421.367

I movimenti delle immobilizzazioni immateriali sono riepilogati nelle tabelle seguenti:

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2013	229.900	13.001	33.868	10.548	4.581	510	155.582	447.990
Attività disponibili per la vendita	(6.000)	(13.001)	(3.213)	(144)	(1.290)	0	0	(23.648)
Incrementi	0	0	3.252	1.494	598	116	0	5.460
Decrementi	0	0	0	0	0	0	0	0
Differenze di conversione	0	0	(114)	(27)	(9)	1	0	(149)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	822	17	28	(108)	0	759
30/09/2013	223.900	0	34.615	11.888	3.908	519	155.582	430.412

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2013	0	(6.501)	(11.529)	(6.315)	(2.278)	0	0	(26.623)
Attività disponibili per la vendita	0	6.501	3.154	106	922	0	0	10.683
Ammortamenti	0	0	(2.818)	(1.104)	(500)	0	0	(4.422)
Decrementi	0	0	0	0	0	0	0	0
Differenze di conversione	0	0	29	7	6	0	0	42
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	(823)	0	(7)	0	0	(830)
30/09/2013	0	0	(11.987)	(7.306)	(1.857)	0	0	(21.150)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e riguardano principalmente il nuovo negozio di Milano.

L'incremento della voce software si riferisce ai diritti di utilizzazione acquisiti nel settore informatico per lo sviluppo e supporto del business.

L'incremento della voce Altre immobilizzazioni immateriali si riferisce principalmente alla capitalizzazione delle spese di progettazione dei negozi di nuova apertura e delle spese di registrazione marchi.

Al 30 settembre 2012

<i>Immobilizzazioni immateriali</i> (migliaia di euro)	30/09/2012			01/01/2012
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Marchi	229.900	0	229.900	285.025
Diritti di licenza	13.001	(6.092)	6.909	8.129
Key money	31.124	(8.937)	22.187	21.862
Software	10.193	(5.890)	4.303	4.212
Altre immobilizzazioni immateriali	3.916	(1.791)	2.125	2.114
Immobilizzazioni immateriali in corso	3.008	0	3.008	1.035
Avviamento	155.582	0	155.582	155.582
Totale	446.724	(22.710)	424.014	477.959

Valore lordo Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	285.025	13.596	27.930	8.979	3.358	1.035	155.582	495.505
Incrementi	0	0	3.140	1.233	522	1.973	0	6.868
Decrementi	0	(595)	(12)	(19)	(39)	0	0	(665)
Differenze di conversione	0	0	66	0	2	0	0	68
Impairment	(55.125)	0	0	0	0	0	0	(55.125)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	73	0	0	73
30/09/2012	229.900	13.001	31.124	10.193	3.916	3.008	155.582	446.724

Fondo ammortamento e impairment Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	Marchi	Diritti di licenza	Key money	Software	Altre immobilizzazioni immateriali	Immobilizzazioni in corso e acconti	Avviamento	Totale
01/01/2012	0	(5.467)	(6.068)	(4.767)	(1.244)	0	0	(17.546)
Ammortamenti	0	(1.220)	(2.857)	(1.131)	(554)	0	0	(5.762)
Decrementi	0	595	2	8	7	0	0	612
Differenze di conversione	0	0	(14)	0	0	0	0	(14)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0	0
30/09/2012	0	(6.092)	(8.937)	(5.890)	(1.791)	0	0	(22.710)

Gli incrementi più significativi del periodo si riferiscono ai Key money inclusi nella medesima voce e nella voce immobilizzazioni in corso e riguardano principalmente due negozi aperti in Francia e Svizzera.

L'incremento della voce software si riferisce allo sviluppo dei sistemi informativi a supporto del business.

20.3.2.7.2 Perdite di valore su immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita ed avviamento

La voce Marchi, le Altre immobilizzazioni immateriali a vita utile indefinita e l'Avviamento derivante da precedenti acquisizioni non sono stati ammortizzati ma sono stati sottoposti alla verifica annuale da parte del management in merito all'esistenza di perdite di valore.

Le dinamiche del business registrate nei periodi esaminati e gli aggiornamenti e le previsioni sui trends futuri sono coerenti con le ipotesi assunte per la verifica della recuperabilità del valore dell'avviamento e del marchio Moncler effettuata in sede di redazione dei bilanci consolidati annuali al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011. Non sono pertanto stati identificati indicatori di possibili perdite di valore e non sono quindi stati effettuati impairment test specifici su dette voci.

20.3.2.7.3 Immobilizzazioni materiali nette

Al 30 settembre 2013

<i>Immobilizzazioni immateriali</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013			01/01/2013
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	Valore netto
Terreni e fabbricati	3.358	(2.313)	1.045	1.117
Impianti e macchinari	6.294	(5.248)	1.046	1.043
Mobili e arredi	33.432	(13.649)	19.783	20.274
Migliorie su beni di terzi	48.174	(18.318)	29.856	27.183
Altri beni	8.124	(6.250)	1.874	1.579
Impianti in costruzione	1.010		1.010	620
Totale	100.392	(45.778)	54.614	51.816

Valore lordo Immobilizzazioni materiali (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2013	3.358	7.138	39.357	44.130	8.021	620	102.624
Attività disponibili per la vendita	0	(1.153)	(11.506)	(5.899)	(944)	0	(19.502)
Incrementi	0	376	5.560	11.357	1.018	592	18.903
Decrementi	0	(71)	(71)	(332)	(1)	(171)	(646)
Differenze di conversione	0	2	(448)	(1.265)	(8)	(3)	(1.722)
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	2	540	183	38	(28)	735
30/09/2013	3.358	6.294	33.432	48.174	8.124	1.010	100.392

Fondo ammortamento e impairment (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2013	(2.241)	(6.095)	(19.083)	(16.947)	(6.442)	0	(50.808)
Attività disponibili per la vendita	0	1.085	8.156	4.046	887	0	14.174
Ammortamenti	(72)	(263)	(2.484)	(5.910)	(662)	0	(9.391)
Cessioni	0	26	60	201	3	0	290
Differenze di conversione	0	1	152	466	2	0	621
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	(2)	(450)	(174)	(38)	0	(664)
30/09/2013	(2.313)	(5.248)	(13.649)	(18.318)	(6.250)	0	(45.778)

Immobilizzazioni immateriali (migliaia di euro)	30/09/2012			01/01/2012 Valore netto
	Valore lordo	Fondo ammortamento e impairment	Valore netto	
Terreni e fabbricati	3.358	(2.217)	1.141	1.213
Impianti e macchinari	7.060	(5.947)	1.113	1.296
Mobili e arredi	37.438	(16.168)	21.270	18.731
Migliorie su beni di terzi	43.400	(13.896)	29.504	26.233
Altri beni	8.011	(6.404)	1.607	1.338
Impianti in costruzione	1.779		1.779	356
Totale	101.046	(44.632)	56.414	49.167

Valore lordo Immobilizzazioni materiali (migliaia di euro)	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	3.358	6.943	32.062	34.726	7.176	356	84.621
Incrementi	0	167	5.442	8.726	928	1.779	17.042
Decrementi	0	(70)	(263)	(259)	(97)	0	(689)
Differenze di conversione	0	1	71	70	2	1	145
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	19	126	137	2	(357)	(73)
30/09/2012	3.358	7.060	37.438	43.400	8.011	1.779	101.046

Fondo ammortamento e impairment <i>(migliaia di euro)</i>	Terreni e fabbricati	Impianti e macchinari	Mobili e arredi	Migliorie su beni di terzi	Altri beni	Immobilizzazioni in corso e acconti	Totale
01/01/2012	(2.145)	(5.647)	(13.331)	(8.493)	(5.838)	0	(35.454)
Ammortamenti	(72)	(330)	(2.919)	(5.460)	(600)	0	(9.381)
Cessioni	0	30	109	79	36	0	254
Differenze di conversione	0	0	(27)	(22)	(2)	0	(51)
Impairment	0	0	0	0	0	0	0
Altri movimenti incluse riclassifiche	0	0	0	0	0	0	0
30/09/2012	(2.217)	(5.947)	(16.168)	(13.896)	(6.404)	0	(44.632)

I movimenti delle immobilizzazioni materiali nei primi nove mesi del 2013 e nei primi nove mesi del 2012 evidenziano l'incremento della voce dei mobili ed arredi e migliorie su beni di terzi: entrambe queste voci sono correlate principalmente allo sviluppo del network retail.

20.3.2.7.4 Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite

I crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite sono compensate solo qualora esista una disposizione di legge all'interno di una stessa giurisdizione fiscale. L'esposizione delle voci al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 è riportata nelle seguenti tabelle:

Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Crediti per imposte anticipate	30.517	22.561
Debiti per imposte differite	(72.306)	(73.475)
Totale	(41.789)	(50.914)

Crediti per imposte anticipate e debiti per imposte differite <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Crediti per imposte anticipate	32.957	21.545
Debiti per imposte differite	(71.538)	(88.113)
Totale	(38.581)	(66.568)

Le imposte differite passive che derivano da differenze temporanee sulle immobilizzazioni immateriali sono principalmente emerse nel 2008, a fronte dell'allocazione al marchio Moncler del maggior costo pagato in sede di acquisizione. Tale differenza temporanea terminerà solo in caso di cessione a terzi del marchio.

20.3.2.7.5 Rimanenze

Le rimanenze di magazzino al 30 settembre 2013 si compongono come riportato in tabella:

<i>Rimanenze</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Materie prime	24.088	25.989
Prodotti in corso di lavorazione	5.860	9.064
Prodotti finiti	77.392	98.968
Magazzino lordo	107.340	134.021
Fondo obsolescenza	(23.212)	(37.358)
Totale	84.128	96.663

Le rimanenze di magazzino al 30 settembre 2012 si compongono come riportato in tabella:

<i>Rimanenze</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Materie prime	24.889	18.875
Prodotti in corso di lavorazione	4.190	10.432
Prodotti finiti	104.009	89.580
Magazzino lordo	133.088	118.887
Fondo obsolescenza	(28.327)	(23.680)
Totale	104.761	95.207

Scorporando l'effetto derivante dalla riclassifica delle attività detenute per la vendita descritto nel paragrafo dedicato alle Attività operative in dismissione, il valore del magazzino materie prime e prodotti in corso di lavorazione al 30 settembre di ogni esercizio risente del fenomeno di stagionalità legato al ciclo produttivo. Le rimanenze di materie prime sono più elevate rispetto ai valori di dicembre in quanto nel terzo trimestre inizia l'approvvigionamento per la collezione primavera/estate, mentre nel mese di dicembre tale collezione si trova già ad uno stadio avanzato di produzione. Le rimanenze dei prodotti in corso di lavorazione risentono della medesima stagionalità delle materie prime.

Il valore del magazzino prodotti finiti al 30 settembre di ogni esercizio risente anch'esso del fenomeno di stagionalità ed in particolare tende ad aumentare rispetto ai valori di dicembre in quanto il costo medio di produzione dei capi della collezione autunno/inverno, in giacenza a settembre, è più elevato del costo medio di produzione dei capi della collezione primavera/estate, in giacenza a dicembre. Il valore del magazzino prodotti finiti al 30 settembre riflette inoltre l'incremento del numero dei punti vendita diretti che a questa data hanno in giacenza i prodotti della collezione autunno/inverno.

Il fondo svalutazione prodotti finiti e materie prime riflette la miglior stima del management sulla base della ripartizione per anno e stagione delle giacenze di magazzino, sulle conside-

razioni desunte dall'esperienza passata delle vendite attraverso canali alternativi e le prospettive future dei volumi di vendita.

20.3.2.7.6 Crediti verso clienti

I crediti verso clienti al 30 settembre 2013 sono così composti:

<i>Crediti verso clienti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Crediti verso clienti	130.314	122.295
Fondo svalutazione crediti	(6.032)	(6.459)
Fondo per resi e sconti futuri	(4.391)	(7.667)
Totale crediti verso clienti netti	119.891	108.169

I crediti verso clienti al 30 settembre 2012 sono così composti:

<i>Crediti verso clienti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Crediti verso clienti	186.692	106.855
Fondo svalutazione crediti	(6.288)	(6.314)
Fondo per resi e sconti futuri	(11.716)	(8.843)
Totale crediti verso clienti netti	168.688	91.698

I crediti verso clienti si originano dall'attività del Gruppo nel canale wholesale e sono rappresentati da posizioni che hanno generalmente termini di incasso non superiori a tre mesi. Nei primi nove mesi del 2013 e del 2012 non ci sono concentrazioni di crediti superiori al 10% riferiti a singoli clienti.

Il fondo svalutazione crediti è stato iscritto sulla base delle migliori stime del management sulla base dell'analisi dello scadenziario ed in relazione alla solvibilità dei clienti più anziani o soggetti a procedure di recupero forzato. I crediti svalutati si riferiscono a posizioni specifiche scadute e per i quali esiste una incertezza sulla recuperabilità dell'ammontare iscritto a bilancio.

20.3.2.7.7 Cassa e banche

Al 30 settembre 2013 la voce cassa e banche, che ammonta ad Euro 121,2 milioni (Euro 94,7 milioni al 31 dicembre 2012), include le disponibilità liquide ed i mezzi equivalenti ("cash equivalent") oltre le disponibilità liquide presso le banche.

Parimenti, la voce al 30 settembre 2012 la voce cassa e banche ammonta ad Euro 62,7 milioni (Euro 58,3 milioni al 31 dicembre 2011).

L'ammontare iscritto a bilancio è allineato con il fair value alla data di redazione del bilancio. Il rischio di credito è limitato dal momento che le controparti sono istituti bancari di primaria importanza.

Il rendiconto finanziario evidenzia le variazioni della cassa e delle disponibilità liquide che comprendono la cassa e le banche attive e gli scoperti di conto corrente.

Le tabelle di seguito riportate evidenziano la riconciliazione dell'ammontare della cassa e delle disponibilità liquide con le disponibilità ed i mezzi equivalenti presentati nel rendiconto finanziario:

<i>Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Cassa e disponibilità liquide in banca	121.246	94.679
Debiti in conto corrente e altri debiti a breve	(34.271)	(11.566)
Totale da attività in esercizio	86.975	83.113
Attività e passività in dismissione	6.282	0
Totale	93.257	83.113

<i>Cassa inclusa nel Rendiconto finanziario</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Cassa e disponibilità liquide in banca	62.739	58.345
Debiti in conto corrente	(27.966)	(18.309)
Totale	34.773	40.036

20.3.2.7.8 Altre attività correnti e non correnti

<i>Altre attività correnti e non correnti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Ratei e risconti attivi correnti	11.026	19.331
Altri crediti correnti	17.649	9.590
Altre attività correnti	28.675	28.921
Ratei e risconti attivi non correnti	2.960	3.012
Depositi cauzionali	7.332	8.006
Altre attività non correnti	1.242	1.266
Altre attività non correnti	11.534	12.284
Totale	40.209	41.205

Al 30 settembre 2013 i ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 11,0 milioni (Euro 19,3 milioni al 31 dicembre 2012) e si riferiscono principalmente ai risconti campionario riferiti alle stagioni successive, risconti stile e sviluppo prodotto, risconti per pubblicità e comunicazione, risconti per affitti e altri risconti.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto.

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,0 milioni (Euro 3,0 milioni al 31 dicembre 2012) e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento della voce è imputabile alle nuove aperture del periodo.

<i>Altre attività correnti e non correnti (migliaia di euro)</i>	30/09/12	31/12/2011
Ratei e risconti attivi	15.338	18.042
Altri crediti correnti	7.259	6.550
Altre attività correnti	22.597	24.592
Ratei e risconti attivi non correnti	3.273	3.544
Depositi cauzionali	6.781	5.679
Altre attività non correnti	813	791
Altre attività non correnti	10.867	10.014
Totale	33.464	34.606

Al 30 settembre 2012 i ratei e risconti attivi correnti ammontano ad Euro 15,3 milioni (Euro 18,0 milioni al 30 dicembre 2011) e si riferiscono principalmente ai risconti campionario riferiti alle stagioni successive, risconti stile e sviluppo prodotto, risconti per pubblicità e comunicazione, risconti per affitti e altri risconti.

La voce altri crediti correnti contiene principalmente il credito verso l'Erario per l'imposta sul valore aggiunto.

I ratei e risconti attivi non correnti ammontano ad Euro 3,3 milioni (Euro 3,5 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono a risconti per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I depositi cauzionali si riferiscono principalmente ai depositi pagati a beneficio dell'affittuario, a garanzia del contratto di affitto. L'incremento della voce è imputabile alle nuove aperture del periodo.

20.3.2.7.9 Debiti commerciali

I debiti commerciali ammontano ad Euro 123,2 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 125,1 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 132,9 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 122,1 milioni al 31 dicembre 2011) e si riferiscono ad obbligazioni di breve termine verso fornitori di beni e servizi. I debiti si riferiscono a posizioni pagabili a breve termine e non ci sono valori che eccedono i dodici mesi.

Scorporando l'effetto derivante dalla riclassifica delle attività detenute per la vendita descritto nel paragrafo dedicato alle Attività operative in dismissione, i debiti commerciali al 30 settembre si incrementano rispetto a quelli al 31 dicembre in quanto i debiti commerciali al 30 settembre si riferiscono principalmente alle forniture della stagione autunno/inverno in corso che ha un valore medio dei capi più elevato rispetto alla collezione primavera/estate cui si riferiscono i debiti commerciali al 31 dicembre.

Non ci sono differenze tra il valore iscritto a bilancio ed il valore di mercato dei rispettivi debiti.

20.3.2.7.10 Altre passività correnti e non correnti

Al 30 settembre 2013 la voce risulta così dettagliata:

<i>Altre passività correnti e non correnti</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Ratei e risconti passivi correnti	2.404	2.962
Anticipi da clienti	3.493	2.524
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	8.045	11.030
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	3.878	6.299
Altri debiti correnti	3.062	4.593
Altre passività correnti	20.882	27.408
Ratei e risconti passivi non correnti	1.839	1.528
Debiti verso licenzianti	0	5.355
Altre passività non correnti	0	250
Altre passività non correnti	1.839	7.133
Totale	22.721	34.542

Al 30 settembre 2012 la voce risulta così dettagliata:

<i>Altre passività correnti e non correnti</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Ratei e risconti passivi	2.898	3.062
Anticipi da clienti	2.247	2.022
Debiti verso dipendenti e istituti previdenziali	9.402	8.361
Debiti per imposte, escluse le imposte sul reddito	3.698	5.667
Altri debiti correnti	4.948	4.401
Altre passività correnti	23.193	23.513
Ratei e risconti passivi non correnti	1.481	1.195
Debiti verso licenzianti	5.773	7.006
Altre passività non correnti	500	750
Altre passività non correnti	7.754	8.951
Totale	30.947	32.464

La voce ratei e risconti passivi correnti si riferisce principalmente a ricavi sospesi su campionari riferiti alle stagioni e collezioni successive.

La voce debiti per imposte include principalmente l'imposta sul valore aggiunto e le ritenute sul reddito da lavoro dipendente.

I ratei e risconti passivi non correnti si riferiscono a ratei per affitti passivi che eccedono l'esercizio.

I debiti verso licenzianti si riferiscono alla Divisione Altri Marchi esposta come attività detenute per la vendita al 30 settembre 2013.

20.3.2.7.11 Crediti e debiti tributari

I crediti tributari ammontano ad Euro 4,4 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 0,8 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 0 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 1,2 milioni al 31 dicembre 2011), tale voce si riferisce a crediti per acconti d'imposta versati.

I debiti tributari ammontano ad Euro 28,2 milioni al 30 settembre 2013 (Euro 22,0 milioni al 31 dicembre 2012) e ad Euro 28,3 milioni al 30 settembre 2012 (Euro 13,4 milioni al 31 dicembre 2011). Tali debiti tributari sono iscritti al netto dei crediti per imposte correnti, ove la compensazione si riferisca ad una medesima giurisdizione ed alla stessa imposizione. L'incremento è dovuto all'aumento delle imposte correnti dell'esercizio dovute sui maggiori utili prodotti.

20.3.2.7.12 Fondi rischi non correnti

I fondi rischi al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi rischi (Euro/000)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Contenziosi fiscali	(1.024)	(1.179)
Ristrutturazione ed altre passività	(1.296)	(3.330)
Totale	(2.320)	(4.509)

I fondi rischi al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi rischi (Euro/000)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Contenziosi fiscali	(1.179)	(2.000)
Ristrutturazione ed altre passività	(3.541)	(1.869)
Totale	(4.720)	(3.869)

20.3.2.7.13 Fondi pensione e quiescenza

I fondi pensione e quiescenza al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi pensione e quiescenza (Euro/000)</i>	30/09/2013	31/12/2012
TFR e Fondo quiescenza	(1.939)	(3.762)
Fondo indennità agenti	(4.645)	(8.174)
Totale	(6.584)	(11.936)

I fondi pensione e quiescenza al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Fondi pensione e quiescenza</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
TFR e Fondo quiescenza	(3.759)	(3.039)
Fondo indennità agenti	(8.697)	(7.686)
Totale	(12.456)	(10.725)

I fondi pensione sono principalmente riferiti alle società italiane del Gruppo. A seguito della riforma della previdenza complementare, a partire dal 1 gennaio 2007 l'obbligazione ha assunto la forma di fondo pensione a contribuzione definita. Coerentemente, l'ammontare del debito per TFR iscritto prima dell'entrata in vigore della riforma e non ancora pagato ai dipendenti in essere alla data di redazione del bilancio, è considerato come un fondo pensione a benefici definiti.

20.3.2.7.14 Debiti finanziari

I debiti finanziari al 30 settembre 2013 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Finanziamenti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Debiti in conto corrente e finanziamenti bancari a breve termine	72.211	46.347
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	80.508	45.168
Altri debiti a breve termine	14.473	5.134
Debiti finanziari correnti	167.192	96.649
Debiti finanziari non correnti	196.344	228.088
Totale	363.536	324.737

I debiti finanziari al 30 settembre 2012 sono dettagliati nella seguente tabella:

<i>Finanziamenti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Debiti in conto corrente e finanziamenti bancari a breve termine	64.093	56.359
Quota corrente finanziamenti bancari a lungo	47.895	46.108
Altri debiti a breve termine	10.708	3.911
Debiti finanziari correnti	122.696	106.378
Debiti finanziari non correnti	247.495	224.440
Totale	370.191	330.818

I debiti finanziari correnti includono gli anticipi bancari su fatture, le ricevute bancarie e gli altri finanziamenti a breve termine, che sono correlati ai flussi di capitale circolante, nonché la quota a breve dei finanziamenti a lungo termine.

I debiti finanziari non correnti includono principalmente la quota oltre l'anno sia dei finanziamenti bancari a lungo termine che delle passività finanziarie verso terzi soggetti non bancari.

Il dettaglio dei finanziamenti per data di scadenza è dettagliato nelle successive tabelle:

<i>Scadenziario dei finanziamenti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Entro 2 anni	47.878	74.190
Da 2 a 5 anni	118.048	124.520
Oltre 5 anni	30.418	29.378
Totale	196.344	228.088

<i>Scadenziario dei finanziamenti</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Entro 2 anni	76.379	43.814
Da 2 a 5 anni	122.819	138.350
Oltre 5 anni	48.297	42.276
Totale	247.495	224.440

Il finanziamento in pool esistente al 30 settembre 2013 ed estinto nel mese di ottobre comportava il rispetto di covenants economici e patrimoniali da verificare su base annua e semestrale. I covenants erano i seguenti:

- il rapporto tra posizione finanziaria netta sul patrimonio netto;
- il rapporto tra posizione finanziaria netta sull'EBITDA.

La società Capogruppo nei periodi in oggetto è stata adempiente delle clausole definite nei contratti di finanziamento.

<i>Posizione finanziaria netta</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Disponibilità liquide	121.246	94.679
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(167.192)	(96.649)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(196.344)	(228.088)
Totale	(242.290)	(230.058)

<i>Posizione finanziaria netta</i> <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2012	31/12/2011
Disponibilità liquide	62.739	58.345
Debiti e altre passività finanziarie correnti	(122.696)	(106.378)
Debiti ed altre passività finanziarie non correnti	(247.495)	(224.440)
Totale	(307.452)	(272.473)

20.3.2.7.15 Patrimonio netto

I movimenti del patrimonio netto per i primi nove mesi del 2013 e per il periodo comparativo sono inclusi nei prospetti delle variazioni del patrimonio netto consolidato.

La riserva legale e la riserva sovrapprezzo si riferiscono alla società Capogruppo Moncler S.p.A.

Le altre variazioni di patrimonio netto si riferiscono principalmente all'effetto della variazione delle passività finanziarie legate al trattamento contabile degli impegni di acquisto di quote di minoranza.

La voce altre riserve include gli altri utili complessivi, che si compone della riserva adeguamento cambi dei bilanci esteri, della riserva di copertura rischi su tasso d'interesse e della riserva che accoglie gli utili/perdite attuariali. La riserva di conversione comprende le differenze cambio emerse dalla conversione dei bilanci delle società consolidate estere; le variazioni sono dovute principalmente alle differenze emerse dal consolidamento delle società giapponesi e della società americana. La riserva di copertura include la porzione efficace delle differenze nette accumulate nel fair value degli strumenti derivati di copertura. La movimentazione di tali riserve è stata la seguente:

Riserva Altri utili complessivi (migliaia di euro)	Riserva di conversione			Altri componenti		
	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte	Importo ante imposte	Imposte	Importo post imposte
Riserva al 01/01/2012	4.239	0	4.239	(32)	10	(22)
Variazioni del periodo	(1.155)	0	(1.155)	(3.755)	978	(2.777)
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 30/09/2012	3.084	0	3.084	(3.787)	988	(2.799)
Riserva al 01/01/2013	947	0	947	(3.351)	835	(2.516)
Variazioni del periodo	(2.020)	0	(2.020)	1.202	(324)	878
Differenze cambi del periodo	0	0	0	0	0	0
Rilascio a conto economico	0	0	0	0	0	0
Riserva al 30/09/2013	(1.073)	0	(1.073)	(2.149)	511	(1.638)

In data 1 ottobre 2013 l'assemblea straordinaria ha deliberato la trasformazione di Moncler S.r.l. in Moncler S.p.A. e la suddivisione del capitale sociale pari a Euro 50 milioni in numero 250 milioni di azioni.

Al 30 settembre 2012 il capitale sociale sottoscritto e versato della Capogruppo è costituito da quote pari ad Euro 50.000.000.

Risultato per azione

Il calcolo dell'utile per azione al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 è indicato nella seguente tabella e si basa, in entrambi i periodi per esigenze di comparabilità, sul rapporto

tra l'utile attribuibile al Gruppo ed il numero delle azioni così come risultante dalla suddetta delibera assembleare.

Utile/(perdita) per azione	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile del periodo (migliaia di euro)	38.833	10.533
Numero delle azioni dei soci della controllante	250.000.000	250.000.000
Utile attribuibile alle azioni dei soci del Gruppo – Base e Diluito (in Euro)	0,155	0,042

Risultato per azione attività in esercizio

Il calcolo dell'utile per azione derivante da attività in esercizio al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 è indicato nella seguente tabella e si basa sul rapporto tra l'utile derivante da attività in esercizio attribuibile al Gruppo ed il numero delle azioni, come sopra descritto per entrambi i periodi

Utile/(perdita) per azione – attività in esercizio	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile del periodo – attività in esercizio (Euro/000)	52.427	44.443
Numero delle azioni dei soci della controllante	250.000.000	250.000.000
Utile attribuibile alle azioni dei soci del Gruppo – Base e Diluito (in Euro)	0,210	0,178

20.3.2.8 Attività operative in dismissione

Industries Sportswear Company S.p.A. e le sue controllate erano destinate alla vendita e pertanto, ad uscire dal perimetro del Gruppo. Al 30 settembre 2013 pertanto risultano soddisfatte le condizioni ex IFRS 5 Non-current Assets Held for Sale and Discontinued Operation per la classificazione della Divisione Altri Marchi come discontinued operation e come attività e passività detenute per la vendita. A seguire vengono illustrate le informazioni economiche e patrimoniali della Divisione Altri Marchi in dismissione. In data 8 novembre 2013, il Business Sportswear gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e le controllate di quest'ultima sono state cedute a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto).

Conto economico (migliaia di euro)	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Ricavi	109.983	120.926
Costo del venduto	(56.480)	(62.869)
Margine lordo	53.503	58.057
Costi operativi	(43.424)	(48.187)
Ricavi/(Costi) non ricorrenti	(12.098)	(56.776)
Risultato operativo	(2.019)	(46.906)
Proventi/(Oneri) finanziari	(680)	(843)
Risultato ante imposte	(2.699)	(47.749)
Imposte sul reddito	(1.222)	13.838
Risultato netto	(3.921)	(33.911)
Adeguamento al 'fair value' al netto dei costi di vendita delle attività nette in dismissione	(9.673)	0
Risultato netto da attività operative in dismissione	(13.594)	(33.911)
Risultato netto di pertinenza del Gruppo	(13.594)	(33.911)
Risultato netto di pertinenza di terzi	0	0

La valutazione del prezzo di cessione del Business Sportswear inserita nel bilancio al 30 settembre 2013 per 20 milioni di Euro è stata determinata assumendo un sostanziale raggiungimento dei parametri che sono alla base della determinazione della Terza Rata del Prezzo, secondo il prudente apprezzamento degli amministratori.

Utile/(perdita) per azione - attività operative in dismissione	Primi nove mesi 2013	Primi nove mesi 2012
Utile/(perdita) del periodo - attività operative in dismissione (migliaia di euro)	(13.594)	(33.911)
Numero delle azioni dei soci della controllante	250.000.000	250.000.000
Utile attribuibile alle azioni dei soci del Gruppo - Base e Diluito (in Euro)	(0,054)	(0,136)

Per il calcolo dell'utile/(perdita) per azione si veda quanto descritto nel paragrafo dedicato al Patrimonio Netto.

Attività e passività detenute per la vendita <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	31/12/2012
Marchi e altre immobilizzazioni immateriali, nette	5.599	12.965
Immobilizzazioni materiali, nette	1.745	5.328
Altre attività non correnti	606	434
Crediti per imposte anticipate	0	1.444
Attivo non corrente destinato alla vendita	7.950	20.171
Rimanenze	23.104	36.799
Crediti verso clienti	47.685	37.221
Altre attività correnti	6.026	7.624
Cassa e banche	13.530	246
Attivo corrente destinato alla vendita	90.345	81.890
Totale attivo destinato alla vendita (a)	98.295	102.061
Debiti finanziari a lungo termine	(1.172)	(1.143)
Fondi rischi non correnti	(1.589)	(1.674)
Fondi pensione e quiescenza	(5.635)	(5.447)
Debiti per imposte differite	(55)	(1.473)
Altre passività non correnti	(4.074)	(5.354)
Passivo non corrente destinato alla vendita	(12.525)	(15.091)
Debiti finanziari a breve termine	(8.534)	(35)
Debiti commerciali	(26.229)	(30.829)
Debiti tributari	(1.638)	(5)
Altre passività correnti	(9.084)	(7.035)
Passivo corrente destinato alla vendita	(45.485)	(37.904)
Totale passivo destinato alla vendita (b)	(58.010)	(52.995)
Adeguamento al 'fair value' al netto dei costi di vendita delle attività nette in dismissione (c)	(9.673)	0
Valore netto attività destinate alla vendita (a)+(b)+(c)	30.612	49.066

Nel 2013 il valore delle attività nette della divisione Altri Marchi è stato adeguato al 'fair value al netto dei costi di vendita in seguito alla riclassifica della divisione stessa come attività e passività in dismissione.

L'adeguamento al 'fair value' al netto dei costi di vendita delle attività nette in dismissione è stato allocato fino a concorrenza dell'attivo non corrente destinato alla vendita e per i residui Euro 1.723 mila al passivo corrente destinato alla vendita.

Rendiconto finanziario <i>(migliaia di euro)</i>	30/09/2013	30/09/2012
Flusso di cassa netto della gestione operativa	12.803	(1.117)
Flusso di cassa netto della gestione degli investimenti	(1.946)	(2.330)
Flusso di cassa netto della gestione finanziaria	(6.102)	4.354
Incremento/ (Decremento) netto della cassa e altre disponibilità finanziarie	4.755	907

20.3.2.8.1 Garanzie prestate e impegni

Contratti di leasing operativo

Con riferimento alla Divisione Altri Marchi in dismissione, al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo è il seguente:

30/09/2013 Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	721	1.169	1.013	2.903
Outlet	1.708	4.785	1.716	8.209
Altri immobili	921	3.763	2.015	6.698

30/09/2013 Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	774	1.793	290	2.857
Outlet	1.989	5.145	1.883	9.017
Altri immobili	441	971	307	1.719

Garanzie prestate

Con riferimento alla Divisione Altri Marchi in dismissione, al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 le garanzie prestate sono le seguenti:

Garanzie e fideiussioni prestate (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
Garanzie e fideiussioni a favore di:		
Soggetti e società terze	1.125	547
Totale garanzie e fideiussioni prestate	1.125	547

Garanzie e fideiussioni prestate (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
Garanzie e fideiussioni a favore di:		
Soggetti e società terze	584	789
Totale garanzie e fideiussioni prestate	584	789

20.3.2.9 Stagionalità

I risultati del Gruppo Moncler sono influenzati da diversi fenomeni di stagionalità, peraltro tipici del mercato della moda e del lusso in cui il Gruppo opera.

Un primo fenomeno di stagionalità del Gruppo Moncler dipende dalle modalità di vendita tipiche del canale distributivo wholesale, ove i ricavi delle vendite sono concentrati nel primo e nel terzo trimestre di ogni esercizio sociale. La fatturazione dei prodotti venduti è, infatti, caratterizzata da una concentrazione nei mesi di gennaio, febbraio e marzo, quando i rivenditori terzi acquistano le merci per la collezione primavera/estate, ed in quelli di luglio, agosto e settembre, quando gli stessi acquistano le merci per la collezione autunno/inverno.

Un altro fenomeno di stagionalità del Gruppo Moncler dipende dalla modalità di fatturazione delle vendite per il canale distributivo retail che risulta prevalentemente concentrata nella seconda metà dell'esercizio e, in particolare, nell'ultimo trimestre di ogni esercizio sociale, in occasione delle festività, quando i clienti acquistano i prodotti della collezione autunno/inverno, tradizionale punto di forza in quanto il Gruppo è noto per l'abbigliamento invernale.

Ne consegue che i singoli risultati infrannuali potrebbero non concorrere uniformemente alla formazione dei risultati finanziari conseguiti dal Gruppo nel corso dell'esercizio. Inoltre, tale stagionalità unita a diversi fattori quali il modificarsi nel tempo del rapporto tra risultati retail e wholesale potrebbe rendere non confrontabili i risultati di medesimi periodi infrannuali di diversi esercizi.

Infine, l'andamento del fatturato e la dinamica dei cicli di produzione hanno un impatto sull'andamento del capitale circolante commerciale netto e dell'indebitamento netto, che presentano i momenti di picco nei mesi di settembre e ottobre, mentre i mesi di novembre, dicembre e gennaio sono caratterizzati da un'elevata generazione di cassa.

20.3.2.10 Garanzie prestate ed impegni

Contratti di leasing operativo

La Divisione Moncler ha impegni derivanti principalmente da contratti di affitto per le sedi dove vengono svolte le attività di amministrazione e controllo (funzioni corporate), per i magazzini logistici adibiti alla gestione delle giacenze, sia soprattutto per l'attività di vendita (negozi, outlet e showroom).

Al 30 settembre 2013 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo è il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	15.814	53.372	45.398	114.583
Outlet	859	2.523	798	4.179
Altri immobili	3.911	10.088	4.335	18.333

Al 30 settembre 2012 l'ammontare dei canoni ancora dovuti per contratti di leasing operativo era il seguente:

Contratti di leasing operativo – pagamenti futuri minimi (migliaia di euro)	Entro l'esercizio	Tra 1 e 5 anni	Oltre 5 anni	Totale
DOS	10.376	31.428	25.136	66.940
Outlet	1.115	3.009	1.337	5.462
Altri immobili	4.129	12.225	6.131	22.485

Altri impegni e diritti contrattuali rilevanti

Alle date di riferimento dei bilanci consolidati abbreviati intermedi del Gruppo Moncler, il Gruppo non ha sottoscritto contratti significativi e non è parte vincolata di impegni contrattuali in relazione a investimenti in immobilizzazioni immateriali, materiali e partecipazioni.

Garanzie prestate

Con riferimento alla Divisione Moncler, al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 le garanzie prestate sono le seguenti:

<i>Garanzie e fideiussioni prestate</i> (migliaia di euro)	30/09/2013	31/12/2012
<i>Garanzie e fideiussioni a favore di:</i>		
Soggetti e società terze	9.126	2.314
Totale garanzie e fideiussioni prestate	9.126	2.314

<i>Garanzie e fideiussioni prestate</i> (migliaia di euro)	30/09/2012	31/12/2011
<i>Garanzie e fideiussioni a favore di:</i>		
Soggetti e società terze	2.269	2.072
Totale garanzie e fideiussioni prestate	2.269	2.072

L'incremento delle garanzie e fideiussioni prestate al 30 settembre 2013 è dovuto alle garanzie e fideiussioni concesse dal Gruppo a valere contratti di locazione per l'apertura di nuovi punti vendita.

20.3.2.11 Passività potenziali

Il Gruppo operando a livello globale è soggetto a rischi legali e fiscali che derivano dallo svolgimento delle normali attività. Sulla base delle informazioni ad oggi disponibili, Il Gruppo ritiene che alla data di redazione dei bilanci consolidati intermedi del gruppo Moncler, i fondi accantonati in bilancio sono sufficienti a garantire la corretta rappresentazione dei Bilanci Consolidati Intermedi.

20.3.2.12 Altre informazioni

Rapporti con parti correlate

Le transazioni economiche ed i saldi verso società consolidate sono stati eliminati in fase di consolidamento e non sono pertanto oggetto di commento.

Nei primi nove mesi del 2013 e del 2012 le transazioni con parti correlate riguardano principalmente relazioni commerciali effettuate a condizioni di mercato come di seguito elencato:

- Mittel Generale Investimenti S.p.A., società che appartiene al Gruppo Mittel, ha concesso parte del finanziamento in pool alla società controllante Moncler S.r.l. per un importo originariamente pari ad Euro 30 milioni. A luglio 2012 la società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha ceduto una quota pari ad Euro 14 milioni ad altro istituto bancario già partecipante al pool. Al 30 settembre 2013 il finanziamento residuo ancora da rimborsare è pari ad Euro 12,2 milioni (Euro 14,5 milioni al 30 settembre 2012). La società Mittel Generale Investimenti S.p.A. ha in essere un ulteriore finanziamento bullet con scadenza 31 dicembre 2013, per Euro 5 milioni regolato a condizioni di mercato. La quota interessi complessivi su entrambi i finanziamenti è pari ad Euro 0,5 milioni nei primi nove mesi del 2013 (Euro 1,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012).
- Mittel Generale Investimenti S.p.A. fornisce inoltre servizi di consulenza finanziaria. Nei primi nove mesi del 2013 il totale costo iscritto a conto economico è pari ad Euro 0,06 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012), ed è regolata a condizioni di mercato.
- Le società riconducibili al Presidente Remo Ruffini (National S.r.l. e R.F. Ruffini S.r.l.) prestano servizi di consulenza di stile e sviluppo prodotto per il Gruppo e di affitto. Nei primi nove mesi del 2013 il costo complessivo iscritto a conto economico ammonta ad Euro 1,3 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012). In data 14 Novembre 2013 le parti hanno sottoscritto un accordo per la risoluzione del contratto con National S.r.l. a partire dalla data di inizio delle negoziazioni.
- La società Altana S.p.A., controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Infant S.r.l., fornisce prodotti finiti, addebita affitti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 16,5 milioni (Euro 18,0 milioni nel corrispondente periodo del 2012). Nei primi nove mesi del 2013 la società Moncler Infant S.r.l. ha inoltre fatturato ad Altana S.p.A. beni per Euro 0,5 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012).
- La società Yagi Tsusho Ltd, controparte nell'operazione che ha costituito le società Moncler Japan Ltd ed Henry Cotton's Japan Ltd, acquista prodotti finiti dalle società del Gruppo Moncler (Euro 28,1 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 26,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012) e vende gli stessi alle società giapponesi appartenenti al Gruppo (Euro 33,3 milioni nei primi nove mesi del 2013, Euro 33,1 milioni nel corrispondente periodo del 2012) in forza dei contratti stipulati in sede di costituzione delle società.
- La società Yagi Tsusho Ltd ha concesso nel corso del 2011 un finanziamento soci alla società Henry Cotton's Japan Ltd; tale finanziamento è stato estito nell'ultimo trimestre del 2012 (l'importo residuo del finanziamento al 30 settembre 2012 ammontava ad Euro

- 1,7 milioni). La quota interessi maturata nei primi nove mesi del 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,04 milioni.
- La società Yagi Tsusho Ltd ha concesso nel corso del 2012 un finanziamento soci alla società Moncler Japan Corporation; tale finanziamento è stato estito nell'ultimo trimestre del 2012 (l'importo residuo del finanziamento al 30 settembre 2012 ammontava ad Euro 7,0 milioni). La quota interessi maturata nei primi nove mesi del 2012 su tale finanziamento è pari ad Euro 0,03 milioni.
 - La società Ciolina S.A., socio di minoranza della società Ciolina Moncler SA, aveva concesso alla stessa un finanziamento soci, che è stato estinto nel corso del 2013. L'importo residuo del finanziamento al 30 settembre 2012 ammontava ad Euro 0,1 milioni.
 - Le società detenute dal socio di minoranza della società Moncler Sylt GmbH (Meyer Potz Verwaltungs GmbH e MP Resort GmbH) prestano alla stessa servizi amministrativi e di affitto dal mese di giugno 2013. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 0,03 milioni (tali rapporti non erano presenti nel 2012).
 - La società Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi, detenuta dal socio di minoranza della società Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti., svolge transazioni commerciali e prestazioni di servizi con la stessa e con Industries S.p.A. Tali rapporti hanno generato nei primi nove mesi del 2013 flussi economici pari ad Euro 0,7 milioni di costi netti (tali rapporti non erano presenti nel 2012).
 - La società Allison S.p.A., controparte nell'operazione che ha costituito la società Moncler Lunettes S.r.l., fornisce prodotti finiti e prestazioni di servizi alla stessa in forza del contratto stipulato in sede di costituzione della società. Nei primi nove mesi del 2013 l'ammontare complessivo dei costi risulta pari ad Euro 0,5 milioni (tali rapporti non erano presenti nel 2012).

La società Industries S.p.A. e dal 2013 Industries Sportswear Company S.p.A. e Moncler Lunettes S.r.l. aderiscono al consolidato fiscale della Capogruppo.

Gli emolumenti ai membri del Consiglio di Amministrazione di Moncler S.r.l. per i primi nove mesi del 2013 ammontano ad Euro 0,5 milioni (stesso importo nel corrispondente periodo del 2012).

Eventi ed operazioni significative non ricorrenti

Nel corso del 2013 il Gruppo ha effettuato un processo di riorganizzazione societaria con lo scopo di razionalizzare le attività del Gruppo, separando il business luxury della divisione Moncler dal business casual wear della divisione Altri Marchi. Tale processo è stato realizzato mediante operazioni di conferimento dei rami d'azienda relativi alla divisione Altri Marchi a favore di Industries Sportswear Company S.p.A., società ad oggi detenuta dalla capogruppo Moncler S.p.A. e da Industries S.p.A.

Nel mese di settembre 2013, la Società ha riavviato il progetto di quotazione delle proprie azioni ordinarie sul MTA.

I costi relativi ai progetti sopra citati sono esplicitati nel paragrafo dei Ricavi e costi non ricorrenti.

Con riferimento ai primi nove mesi del 2012, non vi sono eventi ed operazioni significative non ricorrenti.

Operazioni atipiche e/o inusuali

Si segnala che nel Gruppo, nel corso primi nove mesi del 2013 e nel corrispondente periodo del 2012, non vi sono posizioni o transazioni derivanti da operazioni atipiche e/o inusuali.

Partecipazioni detenute dagli amministratori, sindaci, direttori generali

Si segnala che una quota pari al 32% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Ruffini Partecipazioni S.r.l., di proprietà al 86% (95% al 30 settembre 2012) dell'amministratore Remo Ruffini (presidente del Consiglio di Amministrazione), e lo 0,25% del capitale sociale dell'Emittente è detenuto dalla società Goodjohn & Co. S.r.l., di proprietà di Sergio Buongiovanni amministratore della controllata Industries S.p.A.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del periodo

In data 22 ottobre 2013 è stato firmato dall'Emittente un nuovo finanziamento in pool, con lo scopo di estinguere il finanziamento in pool esistente, svincolando le azioni dal relativo pegno. Il nuovo finanziamento non è gravato da alcuna garanzia.

Le condizioni del nuovo finanziamento sono:

- Capitale finanziato pari ad Euro 120.000.000;
- Scadenza: 30 giugno 2018;
- Rate: semestrali posticipate, con preammortamento sino al 31 dicembre 2014 con quote capitali crescenti;
- Tasso di interesse: euribor 6 mesi (360) più spread di mercato pari al 3,75%;
- Covenant: semestrali a partire dal 30 giugno 2014, misurati sulle seguenti grandezze: posizione finanziaria netta su EBITDA ed un patrimonio netto consolidato minimo di Euro 200 milioni;

A partire dal 30 giugno 2014 e per tutta la durata del finanziamento il rapporto tra Posizione finanziaria netta ed EBITDA non potrà essere superiore a 1,85 al 30 giugno ed 1,40 al 31 dicembre.

In data 8 novembre 2013, il Business Sportswear gestito da Industries Sportswear Company S.p.A. e le controllate di quest'ultima sono state cedute a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (si veda la Sezione Prima, Capitolo 5, Paragrafo 5.1.5 del Prospetto).

20.3.2.13 Relazioni di revisione

Revisione contabile completa



KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zallivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono +39 0422 576711
 Telefax +39 0422 410891
 e-mail it-fmauditaly@kpmg.it
 PEC kpmgspa@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione sulla revisione contabile del bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Moncler per il periodo di nove mesi chiuso al 30 settembre 2013 redatto ai soli fini dell'inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell'ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.

Al Consiglio di Amministrazione della
 Moncler S.p.A.

- Abbiamo svolto la revisione contabile del bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Moncler, costituito dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, per il periodo di nove mesi chiuso al 30 settembre 2013. Tale bilancio consolidato intermedio abbreviato è stato redatto ai soli fini dell'inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell'ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.. La responsabilità della redazione del bilancio consolidato intermedio abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea, compete agli amministratori della Moncler S.p.A.. E' nostra la responsabilità del giudizio professionale espresso sul bilancio consolidato intermedio abbreviato e basato sulla revisione contabile.
- Il nostro esame è stato condotto secondo i principi e i criteri per la revisione contabile raccomandati dalla Consob. In conformità ai predetti principi e criteri, la revisione è stata pianificata e svolta al fine di acquisire ogni elemento necessario per accertare se il bilancio consolidato intermedio abbreviato sia viziato da errori significativi e se i risultati, nel suo complesso, attendibile. Il procedimento di revisione comprende l'esame, sulla base di verifiche a campione, degli elementi probativi a supporto dei saldi e delle informazioni contenuti nel bilancio consolidato intermedio abbreviato, nonché la valutazione dell'adeguatezza e della correttezza dei criteri contabili utilizzati e della ragionevolezza delle stime effettuate dagli amministratori. Riteniamo che il lavoro svolto fornisca una ragionevole base per l'espressione del nostro giudizio professionale.

Per quanto riguarda i dati relativi al bilancio consolidato al 31 dicembre 2012 ed al bilancio consolidato intermedio abbreviato di nove mesi dell'anno precedente presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alle nostre relazioni di revisione contabile e di

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano e fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperatives ("KPMG International"), entità di diritto svizzero.

Ancona Asta Bari Bergamo
 Bologna Bolzano Brescia Cagliari
 Catania Como Firenze Genova
 Lucca Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 8.885.850,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale n. 00702900159
 R.E.A. Milano n. 512867
 Partita IVA 00705600159
 VAT number IT00702900159
 Sede legale: Via Vitor Pisani, 28
 20124 Milano MI (ITALIA)



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
30 settembre 2013

revisione contabile limitata rispettivamente emesse in data 4 aprile 2013 e in data 31 ottobre 2013.

- 3 A nostro giudizio, il bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Moncler per il periodo di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 è conforme, in tutti gli aspetti significativi, al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Treviso, 20 novembre 2013

KPMG S.p.A.

A handwritten signature in black ink that reads 'Francesco Masetto'.

Francesco Masetto
Socio

Revisione contabile limitata

KPMG S.p.A.
Revisione e organizzazione contabile
 Via Rosa Zalivani, 2
 31100 TREVISO TV

Telefono: +39 0422 576711
 Telefax: +39 0422 410891
 e-mail: it-fmaudit@kpmg.it
 PEC: kpmgspa@pec.kpmg.it

Relazione della società di revisione sulla revisione contabile limitata dei bilanci consolidati intermedi abbreviati del Gruppo Moncler per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 redatti ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.

Al Consiglio di Amministrazione della
 Moncler S.p.A.

Introduzione

Abbiamo effettuato la revisione contabile limitata dei bilanci consolidati intermedi abbreviati del Gruppo Moncler, costituiti dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal conto economico, dal conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note esplicative, per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012. Tali bilanci consolidati intermedi abbreviati sono stati redatti ai soli fini dell’inserimento nel Prospetto Informativo predisposto nell’ambito del processo di ammissione alla quotazione delle azioni ordinarie di Moncler S.p.A. al Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A.. La responsabilità della redazione dei bilanci consolidati intermedi abbreviati in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l’informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall’Unione Europea, compete agli amministratori della Moncler S.p.A.. E’ nostra la responsabilità di esprimere delle conclusioni sui presenti bilanci consolidati intermedi abbreviati in base alla revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto secondo i criteri per la revisione contabile limitata previsti dall’International Standard on Review Engagements 2410, “Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity”. La revisione contabile limitata del bilancio consolidato intermedio abbreviato consiste nell’effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della Società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità agli International Standards on Auditing e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio professionale sui bilanci consolidati intermedi abbreviati.

KPMG S.p.A. è una società per azioni di diritto italiano o fa parte del network KPMG di entità indipendenti affiliate a KPMG International Cooperative, “KPMG International”, entità di diritto svizzero.

Ancona Asola Bari Bergamo
 Bologna Romano Brescia Cagliari
 Caserta Como Firenze Genova
 Lecce Milano Napoli Novara
 Padova Palermo Parma Perugia
 Pescara Roma Torino Treviso
 Trieste Udine Varese Verona

Società per azioni
 Capitale sociale
 Euro 6.666.850,00 i.v.
 Registro Imprese Milano e
 Codice Fiscale n. 00759000159
 I.E.A. Milano N. 015997
 Partita IVA 00709600159
 VAT number IT00709600159
 Sede legale: Via Vimar Treves, 25
 20124 Milano MI, ITALIA



Gruppo Moncler
Relazione della società di revisione
30 settembre 2013 e 30 settembre 2012

Per quanto riguarda i dati relativi ai bilanci consolidati al 31 dicembre 2012 ed al 31 dicembre 2011 presentati ai fini comparativi, si fa riferimento alle nostre relazioni rispettivamente emesse in data 4 aprile 2013 e in data 4 aprile 2012.

Conclusioni

Sulla base di quanto svolto, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che i bilanci consolidati intermedi abbreviati del Gruppo Moncler per i periodi di nove mesi chiusi al 30 settembre 2013 ed al 30 settembre 2012 non siano stati redatti, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Treviso, 31 ottobre 2013

KPMG S.p.A.

Francesco Masetto
Socio

20.4 POLITICA DEI DIVIDENDI

L'Emittente ha distribuito dividendi nel corso del 2010 pari a totali Euro 30,2 milioni (Euro 30,2 per quota) derivanti dall'utile conseguito nell'esercizio 2009 per Euro 16,6 milioni e dalla riserva sovrapprezzo per Euro 13,6 milioni. L'assemblea del 25 marzo 2011 che ha approvato il bilancio d'esercizio dell'Emittente chiuso al 31 dicembre 2010 ha deliberato di destinare a riserva l'utile dell'esercizio pari ad Euro 25,5 milioni. Complessivamente, nel corso dell'esercizio 2011, l'Emittente ha distribuito riserve per complessivi Euro 150 milioni.

Con riferimento ai risultati conseguiti nel corso del biennio 2011-2012, l'Emittente non ha distribuito dividendi.

Non si segnalano restrizioni alla distribuzione dei dividendi oltre al rispetto dei parametri (*covenants* finanziari) previsti dal Contratto di Finanziamento 2011.

Ai sensi dell'articolo 26 dello Statuto gli utili netti risultanti dal bilancio, dopo il prelievo della quota di legge per la costituzione della riserva legale o altri accostamenti, sono devoluti ai soci in proporzione alle rispettive azioni possedute, salvo che l'Assemblea deliberi in tutto o in parte l'accantonamento di tali utili a fondo riserva o altra destinazione.

Alla Data del Prospetto, l'Emittente non ha definito una politica di distribuzione dei dividendi.

20.5 PROCEDIMENTI GIUDIZIALI ED ARBITRALI

Alla Data del Prospetto, l'Emittente e le società del Gruppo non sono parte di alcun procedimento amministrativo, giudiziario o arbitrale che possa avere o abbia avuto nel recente passato, rilevanti ripercussioni sulla situazione finanziaria o la redditività dell'Emittente e/o del Gruppo.

Si segnala che, alla Data del Prospetto è pendente un contenzioso con un fornitore relativo al risarcimento del danno derivante dalla risoluzione anticipata del contratto. La domanda risarcitoria proposta ha un valore pari a circa Euro 4 milioni. La Società reputa la domanda infondata e, anzi, si ritiene essa stessa danneggiata dalle condotte poste in essere dal fornitore, per le quali ha proposto a sua volta domanda di risarcimento.

Verifiche fiscali in corso

Nel mese di luglio 2012 Moncler, Moncler Enfant e Industries, in qualità quest'ultima di soggetto incorporante la società Retail Project S.r.l. hanno ricevuto una richiesta di documentazione ai sensi dell'articolo 32 del DPR 600/1973 con riferimento ai periodi d'imposta 2009 e 2010. Le società hanno fornito la documentazione richiesta e compilato i relativi questionari. Alla data del prospetto non risultano comunicazioni da parte dell'Ufficio Controlli dell'Agenzia

delle Entrate in merito alla segnalazione di rilievi. Le società non hanno allo stato motivo di ritenere che a seguito dell'invio dei questionari e della relativa documentazione, l'Amministrazione Finanziaria darà seguito ad ulteriori richieste.

Sono attualmente in corso, inoltre, una verifica della posizione fiscale della società Industries Textilvertrieb GmbH, residente in Germania, con riferimento agli anni dal 2008 al 2012, e una verifica nei confronti della società Moncler Shanghai Commercial Co. Ltd, residente in Cina, con riferimento ai prezzi di trasferimento applicati ai fini dei dazi doganali. Alla Data del Prospetto la potenziale passività fiscale relativa alla verifica fiscale in Germania può essere stimata complessivamente in circa Euro 280 mila, mentre per la verifica fiscale in Cina non risultano notificati avvisi di irregolarità da parte delle autorità fiscali. Poiché la potenziale passività relativa alla verifica fiscale in Germania è emersa successivamente alla chiusura del bilancio intermedio al 30 settembre 2013, non è ancora stato appostato a bilancio alcun fondo.

20.6 CAMBIAMENTI SIGNIFICATIVI NELLA SITUAZIONE FINANZIARIA O COMMERCIALE DELL'EMITTENTE

L'Emittente non è a conoscenza di cambiamenti significativi della situazione finanziaria o commerciale del Gruppo verificatisi successivamente alla chiusura del bilancio consolidato di *carve-out* al 31 dicembre 2012 oltre all'operazione di riorganizzazione aziendale descritta nella "Premessa" del presente Capitolo.

21. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

21.1 CAPITALE AZIONARIO

21.1.1 Capitale sociale sottoscritto e versato

Alla Data del Prospetto, il capitale sociale dell'Emittente, sottoscritto e versato, è pari ad Euro 50.000.000, suddiviso in n. 250.000.000 azioni ordinarie, senza indicazione del valore nominale.

21.1.2 Esistenza di quote non rappresentative del capitale, precisazione del loro numero e delle loro caratteristiche principali

Alla Data del Prospetto, l'Emittente non ha emesso strumenti finanziari partecipativi non rappresentativi del capitale sociale.

21.1.3 Azioni proprie

Alla Data del Prospetto, l'Emittente non detiene azioni proprie. L'Assemblea del 1 ottobre 2013 ha deliberato, con efficacia dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul MTA, l'autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie nel rispetto della normativa vigente e tenendo anche conto delle condizioni previste dalle prassi di mercato di cui all'articolo 180, comma 1, lett. c), del Testo Unico, approvate con delibera Consob n. 16839 del 19 marzo 2009.

21.1.4 Ammontare delle obbligazioni convertibili, scambiabili o con warrant, con indicazione delle condizioni e modalità di conversione, scambio o sottoscrizione

Alla Data del Prospetto, la Società non ha emesso obbligazioni convertibili, scambiabili o con *warrant*.

21.1.5 Esistenza di diritti e/o obblighi di acquisto su capitale autorizzato, ma non emesso o di un impegno all'aumento del capitale

Non applicabile.

21.1.6 Esistenza di offerte in opzione aventi ad oggetto il capitale di eventuali membri del Gruppo

Non applicabile.

21.1.7 Evoluzione del capitale sociale negli ultimi tre esercizi sociali

L'Emittente è stata costituita in data 29 dicembre 2004, nella forma di società a responsabilità limitata, con un capitale sociale pari ad Euro 10.000,00.

In data 10 ottobre 2008, l'assemblea straordinaria dell'Emittente, come da verbale a rogito del Dott. Carlo Marchetti, Notaio in Milano, Repertorio n. 4608, ha deliberato un aumento di capitale fino ad Euro 20.833,34, mediante emissione di quote di partecipazione, di corrispondente importo nominale complessivo, ed un ulteriore aumento di capitale sociale per nominali Euro 979.166,66, con un sovrapprezzo complessivo pari ad Euro 299.000.000,00. Tale aumento, sottoscritto in data 16 ottobre 2008, ha portato il capitale sociale dell'Emittente ad un ammontare pari ad Euro 1.000.000,00, con conseguente variazione della compagine sociale.

In data 25 marzo 2011, ai fini dell'avvio della procedura funzionale all'offerta pubblica di vendita, sottoscrizione e contestuale quotazione delle azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario, l'assemblea straordinaria dell'Emittente, con atto a rogito del Dott. Carlo Marchetti, Notaio in Milano, Repertorio n. 7.650/3.986, ha deliberato di trasformare l'Emittente in una società per azioni e di aumentare il capitale sociale da Euro 1.000.000 a Euro 50.000.000 a titolo gratuito ai sensi dell'articolo 2442 del codice civile mediante imputazione a capitale delle riserve disponibili.

In seguito all'interruzione e al rinvio della suddetta procedura, in data 8 luglio 2011, l'assemblea straordinaria dell'Emittente, con atto a rogito del Dott. Carlo Marchetti, Notaio in Milano, Repertorio n. 7.979, l'Emittente è tornata alla forma di società a responsabilità limitata, con la denominazione Moncler S.r.l., mantenendo invariato il capitale sociale di Euro 50.000.000.

In data 1 ottobre 2013, con delibera dell'assemblea a rogito del Dott. Carlo Marchetti, Notaio in Milano, Repertorio n. 10.234, funzionalmente al riavvio della procedura funzionale all'Offerta, l'Emittente è stata nuovamente trasformata in società per azioni assumendo così la denominazione di Moncler S.p.A., con capitale di Euro 50.000.000 suddiviso in n. 250.000.000 azioni ordinarie senza indicazione del valore nominale.

La medesima assemblea straordinaria ha altresì deliberato di attribuire, con efficacia subordinata alla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni, al Consiglio di Amministrazione, per il periodo di cinque anni decorrenti dalla data di efficacia della delibera, della facoltà, ai sensi dell'articolo 2443 codice civile, di aumentare a pagamento, in una o più volte, in via scindibile, il capitale sociale per un importo massimo di nominali Euro 1.500.000 (unmilione e cinquecento mila), con esclusione del diritto di opzione ai sensi dell'articolo 2441, quinto e ottavo comma, del codice civile, al servizio di uno o più piani di incentivazione a favore di amministratori, di

pendenti e collaboratori della Società e/o delle società da essa controllate da approvarsi dall'assemblea dei soci, con facoltà altresì di stabilire, di volta in volta, il godimento e il prezzo di emissione delle azioni (e così il numero delle azioni da emettere), nonché la porzione di detto prezzo da imputare a capitale, fermo restando che il prezzo di emissione dovrà essere determinato nel rispetto delle prescrizioni di legge e in particolare, per gli aumenti deliberati ai sensi dell'articolo 2441, quinto comma, del codice civile, tenendo conto, ove del caso, dell'andamento delle quotazioni delle azioni nell'ultimo semestre.

21.2 ATTO COSTITUTIVO E STATUTO SOCIALE

L'Emittente è stata costituita in data 29 dicembre 2004, nella forma di società a responsabilità limitata, con un capitale sociale pari ad Euro 10.000,00, con atto a rogito del Dott. Cesare Bignami, Notaio in Codogno, Repertorio n. 93942.

L'assemblea straordinaria dell'Emittente, in data 1 ottobre 2013, ha approvato la trasformazione della società in società per azioni, ed il nuovo Statuto, che entrerà in vigore alla data dell'inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul Mercato Telematico Azionario, per adeguarne le previsioni alla normativa vigente per le società con azioni quotate, contenuta, fra gli altri, nel Testo Unico e successive modifiche.

21.2.1 Oggetto sociale e scopi dell'Emittente

L'oggetto sociale dell'Emittente è definito nell'articolo 4 dello Statuto, che dispone come segue:

“La Società ha per oggetto lo svolgimento delle seguenti attività:

- (a) l'acquisizione, la realizzazione e la gestione, anche mediante la concessione di licenze, di marchi per prodotti tessili, di abbigliamento, di profumeria, di gioielleria, nonché di articoli sportivi e di prodotti accessori ed affini ai precedenti, anche su licenza d'uso in qualità di licenziataria;*
- (b) il “design” e lo “styling” relativo a prodotti tessili, di abbigliamento, di profumeria, di gioielleria, nonché di articoli sportivi e di prodotti accessori ed affini ai precedenti; e*
- (c) la prestazione di servizi alle imprese operanti nel settore tessile, dell'abbigliamento, di profumeria, di gioielleria, nonché in settori relativi a prodotti accessori ed affini ai precedenti, e in particolare analisi e ricerche di mercato, coordinamento creativo-stilistico e di design, assistenza commerciale nel campo dell'organizzazione, gestione e direzione aziendale.*

La Società ha altresì per oggetto:

- (a) l'esercizio, non nei confronti del pubblico, dell'attività di acquisizione e gestione di partecipazioni, eventualmente anche totalitarie, in società o enti italiani o esteri;*
- (b) l'esercizio dell'attività di indirizzo delle società partecipate dirette e indirette e il coordinamento delle stesse;*

- (c) *la concessione di finanziamenti e di garanzie alle società partecipate dirette ed indirette e comunque non nei confronti del pubblico;*
- (d) *la conduzione di trattative rivolte all'acquisizione di commesse per conto delle società partecipate o di terzi, compresa l'eventuale acquisizione delle stesse al fine di un successivo trasferimento e la concessione di garanzie sulle commesse medesime;*
- (e) *la prestazione di servizi e di consulenza nel campo amministrativo e finanziario, con esclusione delle prestazioni che le vigenti leggi riservano ad iscritti in particolari albi o elenchi.*

La Società, in via non prevalente, può compiere tutte le operazioni commerciali, mobiliari, immobiliari e finanziarie necessarie o utili al raggiungimento dell'oggetto sociale, esclusa però tale attività nei confronti del pubblico e quindi con esclusione delle attività indicate nell'articolo 106 del Decreto Legislativo 1.9.1993, n. 385 (T.U. delle leggi in materia bancaria e creditizia) e, comunque, con esclusione di tutte le attività riservate previste dal Decreto Legislativo 24.2.1998, n. 58 (T.U. delle disposizioni in materia di intermediazione finanziaria).

A tal fine, la Società può:

- (a) *assumere interessenze, quote, partecipazioni anche azionarie in altre società aventi scopi affini, analoghi o complementari;*
- (b) *concedere fidejussioni, prestare avalli e consentire iscrizioni ipotecarie sugli immobili sociali e prestare ogni altra garanzia reale e/o personale per debiti e obbligazioni proprie o di terzi, ogni qualvolta il Consiglio di Amministrazione lo ritenga opportuno”.*

21.2.2 Sintesi delle disposizioni dello statuto dell'Emittente riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e i componenti del Collegio Sindacale

Si riportano di seguito le principali disposizioni statutarie riguardanti i membri del Consiglio di Amministrazione e i componenti del Collegio Sindacale. Per ulteriori informazioni si rinvia allo Statuto e alla normativa applicabile.

21.2.2.1 Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'articolo 13 dello Statuto, la Società è amministrata da un Consiglio di Amministrazione composto da 11 o da 13 membri. L'assemblea, prima di procedere alla loro nomina, ne determina il numero entro i limiti suddetti. Gli Amministratori sono nominati per un periodo di tre esercizi, ovvero per il periodo, comunque non superiore a tre esercizi, stabilito all'atto di nomina, e sono rieleggibili.

Ai sensi degli artt. 17.1 e 17.2 dello Statuto, per la validità delle riunioni del Consiglio di Amministrazione è necessaria la presenza della maggioranza degli amministratori in carica e le deliberazioni sono prese a maggioranza assoluta dei voti dei presenti.

Ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto, la gestione dell'impresa spetta in via esclusiva agli amministratori, i quali compiono tutte le operazioni necessarie per l'attuazione dell'oggetto sociale. Il Consiglio di Amministrazione è competente a deliberare, oltre che nei casi previsti dalla legge, sulle materie di seguito elencate, ferma la competenza concorrente dell'Assemblea sulle stesse:

- (i) la fusione e la scissione, nei casi previsti dalla legge;
- (ii) l'istituzione o la soppressione di sedi secondarie;
- (iii) l'indicazione di quali tra gli amministratori hanno la rappresentanza della Società;
- (iv) la riduzione del capitale sociale in caso di recesso di uno o più soci;
- (v) l'adeguamento dello statuto a disposizioni normative;
- (vi) il trasferimento della sede sociale nel territorio nazionale.

Ai sensi degli artt. 20.1 e 17.3 dello Statuto, il Consiglio di Amministrazione può delegare le proprie attribuzioni ad uno o più dei suoi componenti, determinando il contenuto, i limiti e le eventuali modalità di esercizio della delega, nei limiti di cui all'articolo 2381 del codice civile e con esclusione delle seguenti materie che non potranno costituire oggetto di delega né di procura, e pertanto resteranno nella competenza collegiale esclusiva del Consiglio di Amministrazione: (i) acquisizioni o cessioni di società, aziende o rami di aziende che rappresentino, in aggregato, in termini di enterprise value, direttamente o indirettamente, il 20% o più della capitalizzazione di mercato della Società alla data in cui la documentazione contrattuale definitiva relativa all'operazione sia sottoposta al Consiglio di Amministrazione; e (ii) l'assunzione di indebitamento che ecceda, in aggregato, direttamente o indirettamente, Euro 250 milioni per un importo superiore a Euro 150 milioni. Il Consiglio di Amministrazione, su proposta del presidente e d'intesa con gli organi delegati, può conferire deleghe per singoli atti o categorie di atti anche ad altri membri dello stesso Consiglio.

Ai sensi dell'articolo 21 dello Statuto, la rappresentanza legale della Società e la firma sociale spettano al presidente e, in caso di sua assenza o impedimento, al vice presidente. Spetta anche agli amministratori delegati, ove nominati, nei limiti delle loro attribuzioni. I predetti legali rappresentanti possono conferire il potere di rappresentanza legale della Società, anche in sede processuale, con facoltà di sub-delega.

Modalità di nomina del Consiglio di Amministrazione

Ai sensi dell'articolo 13 dello Statuto, gli amministratori vengono nominati dall'assemblea, nel rispetto della disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi, sulla base di liste presentate dagli azionisti nel rispetto della disciplina di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente, nelle quali i candidati, in numero non superiore a 13, ed in possesso dei requisiti previsti dalla disciplina di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente, devono essere elencati mediante l'attribuzione di un numero progressivo.

Dovranno far parte del Consiglio di Amministrazione almeno 3 amministratori che posseggono i requisiti di indipendenza stabiliti dalla legge o dalle disposizioni regolamentari. Ciascuna lista dovrà indicare quali candidati siano in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti

dalla disciplina di legge e regolamentare tempo per tempo vigente. I candidati indipendenti in ciascuna lista dovranno essere indicati ai numeri 2/ 4/ 8 della lista) con i candidati non indipendenti. Le liste devono essere depositate presso la sede sociale e pubblicate in conformità con la normativa vigente. Le liste che presentino un numero di candidati pari o superiore a tre devono essere composte da candidati appartenenti ad entrambi i generi, in modo che appartengano al genere meno rappresentato almeno un terzo (arrotondati all'eccesso) dei candidati.

Ogni azionista può presentare o concorrere alla presentazione di una sola lista ed ogni candidato può presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità.

Hanno diritto di presentare le liste soltanto gli azionisti che, da soli o insieme ad altri azionisti, risultano titolari di azioni rappresentanti almeno il 2,5% del capitale o della diversa quota di partecipazione al capitale sociale stabilita dalla normativa di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente.

Unitamente a ciascuna lista, entro i termini previsti dalla normativa di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente, devono depositarsi le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la propria candidatura ed attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché l'esistenza dei requisiti prescritti dalla normativa vigente per le rispettive cariche. Con le dichiarazioni sarà depositato per ciascun candidato un curriculum vitae riguardante le caratteristiche personali e professionali con l'eventuale indicazione dell'idoneità a qualificarsi come indipendente, ai sensi della disciplina di legge e regolamentare vigente, nonché dei codici di comportamento in materia di governo societario eventualmente adottati dalla Società. Le liste per le quali non sono osservate le predette prescrizioni, sono considerate come non presentate. Gli amministratori nominati devono comunicare senza indugio al consiglio di amministrazione la perdita dei requisiti di indipendenza, nonché la sopravvenienza di cause di ineleggibilità o di incompatibilità.

Ogni avente diritto al voto può votare una sola lista.

Al termine della votazione, risulteranno eletti i candidati delle due liste che hanno ottenuto il maggior numero di voti, secondo i seguenti criteri:

- (a) dalla lista che avrà ottenuto la maggioranza dei voti espressi saranno tratti, nell'ordine progressivo con il quale sono elencati nella lista stessa, un numero di Amministratori pari al numero totale dei componenti da eleggere, tranne 1 (uno);
- (b) il restante amministratore sarà tratto dalla seconda lista che ha ottenuto in assemblea il maggior numero di voti ("lista di minoranza"), che non sia collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti.

In caso di parità di voti di lista, si procederà a una nuova votazione da parte dell'intera assemblea risultando eletti i candidati che ottengano la maggioranza semplice dei voti.

Se al termine della votazione non fossero eletti in numero sufficiente amministratori in possesso dei requisiti di indipendenza previsti dalla disciplina legale e regolamentare vigente, verrà escluso il candidato che non sia in possesso di tali requisiti eletto come ultimo in ordine

progressivo della lista che avrà ottenuto il maggior numero di voti e sarà sostituito dal candidato successivo avente i requisiti indipendenza tratto dalla medesima lista del candidato escluso. Tale procedura, se necessario, sarà ripetuta sino al completamento del numero degli amministratori indipendenti da eleggere. Qualora, inoltre, con i candidati eletti con le modalità sopra indicate non sia assicurata la composizione del Consiglio di Amministrazione conforme alla disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi, il candidato del genere più rappresentato eletto come ultimo in ordine progressivo nella lista che ha riportato il maggior numero di voti sarà sostituito dal primo candidato del genere meno rappresentato non eletto della stessa lista secondo l'ordine progressivo. A tale procedura di sostituzione si farà luogo sino a che non sia assicurata la composizione del Consiglio di Amministrazione conforme alla disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi. Qualora infine detta procedura non assicuri il risultato da ultimo indicato, la sostituzione avverrà con delibera assunta dall'Assemblea a maggioranza relativa, previa presentazione di candidature di soggetti appartenenti al genere meno rappresentato.

In caso di presentazione di una sola lista, gli amministratori verranno tratti dalla lista presentata, sempre che abbia ottenuto l'approvazione della maggioranza semplice dei voti e qualora gli amministratori così eletti non fossero in numero corrispondente a quello dei componenti del consiglio determinato dall'assemblea, ovvero nel caso in cui non venga presentata alcuna lista o ancora nel caso in cui la lista presentata non consenta la nomina di amministratori indipendenti nel rispetto delle disposizioni legislative e regolamentari vigenti, l'assemblea delibererà con le maggioranze di legge; il tutto, fermo il rispetto della disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi.

Il procedimento del voto di lista si applica solo in caso di nomina dell'intero consiglio di amministrazione.

Se nel corso dell'esercizio vengono a mancare uno o più amministratori, si provvede ai sensi dell'articolo 2386 del codice civile. Se uno o più degli amministratori cessati erano stati tratti da una lista contenente anche nominativi di candidati non eletti, la sostituzione viene effettuata nominando, secondo l'ordine progressivo, persone tratte dalla lista cui apparteneva l'amministratore venuto meno e che siano tuttora eleggibili e disposte ad accettare la carica, ovvero in mancanza di tali candidati nella lista o di loro indisponibilità, nominando altro candidato indicato dai consiglieri tratti dalla lista cui apparteneva l'amministratore venuto meno. In ogni caso la sostituzione dei consiglieri cessati viene effettuata assicurando la presenza del numero necessario di amministratori in possesso dei requisiti di indipendenza stabiliti dalla legge e il rispetto della disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi.

21.2.2.2 Collegio Sindacale

Ai sensi dell'articolo 24 dello Statuto, L'assemblea elegge il collegio sindacale, costituito da tre sindaci effettivi, e ne determina il compenso. L'assemblea elegge altresì due sindaci supplenti.

Attribuzioni, doveri e durata in carica dei Sindaci sono quelli stabiliti per legge.

Non possono essere eletti Sindaci, e se eletti decadono dall'incarico, coloro che superino i limiti al cumulo degli incarichi, o per i quali ricorrono cause di ineleggibilità e di decadenza o che non siano in possesso dei requisiti di onorabilità e professionalità stabiliti dalle vigenti disposizioni di legge e regolamentari. Ai fini dell'articolo 1, comma 2, lettere b) e c) del decreto del Ministero della giustizia 30 marzo 2000, n. 162, che stabilisce i requisiti di professionalità e onorabilità, si considerano strettamente attinenti all'ambito di attività della Società le materie inerenti il diritto commerciale ed il diritto tributario, l'economia aziendale e la finanza aziendale, nonché le materie ed i settori inerenti al settore di attività della Società.

Modalità di nomina del Collegio Sindacale

I sindaci effettivi e i sindaci supplenti sono nominati dall'assemblea, nel rispetto della disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi, sulla base di liste presentate dagli azionisti nel rispetto della disciplina legale e regolamentare di tempo in tempo vigente, nelle quali i candidati devono essere elencati mediante un numero progressivo e devono risultare in numero non superiore ai componenti dell'organo da eleggere. Ciascuna lista deve essere composta di due sezioni: una per la nomina dei sindaci effettivi e una per la nomina dei sindaci supplenti. Il primo dei candidati di ciascuna sezione deve essere individuato tra i revisori legali iscritti nell'apposito registro di cui all'articolo 2397 del codice civile.

Le liste che presentino un numero complessivo di candidati pari o superiore a tre devono essere composte da candidati appartenenti ad entrambi i generi, in modo che appartengano al genere meno rappresentato nella lista stessa almeno un terzo (arrotondati all'eccesso) dei candidati alla carica di Sindaco effettivo e almeno un terzo (comunque arrotondati all'eccesso) dei candidati alla carica di Sindaco supplente.

Hanno diritto di presentare le liste soltanto gli azionisti che, da soli o insieme ad altri azionisti, risultano titolari di azioni rappresentanti almeno il 2,5% del capitale o della diversa quota di partecipazione al capitale sociale stabilita dalle norme di legge e di regolamento vigenti. Ogni azionista ha diritto di presentare o concorrere alla presentazione di una sola lista e ciascun candidato può presentarsi in una sola lista a pena di ineleggibilità.

Unitamente a ciascuna lista, entro i termini per la presentazione prescritti dalla normativa vigente, devono depositarsi le dichiarazioni con le quali i singoli candidati accettano la candidatura e attestano, sotto la propria responsabilità, l'inesistenza di cause di ineleggibilità e di incompatibilità, nonché l'esistenza dei requisiti normativamente e statutariamente prescritti per la carica. La lista per la quale non sono osservate le statuizioni di cui sopra, è considerata come non presentata. Con le dichiarazioni sarà depositato per ciascun candidato un curriculum vitae riguardante le caratteristiche personali e professionali e comprensivo della lista degli incarichi di amministrazione e controllo da ciascun candidato ricoperti in altre società.

Per la presentazione, il deposito e la pubblicazione delle liste si applicano le disposizioni di legge e di regolamento di tempo in tempo vigenti. Le liste si articolano in due sezioni: una per

i candidati alla carica di sindaco effettivo e l'altra per i candidati alla carica di sindaco supplente. Ogni avente diritto al voto ha diritto di votare una sola lista. All'elezione dei sindaci si procede come segue:

- (a) dalla lista che ha ottenuto in assemblea il maggior numero di voti sono tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, 2 membri effettivi e 1 supplente;
- (b) dalla seconda lista che ha ottenuto in assemblea il maggior numero di voti e che non risulti collegata in alcun modo, neppure indirettamente, con coloro che hanno presentato o votato la lista risultata prima per numero di voti sono tratti, in base all'ordine progressivo con il quale sono elencati nelle sezioni della lista, il restante membro effettivo – che assumerà la carica di Presidente – e l'altro membro supplente. Nel caso in cui più liste di minoranza abbiano ottenuto lo stesso numero di voti, risulta eletto il candidato di lista, sindaco effettivo e sindaco supplente, più anziano di età;
- (c) nel caso di presentazione di un'unica lista, il collegio sindacale è tratto per intero dalla stessa sempre che abbia ottenuto l'approvazione della maggioranza semplice dei voti.

Qualora con le modalità sopra indicate non sia assicurata la composizione del Collegio sindacale, nei suoi membri effettivi, conforme alla disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi, si provvederà, nell'ambito dei candidati alla carica di sindaco effettivo della lista che ha ottenuto il maggior numero di voti, alle necessarie sostituzioni, secondo l'ordine progressivo con cui i candidati risultano elencati.

Nel caso vengano meno i requisiti normativamente e statutariamente richiesti, il sindaco decade della carica. In caso di sostituzione di un Sindaco, subentra il supplente appartenente alla medesima lista di quello cessato ovvero, in difetto, in caso di cessazione del sindaco di minoranza, il candidato collocato successivamente nella medesima lista a cui apparteneva quello cessato o in subordine ancora il primo candidato della lista di minoranza che abbia conseguito il secondo maggior numero di voti.

Resta fermo che la presidenza del Collegio Sindacale rimarrà in capo al sindaco di minoranza e che la composizione del Collegio Sindacale dovrà rispettare la disciplina pro tempore vigente inerente l'equilibrio tra generi.

Quando l'assemblea deve provvedere alla nomina dei sindaci effettivi e/o dei supplenti necessaria per l'integrazione del Collegio Sindacale si procede come segue: qualora si debba provvedere alla sostituzione di sindaci eletti nella lista di maggioranza, la nomina avviene con votazione a maggioranza relativa senza vincolo di lista; qualora occorra sostituire sindaci eletti nella lista di minoranza, l'assemblea li sostituisce con voto a maggioranza relativa, scegliendoli ove possibile fra i candidati indicati nella lista di cui faceva parte il sindaco da sostituire, ovvero nella lista di minoranza che abbia riportato il secondo maggior numero di voti.

Qualora l'applicazione di tali procedure non consentisse, per qualsiasi ragione, la sostituzione dei sindaci designati dalla minoranza, l'assemblea provvederà con votazione a maggioranza relativa, previa presentazione di candidature da parte di soci che, da soli o insieme ad altri, siano complessivamente titolari di azioni con diritto di voto rappresentanti almeno la percentuale

sopra richiamata in relazione alla procedura per la presentazione di liste; tuttavia, nell'accertamento dei risultati di questa ultima votazione non verranno computati i voti dei soci che, secondo le comunicazioni rese ai sensi della vigente disciplina, detengono, anche indirettamente ovvero anche congiuntamente con altri soci aderenti ad un patto parasociale rilevante ai sensi dell'articolo 122 del D.Lgs. 58/1998, la maggioranza relativa dei voti esercitabili in assemblea, nonché dei soci che controllano, sono controllati o sono assoggettati a comune controllo dei medesimi.

Le procedure di sostituzione sopra descritte devono in ogni caso assicurare il rispetto della vigente disciplina inerente l'equilibrio tra generi.

I sindaci uscenti sono rieleggibili.

21.2.3 Diritti, privilegi e restrizioni connessi a ciascuna classe di azioni esistenti

Ai sensi dell'articolo 5 dello Statuto, le azioni ordinarie sono nominative e ogni azione dà diritto ad un voto. Non esistono altre categorie di azioni.

21.2.4 Disciplina statutaria della modifica dei diritti dei possessori delle azioni

Non applicabile.

21.2.5 Disciplina statutaria delle assemblee ordinarie e straordinarie dell'Emittente

Ai sensi dell'articolo 8 dello Statuto, le assemblee ordinarie e straordinarie sono tenute, di regola, nel comune dove ha sede la Società, salva diversa deliberazione del consiglio di amministrazione e purché in Italia ovvero in un Paese in cui la Società, direttamente ovvero tramite le sue controllate o partecipate, svolge la sua attività.

L'assemblea ordinaria deve essere convocata almeno una volta l'anno, per l'approvazione del bilancio, entro centoventi giorni dalla chiusura dell'esercizio sociale ovvero entro centottanta giorni, essendo la Società tenuta alla redazione del bilancio consolidato o, comunque, quando lo richiedano particolari esigenze relative alla struttura e all'oggetto della Società.

La convocazione è fatta nei termini prescritti dalla disciplina di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente, mediante avviso da pubblicare sul sito Internet della Società, nonché con le modalità previste dalla disciplina di legge e regolamentare di tempo in tempo vigente con un preavviso non inferiore a quello minimo di legge rispetto alla data fissata per l'assemblea. L'Assemblea Ordinaria e quella Straordinaria si tengono in unica convocazione alla quale si applicano le maggioranze a tal fine previste dalla legge, salvo il disposto dell'articolo 12.3 dello Statuto (riassunto nel seguito).

Ai sensi dell'articolo 10 dello Statuto, coloro ai quali spetta il diritto di voto possono farsi rappresentare in assemblea ai sensi di legge, mediante delega rilasciata secondo le modalità previste dalla normativa vigente. La delega può essere notificata alla Società anche in via elettronica, mediante trasmissione per posta elettronica secondo le modalità indicate nell'avviso di convocazione.

La Società non si avvale della facoltà prevista dalla legge di designare il rappresentante a cui i soci possono conferire la delega con istruzioni di voto su tutte o alcune delle proposte all'ordine del giorno dell'assemblea.

Lo svolgimento delle assemblee è disciplinato da apposito regolamento approvato con delibera dell'assemblea ordinaria della Società in data 1 ottobre 2013.

Ai sensi dell'articolo 12 dello Statuto, ad eccezione delle materie riservate alla competenza del Consiglio di Amministrazione, l'Assemblea delibera su tutti gli argomenti di sua competenza per legge. Peraltro, ai sensi dell'articolo 19 dello Statuto, l'attribuzione di tali competenze al Consiglio di Amministrazione non esclude la concorrente competenza dell'Assemblea nelle stesse materie.

Le deliberazioni, tanto per le assemblee ordinarie che per quelle straordinarie, vengono prese con le maggioranze richieste dalla legge nei singoli casi sia per quanto riguarda la regolare costituzione delle assemblee, sia per quanto riguarda la validità delle deliberazioni da assumere, salvo il disposto dell'articolo 12.3 dello Statuto, in forza del quale l'Assemblea è regolarmente costituita con la presenza di tanti soci che rappresentino almeno la metà del capitale sociale, e delibera validamente con il voto favorevole di almeno il 70% del capitale sociale rappresentato in Assemblea, per le delibere aventi ad oggetto: (i) aumenti di capitale, o emissioni di obbligazioni convertibili o di altri strumenti finanziari convertibili, o che diano diritto a ricevere, a qualsiasi titolo, azioni della Società, con esclusione del diritto di opzione, o anche ove non vi sia esclusione di tale diritto, se emessi ad un prezzo unitario di emissione che non sia stato calcolato sulla base del fair market value della Società tenendo conto del prezzo medio di borsa dei sei (6) mesi antecedenti alla data di convocazione del Consiglio di Amministrazione che abbia deliberato in ordine alla proposta di aumento di capitale o di emissione di obbligazioni o di altri titoli di cui al presente punto (i); (ii) fusioni o scissioni cui partecipino società non interamente possedute dalla Società; (iii) modifiche dello statuto della Società concernenti (a) l'oggetto sociale; (b) la nomina di organi sociali; o (c) i diritti dei soci, ivi inclusa, a titolo esemplificativo e non esaustivo, ogni maggioranza qualificata; e (iv) la richiesta di esclusione volontaria dalle negoziazioni.

21.2.6 Disposizioni statutarie che potrebbero avere l'effetto di ritardare, rinviare o impedire una modifica dell'assetto di controllo dell'Emittente

Non applicabile.

21.2.7 Disposizioni statutarie relative alla variazione dell'assetto di controllo o delle partecipazioni rilevanti

Lo Statuto non contiene disposizioni che impongano l'effettuazione di una comunicazione al pubblico in caso di variazione delle partecipazioni rilevanti.

Si riportano di seguito le principali previsioni concernenti la disciplina delle variazioni delle partecipazioni rilevanti. Per ulteriori informazioni, si rinvia alla normativa applicabile (articolo 120 del Testo Unico e articoli 117 ss. del Regolamento Emittenti).

Le disposizioni normative e regolamentari vigenti prevedono, tra l'altro, che tutti coloro che partecipano al capitale rappresentato da azioni con diritto di voto di una società con azioni quotate comunichino alla società partecipata e alla Consob, con le modalità previste nel Regolamento Emittenti:

- (i) il superamento della soglia del 2%;
- (ii) il raggiungimento o il superamento delle soglie del 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50%, 66,6%, 90% e 95%;
- (iii) la riduzione della partecipazione al di sotto delle soglie indicate alle lettere (i) e (ii) che precedono.

Ai fini degli obblighi di comunicazione di cui sopra sono considerate partecipazioni le azioni delle quali un soggetto è titolare, anche se il diritto di voto spetta o è attribuito a terzi ovvero è sospeso. Inoltre, sono considerate partecipazioni le azioni in relazione alle quali spetta, o è attribuito, ad un soggetto il diritto di voto ove ricorrano le condizioni previste dall'articolo 118 del Regolamento Emittenti che includono il caso in cui il diritto di voto spetti in virtù di delega, purché tale diritto possa essere esercitato discrezionalmente in assenza di specifiche istruzioni da parte del delegante e il caso in cui il diritto di voto spetti in base ad un accordo che prevede il trasferimento provvisorio e retribuito del medesimo.

Ai medesimi fini, sono computate sia le azioni di cui sono titolari interposte persone, fiduciari, società controllate sia quelle in relazione alle quali il diritto di voto spetta o è attribuito a tali soggetti. I fiduciari calcolano la partecipazione con riferimento al totale delle azioni oggetto di intestazione. Le azioni intestate o girate a fiduciari e quelle per le quali il diritto di voto è attribuito a un intermediario, nell'ambito dell'attività di gestione del risparmio, non sono computate dai soggetti controllanti il fiduciario o l'intermediario.

Devono inoltre essere comunicati alla società partecipata e alla Consob il raggiungimento, il superamento o la riduzione entro le soglie del 5%, 10%, 15%, 20%, 25%, 30%, 50% e 75% del capitale rappresentato da azioni che costituiscono il sottostante di strumenti finanziari che, in virtù di un accordo giuridicamente vincolante, attribuiscono al titolare, di propria iniziativa, il diritto incondizionato ovvero la discrezionalità di acquistare (tramite consegna fisica) le azioni sottostanti, sia direttamente sia per il tramite di interposte persone, fiduciari o società controllate (c.d. partecipazioni potenziali).

Infine, coloro che, direttamente o per il tramite di interposte persone, fiduciari o società controllate, detengono una posizione lunga complessiva sono tenuti a comunicare alla

società partecipata e alla Consob il superamento o la riduzione al di sotto delle soglie del 10%, 20%, 30% e 50%, computando nel calcolo le altre posizioni lunghe soltanto se superiori alla soglia del 2%.

Per “posizione lunga complessiva” si intende la posizione aggregata detenuta in azioni, partecipazioni potenziali e altre posizioni lunghe; per “altre posizioni lunghe” si intendono le azioni che costituiscono il sottostante di strumenti finanziari derivati, nonché di ogni altro strumento finanziario o contratto diversi da quelli rilevanti per le partecipazioni potenziali, in grado di determinare l’assunzione di un interesse economico positivamente correlato all’andamento del sottostante, ivi incluso il caso della controparte del titolare di una posizione corta; per “posizione corta” si intende una posizione finanziaria in cui il contraente ha un interesse economico negativamente correlato all’andamento del sottostante.

Le comunicazioni devono essere effettuate, salvo in determinate circostanze, entro 5 giorni dalle negoziazioni decorrenti dal giorno dell’operazione idonea a determinare il sorgere dell’obbligo.

21.2.8 Speciali pattuizioni statutarie relative alla modifica del capitale sociale

Ai sensi dell’articolo 12.3, per le delibere aventi ad oggetto aumenti di capitale, o emissioni di obbligazioni convertibili o di altri strumenti finanziari convertibili, o che diano diritto a ricevere, a qualsiasi titolo, azioni della Società, con esclusione del diritto di opzione, o anche ove non vi sia esclusione di tale diritto, se emessi ad un prezzo unitario di emissione che non sia stato calcolato sulla base del fair market value della Società tenendo conto del prezzo medio di borsa dei sei (6) mesi antecedenti alla data di convocazione del Consiglio di Amministrazione che abbia deliberato in ordine alla proposta di aumento di capitale o di emissione di obbligazioni o di altri titoli in oggetto, l’Assemblea è regolarmente costituita con la presenza di tanti soci che rappresentino almeno la metà del capitale sociale, e delibera validamente con il voto favorevole di almeno il 70% del capitale sociale rappresentato in Assemblea.

22 CONTRATTI RILEVANTI

22.1 CONTRATTO DI FINANZIAMENTO IN *POOL* SOTTOSCRITTO IN DATA 22 OTTOBRE 2013

In data 22 ottobre 2013, l'Emittente ha sottoscritto un contratto di finanziamento chirografario per un ammontare complessivo di Euro 120.000.000 con Banco Popolare Soc. Coop., in qualità di banca finanziatrice e banca agente (la "**Banca Agente**"), Bank of America, NA, Succursale di Milano, Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A. e Mittel Generale Investimenti S.p.A., in qualità di banche finanziatrici (il "**Contratto di Finanziamento**"). Il finanziamento è stato erogato in un'unica soluzione il 25 ottobre 2013 e utilizzato in pari data per rimborsare integralmente in via anticipata il finanziamento riveniente dal Contratto di Finanziamento 2011 con conseguente rilascio del pegno costituito in data 12 ottobre 2011 dai soci dell'Emittente sulle quote rappresentative dell'intero capitale sociale a garanzia delle banche finanziatrici.

Il Contratto di Finanziamento dovrà essere rimborsato entro il 30 giugno 2018 in 8 rate semestrali posticipate pagabili a partire dal 31 dicembre 2014.

Il Contratto di Finanziamento prevede il pagamento di interessi calcolati in base ad un tasso variabile dato dalla somma dell'EURIBOR e del margine indicato nel Contratto di Finanziamento, inizialmente pari al 3,5%. La base temporale per il pagamento degli interessi è semestrale con scadenza il 30 giugno e il 31 dicembre di ogni anno. Il Contratto di Finanziamento prevede anche un tasso di mora in caso di ritardato pagamento degli interessi, pari al tasso di interesse sopra indicato, aumentato del 2% annuo.

Le commissioni relative alla concessione del finanziamento sono costituite da una *up-front fee* pari allo 0,75% calcolato sull'importo mutuato, una *participation fee* alla banca agente pari allo 0,075% calcolato sull'importo mutuato e una commissione di agenzia alla banca agente pari a Euro 20.000,00 per anno.

Il Contratto di Finanziamento prevede obblighi di rimborso anticipato integrale al ricorrere di alcune ipotesi, fra le quali si segnala il cambio di controllo: è previsto infatti il rimborso anticipato dell'importo residuo del finanziamento unitamente a interessi, spese e commissioni riferibili al capitale rimborsato anticipatamente nel caso in cui:

- prima della data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario
- (a) ECIP M, Ruffini Partecipazioni e CEP III Participations cessino di detenere, congiuntamente, direttamente o indirettamente, una partecipazione almeno pari al 50,1% del capitale sociale dell'Emittente avente diritto di voto in assemblea ordinaria e straordinaria; ovvero
- (b) il signor Remo Ruffini cessi di detenere, direttamente o indirettamente, una partecipazione almeno pari al 16% del capitale sociale dell'Emittente avente diritto di voto in assemblea ordinaria e straordinaria; e

- a partire dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario:
 - (a) Remo Ruffini cessi di detenere, direttamente o indirettamente, una partecipazione almeno pari al 16% del capitale sociale dell'Emittente avente diritto di voto in assemblea ordinaria e straordinaria; ovvero
 - (b) uno o più soggetti diversi da ECIP M, Ruffini Partecipazioni e CEP III Participations (agendo singolarmente o congiuntamente) detengano (singolarmente o in aggregato) una partecipazione nel capitale sociale dell'Emittente superiore alla partecipazione nel capitale sociale dell'Emittente detenuta, direttamente o indirettamente, dal signor Remo Ruffini;

Il Contratto di Finanziamento prevede la facoltà per la Società di rimborsare in tutto o in parte l'importo residuo in linea capitale del finanziamento in via anticipata, in qualsiasi momento, senza applicazione di alcuna penalità, in coincidenza con una data di pagamento interessi.

Il Contratto di Finanziamento prevede inoltre l'impegno della Società a rispettare i seguenti parametri finanziari calcolati su base semestrale dal 30 giugno 2014: (i) il rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA da calcolarsi al 30 giugno non dovrà superare 1,85, mentre il rapporto tra posizione finanziaria netta ed EBITDA da calcolarsi al 31 dicembre non dovrà superare 1,4; e (ii) il patrimonio netto non dovrà essere inferiore a Euro 200.000.000,00.

Ai fini del calcolo dei suddetti parametri finanziari ai sensi del Contratto di Finanziamento:

- per "EBITDA" si intende la somma algebrica del risultato operativo più ammortamenti e svalutazioni esclusi altri ricavi e costi non ricorrenti;
- per "PFN" si intende, con riferimento, a seconda dei casi, al bilancio consolidato e al bilancio intermedio consolidato, la somma delle liquidità (tale termine da intendersi come somme (a) rimborsabili su richiesta; (b) il cui rimborso non sia subordinato al preventivo rimborso di ogni altro indebitamento di qualsiasi società del Gruppo Moncler o di qualsiasi altro soggetto o al soddisfacimento di alcuna condizione; (c) su cui non sia costituita alcuna garanzia, salve eventuali garanzie autorizzate ai sensi del Contratto di Finanziamento; e (d) siano liberamente e immediatamente disponibili) e mezzi equivalenti (a condizione che siano immediatamente liquidabili), dell'indebitamento finanziario come definito nel Contratto di Finanziamento (ivi incluse le passività derivanti dalla iscrizione degli effetti derivanti dalle *put option* concesse a soci di minoranza iscritte sulla base dell'*anticipated acquisition method* previsto dai Principi Contabili Internazionali) e del fair value (*mark to market*) degli strumenti finanziari di copertura, ove presenti;
- per "Patrimonio Netto" si intende la somma del capitale sociale, delle riserve disponibili e indisponibili, degli utili – perdite portate a nuovo / perdite dell'esercizio in corso, meno i dividendi deliberati, il tutto come risultante dal bilancio consolidato e al bilancio intermedio consolidato.

La Società si è impegnata a mantenere la proprietà del 100% del capitale sociale in Industries.

Inoltre, la Società non potrà concedere, e si è impegnata a fare in modo che le altre società del Gruppo Moncler non concedano, senza il previo consenso scritto della Banca Agente, consenso che non potrà essere irragionevolmente negato, ipoteche, pegni, privilegi o garanzie reali di qualsiasi natura diverse dai vincoli derivanti dalla legge, sui propri beni, materiali, immateriali o finanziarie (ivi inclusi i beni immobili, gli strumenti finanziari, i macchinari, i diritti di privativa industriale e intellettuale) o sui propri crediti, presenti e futuri.

In linea con quanto previsto per operazioni di finanziamento chirografario analoghe, il Contratto di Finanziamento prevede alcuni eventi pregiudizievoli il cui verificarsi, ove non vi sia posto rimedio entro i termini per alcuni di essi contrattualmente previsti, costituisce causa di decadenza dal beneficio del termine o, a seconda dei casi, causa di risoluzione o di recesso con conseguente obbligo dell'emittente di rimborsare la porzione del finanziamento non ancora rimborsato insieme agli interessi maturati e gli interessi di mora, fino al giorno del rimborso, oltre spese, costi e commissioni e qualsiasi altro importo dovuto. Tra tali eventi, si segnala l'inadempimento della Società al pagamento di qualsiasi somma dalla stessa dovuta ai sensi Contratto di Finanziamento che non sia sanato nei successive 5 giorni, l'inadempimento da parte della Società ovvero delle altre società del Gruppo Moncler di obbligazioni pecuniarie di importo superiore a Euro 5.000.000,00 che rientri nella definizione di indebitamento finanziario prevista dal Contratto di Finanziamento (ad eccezione del finanziamento erogato a valere sullo stesso) che non sia rimediato nei termini di volta in volta previsti nei rispettivi contratti, l'avvenuta decadenza dal beneficio del termine, risoluzione o recesso – per fatti o atti imputabili alla Società e/o alle società del Gruppo Moncler – dichiarati dalle controparti della Società e/o delle altre società del Gruppo Moncler, in relazione a qualsiasi indebitamento finanziario come definite ai sensi del Contratto di Finanziamento che comporti un effetto negativo (inteso come ogni circostanza inerente l'attività, l'operatività, il patrimonio, le condizioni finanziarie della Società o del Gruppo Moncler (i) che incida in modo rilevante sulla capacità della Società di adempiere alle proprie obbligazioni di pagamento ai sensi del Contratto di Finanziamento; ovvero (ii) tale da pregiudicare la validità o l'efficacia del Contratto di Finanziamento o i diritti o i rimedi di ciascuna delle banche finanziatrici ai sensi dello stesso), il mancato rispetto dei parametri finanziari qualora la Società, non abbia posto in essere i rimedi e le azioni utili o opportuni per consentire il rispetto entro un termine di 45 giorni, la sottoposizione della Società a procedure concorsuali.

Il Contratto di Finanziamento non è assistito da alcun tipo di garanzia reale nè personale.

Il Contratto di Finanziamento è retto dal diritto italiano e le eventuali controversie a esso relative sono attribuite alla competenza esclusiva al foro di Milano.

22.2 CONTRATTO DI FINANZIAMENTO STIPULATO CON BARCLAYS IN DATA 2 AGOSTO 2012

In data 2 agosto 2012 Industries ha stipulato con Barclays Bank PLC (“**Barclays**”) un contratto di finanziamento a medio termine per massimi Euro 30.000.000 per sostenere gli investimenti necessari per l'apertura e la gestione dei negozi relativi ai marchi della stessa prodotti e commercializzati in licenza (il “**Finanziamento Barclays**”).

In particolare, il Finanziamento Barclays dovrà essere rimborsato entro il 15 gennaio 2014, matura interessi, su base trimestrale ad un tasso pari alla somma fra Euribor a tre mesi e uno *spread* determinato sulla base dei tassi di mercato alla data di sottoscrizione pari al 2,75%, in caso di ritardato pagamento, sarà applicato un tasso di mora. Il Finanziamento Barclays prevede anche un tasso di mora in caso di ritardato pagamento degli interessi, pari al tasso di interesse sopra indicato, aumentato del 2% annuo.

Il Finanziamento Barclays prevede sia la facoltà per Industries di effettuare rimborsi anticipati volontari, totali o parziali, del finanziamento senza che da parte della stessa sia dovuto alcun onere (ad eccezione degli eventuali *breakage costs*), sia casi di rimborso anticipato obbligatorio del finanziamento (secondo termini, condizioni, eccezioni, limitazioni e soglie di rilevanza usuali per operazioni di questa tipologia e in linea con le caratteristiche del *business* svolto da Industries e dal Gruppo Moncler) al verificarsi di un cambio di controllo (che ricorre nel caso in cui (a) Moncler cessi di detenere il 100% del capitale sociale di Industries, (b) muti l'assetto di controllo della stessa Moncler con soglie e condizioni diverse a seconda che si sia o meno perfezionata un'eventuale offerta pubblica di vendita e sottoscrizione e quotazione delle azioni della stessa società tale per cui Ruffini Partecipazioni, ECIP M, CEPIII Partecipations, Brands Partnes 2 e Goodjohn cessino di detenere, congiuntamente, direttamente o indirettamente, una partecipazione nel capitale sociale di Moncler almeno pari al 50,01% dei diritti di voto prima del perfezionamento dell'offerta di vendita e sottoscrizione e quotazione oppure pari al 30% dei diritti di voto in seguito al perfezionamento della stessa, ovvero (c) la partecipazione di Barclays al finanziamento o l'adempimento da parte della stessa degli obblighi previsti dal Finanziamento violino disposizioni normative applicabili alla banca (c.d. illegalità)). Per come strutturata, l'Offerta Globale oggetto del presente Prospetto non comporta il verificarsi della situazione descritta al precedente punto (b).

Nel contesto del Finanziamento Barclays, Industries ha rilasciato talune dichiarazioni e garanzie e impegni, secondo termini, condizioni, eccezioni, limitazioni e soglie di rilevanza usuali per operazioni di questa tipologia. Fra gli impegni, si segnalano in particolare: (a) l'impegno di *pari passu*, consistente nell'assicurare che le obbligazioni di pagamento derivanti dal contratto non sono subordinate e/o postergate ad alcun'altra obbligazione di rimborso e/o pagamento non assistita da garanzia reale o personale, ad eccezione delle obbligazioni privilegiate per legge; (b) limitazioni alle operazioni di natura straordinaria e/o aventi ad oggetto il capitale sociale, fatte salve le operazioni infragruppo e le operazioni di valore fino al 10% dell'EBITDA consolidato di gruppo che potranno essere liberamente effettuate, e (c) obblighi periodici di natura informativa.

Il Finanziamento Barclays, infine, prevede talune ipotesi (anch'esse in linea con i termini e la prassi di mercato per operazioni usuali) al verificarsi delle quali Barclays è legittimata a sciogliere anticipatamente il contratto e richiedere l'immediato pagamento di tutti gli importi dovuti. Fra tali ipotesi, si segnala il mancato pagamento degli importi dovuti alla banca, lo stato di insolvenza e l'instaurazione di una procedura concorsuale.

In aggiunta ed in connessione con il Finanziamento Barclays, Industries ha sottoscritto la lettera delle commissioni, relativa alla commissione di *up-front* di importo pari allo 0,50% del Finanziamento Barclays, a titolo di corrispettivo per la concessione dello stesso, pagata a Barclays alla data di stipula.

Alla Data del Prospetto non si sono verificati inadempimenti degli obblighi previsti ai sensi del Finanziamento Barclays.

22.3 CONTRATTO DI FINANZIAMENTO STIPULATO CON UNICREDIT IN DATA 1 GIUGNO 2012

In data 1 giugno 2012 Industries ha stipulato con UniCredit S.p.A. (“**UniCredit**”) un contratto di finanziamento a medio-lungo termine per un importo complessivo di massimi Euro 10 milioni (il “**Primo Finanziamento UniCredit**”), erogato in un’unica soluzione, secondo termini e condizioni usuali per operazioni di finanziamento di analoga natura, con tasso di interesse variabile pari all’EURIBOR a tre mesi più uno *spread* determinato sulla base dei tassi di mercato alla data di sottoscrizione pari al 2,8% pagabile a cadenza trimestrale. Il rimborso è previsto in 36 mesi. Il Primo Finanziamento UniCredit prevede anche un tasso di mora in caso di ritardato pagamento degli interessi, pari al tasso di interesse sopra indicato, aumentato del 2% annuo. L’ammontare delle commissioni (*up-front fees*) è pari allo 0,80% dell’importo finanziato.

Il Primo Finanziamento UniCredit prevede l’assunzione da parte di Moncler, in qualità di socio unico di Industries, di un impegno a mantenere il controllo della stessa Industries e a non effettuare mutamenti dell’assetto di controllo della stessa fino a quando essa non avrà provveduto a estinguere integralmente ogni debito, in linea capitale, interessi e accessori, verso UniCredit in relazione al finanziamento, dando atto e accettando che l’inadempimento dell’impegno costituirà causa risolutiva espressa del contratto ai sensi dell’articolo 1456 cod. civ. e pertanto darà facoltà alla banca di risolvere il contratto.

Alla Data del Prospetto non si sono verificati inadempimenti degli obblighi previsti ai sensi del Primo Finanziamento UniCredit.

22.4 CONTRATTO DI FINANZIAMENTO STIPULATO CON UNICREDIT IN DATA 8 AGOSTO 2013

In data 8 agosto 2013 Industries ha stipulato con UniCredit S.p.A. (“**UniCredit**”) un secondo contratto di finanziamento a medio-lungo termine per un importo complessivo di massimi Euro 10 milioni (il “**Secondo Finanziamento UniCredit**”), erogato in un’unica soluzione, secondo termini e condizioni usuali per operazioni di finanziamento di analoga natura, con tasso di interesse variabile pari all’EURIBOR a tre mesi moltiplicato per il coefficiente 365/360, arrotondato allo 0,05% superiore e maggiorato di uno *spread* determinato sulla base dei tassi di mercato alla data di sottoscrizione pari al 2,9%. Il Secondo Finanziamento UniCredit prevede la corresponsione a favore di UniCredit di una *up-front fee* pari allo 0,90% dell’importo finanziato. In caso di ritardato pagamento, sarà applicato un tasso di mora pari al tasso di interesse maggiorato del 2% annuo.

Industries ha facoltà di effettuare rimborsi anticipati volontari, totali o parziali, del Secondo Finanziamento UniCredit dietro versamento di una commissione.

Ai sensi del Secondo Finanziamento UniCredit, Industries è tenuta a taluni obblighi di natura informativa relativamente a contenziosi, operazioni straordinarie o mutamenti del proprio assetto giuridico, societario, amministrativo, patrimoniale e finanziario, secondo termini e condizioni usuali per operazioni di questa tipologia; inoltre, l'Emittente si impegna per tutta la durata del Finanziamento UniCredit a mantenere il controllo di Industries e a non effettuare mutamenti dell'assetto di controllo della Società, salvo il preventivo assenso della banca.

Inoltre, sono previste talune ipotesi (anch'esse in linea con i termini e la prassi di mercato per operazioni similari) al verificarsi delle quali UniCredit è legittimata a sciogliere anticipatamente il contratto e richiedere l'immediato rimborso di tutti gli importi dovuti. Tali ipotesi includono, *inter alia*, il mancato pagamento degli importi dovuti alla banca, lo stato di insolvenza, l'instaurazione di procedure esecutive o concorsuali a carico di Industries e il verificarsi di un qualsiasi mutamento dell'assetto giuridico e societario – compreso un cambio di controllo – che possa causare pericolo di pregiudizi di qualsiasi genere al credito, a insindacabile giudizio di UniCredit.

Il Secondo Finanziamento UniCredit è utilizzato per finanziare gli investimenti e con una durata di 36 mesi, fino al 31 agosto 2016.

Alla Data del Prospetto non si sono verificati inadempimenti degli obblighi previsti ai sensi del Secondo Finanziamento UniCredit.

22.5 CONTRATTO DI JOINT VENTURE MONCLER JAPAN

In data 12 dicembre 2008, Industries e Moncler Maison S.p.A. (società fusa nell'Emittente) hanno sottoscritto con Yagi Tsusho Limited (“**Yagi**”), società di diritto giapponese, un contratto di *joint venture* per la costituzione di Moncler Japan, società anch'essa di diritto giapponese, costituita in data 19 marzo 2009. Scopo della *joint venture* è la distribuzione, commercializzazione e la promozione dei prodotti a marchio Moncler nel mercato giapponese. L'Emittente, attraverso Industries detiene il 51% di Moncler Japan, Yagi detiene la restante partecipazione pari al 49%.

Ai sensi dell'accordo di *joint venture* Moncler Japan: (i) promuove, vende e distribuisce in via esclusiva in Giappone prodotti a marchio Moncler a terzi rivenditori multimarca al dettaglio, (ii) vende prodotti a marchio Moncler in Giappone attraverso punti vendita monomarca “Moncler” (quali *Boutiques, Flagship Stores, Corner, Shop-in-Shop*) aperti e gestiti direttamente dalla stessa Moncler Japan, ovvero indirettamente da terzi sulla base di accordi di *franchising* e (iii) promuove l'immagine, la presenza e il posizionamento competitivo sul mercato giapponese dei prodotti a marchio Moncler.

In base al contratto di *joint venture*, Moncler Japan è distributore esclusivo dei prodotti a marchio Moncler in Giappone con impegno, dell'Emittente per tutta la durata del contratto, a non avvalersi di altri distributori, agenti e altri intermediari per la promozione, e la vendita dei prodotti in Giappone, a non vendere direttamente i prodotti ai clienti finali residenti in Giappone (ad eccezione delle vendite effettuate mediante siti internet di Moncler o di sue partecipate diverse da Moncler Japan a condizione che tali siti internet siano accessibili al pubblico indistinto e non

siano direttamente dedicati a clienti giapponesi) e, infine, a trasmettere a Moncler Japan tutti gli ordini ricevuti dalla stessa Moncler, da sue partecipate o licenziatarie relativi alla vendita di prodotti in Giappone.

A fronte degli obblighi di esclusiva, Yagi ha assunto un obbligo di non concorrenza nei confronti di Moncler. Per la durata del contratto, senza il preventivo consenso scritto di Moncler, Yagi non può distribuire, rappresentare, produrre o trattare prodotti di concorrenti di Moncler.

In materia di *corporate governance*, il contratto di *joint venture* contiene precise previsioni, alcune delle quali sono anche riflesse nello statuto sociale di Moncler Japan. In particolare, il consiglio di amministrazione di Moncler Japan è composto da 5 componenti, dei quali 2 nominati da Yagi e 3 nominati da Industries. Il presidente di Moncler Japan è designato fra i consiglieri nominati su indicazione di Yagi, mentre l'Amministratore Delegato è designato fra i consiglieri nominati su indicazione di Industries.

Il contratto di *joint venture* prevede che le delibere del consiglio di amministrazione di Moncler Japan siano validamente assunte con la presenza di tre amministratori, che devono includere almeno un amministratore designato da ciascun socio, e delibera sulle materie, non riservate dalla legge giapponese alla competenza dell'assemblea degli azionisti, con il voto favorevole di almeno tre amministratori presenti.

L'assemblea degli azionisti di Moncler Japan delibera con il voto favorevole della maggioranza semplice del capitale sociale. Per talune materie (quali, a titolo esemplificativo, l'approvazione del piano industriale, l'aumento o la riduzione del capitale sociale, le modifiche dello statuto sociale, il trasferimento di attività e aziende o rami d'azienda rilevanti) il contratto di *joint venture* richiede che le relative delibere del consiglio di amministrazione o dell'assemblea degli azionisti siano assunte con il voto favorevole di ciascuno dei soci, Moncler e Yagi, ovvero degli amministratori da essi designati. La funzione di controllo è affidata a uno *statutory auditor* designato da Industries.

Il contratto di *joint venture* ha durata fino al 31 dicembre 2013 e prevede un rinnovo automatico alle stesse condizioni per un ulteriore quinquennio fino al 31 dicembre 2018 al ricorrere di determinate condizioni stabilite nel contratto. Alla Data del Prospetto il *management* della Società ritiene che il contratto verrà automaticamente rinnovato.

Il contratto di *joint venture* prevede l'attribuzione, a favore di Moncler, di un'opzione di acquisto e, a favore di Yagi, di un'opzione di vendita sull'intera partecipazione, pari al 49%, detenuta da Yagi in Moncler Japan. Le opzioni sono esercitabili da ciascuna delle parti in caso di cessazione per scadenza del contratto o per altre cause previste dal contratto. Il prezzo di esercizio per l'acquisto o la vendita della partecipazione di Yagi è pari al *fair market value* della partecipazione determinato sulla base di specifici multipli previsti nel contratto. Si prevede infine che qualora le opzioni non vengano esercitate entro 3 mesi dalla data di cessazione del contratto, Moncler Japan venga posta in liquidazione. Le opzioni possono essere altresì esercitate alle medesime condizioni anche in caso di stallo decisionale sulle materie rilevanti (v. *supra*) o su qualsiasi questione in relazione alla quale la legge giapponese richieda una maggioranza rafforzata, stallo che non sia risolto entro 3 mesi dall'avvio della procedura di risoluzione prevista dal contratto.

Il contratto non può essere ceduto senza il preventivo consenso scritto dell'altra parte e il consenso del Consiglio di Amministrazione di Moncler Japan ed è regolato dalla legge giapponese.

22.5.1 Il contratto di distribuzione del 15 luglio 2009

In data 15 luglio 2009, in attuazione del contratto di *joint venture* Moncler Japan, l'Emittente, in qualità di titolare del marchio Moncler, Industries in qualità di fornitore, Yagi in qualità di importatore esclusivo e Moncler Japan in qualità di distributore hanno sottoscritto un contratto di distribuzione dei prodotti a marchio Moncler in Giappone. Ai sensi del contratto di distribuzione Yagi svolge le attività e gli adempimenti connessi con l'importazione dei prodotti, sostiene i dazi doganali, nonché svolge le attività connesse al controllo di qualità dei prodotti e le attività di rietichettatura.

Il contratto, disciplinato dalla legge giapponese, ha una durata pari al contratto di *joint venture* e prevede che i prodotti a marchio Moncler vengano venduti da Industries all'importatore Yagi per un corrispettivo pari ad un prezzo contrattualmente determinato dalle parti. I prodotti acquistati da Yagi, in qualità di importatore, sono ceduti a Japan Corporation per un corrispettivo pari al prezzo di acquisto applicato da Industries all'importatore, moltiplicato per un coefficiente determinato contrattualmente dalle parti.

Il corrispettivo è pagato mediante lettera di credito emessa, da primaria banca giapponese, al termine di ogni stagione di vendita (autunno/inverno e primavera/estate). In linea con la prassi di mercato per contratti analoghi, sono previste clausole di risoluzione del contratto per inadempimento degli obblighi di pagamento, ovvero qualora una delle parti sia assoggettata a procedure concorsuali.

Il contratto è regolato dalla legge giapponese.

22.6 IL CONTRATTO DI JOINT VENTURE MONCLER ENFANT

In data 18 dicembre 2008, l'Emittente (allora Moncler Maison S.p.A. poi fusa nell'Emittente), Industries e Altana S.p.A. (“**Altana**”) hanno sottoscritto un contratto di *joint venture* per la costituzione di Moncler Enfant S.r.l. (“**Moncler Enfant**”), società di diritto italiano attiva nella commercializzazione di prodotti a marchio Moncler per bambino.

Moncler Enfant è stata costituita il 18 dicembre 2008 e l'Emittente detiene, per il tramite di Industries, una quota rappresentativa del 50,1% del capitale sociale, mentre Altana detiene la restante quota pari al 49,9%. Altana ha sottoscritto la propria quota in Moncler Enfant mediante conferimento di un ramo d'azienda che comprendeva la licenza parziale, in esclusiva, concessa ad Altana per l'utilizzo del marchio Moncler per la produzione, distribuzione e vendita di articoli di abbigliamento e accessori per bambino. La licenza era stata concessa ad Altana da Moncler Maison S.p.A. (società fusa nell'Emittente) in data 12 ottobre 2006 (il “**Contratto di Licenza**”).

di **Marchio Infant**) ed è stata successivamente modificata e integrata con l'accordo di *joint venture*, concluso in data 18 dicembre 2008, che prevede, fra l'altro, il subentro di Moncler Infant ad Altana, in qualità di licenziataria in esclusiva, nella produzione, commercializzazione, distribuzione e vendita di prodotti e accessori per bambino a marchio Moncler (si veda Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.2.9.2).

In attuazione dell'accordo di *joint venture*, in data 18 ottobre 2008, Moncler Infant ha stipulato con Altana un contratto di servizi e un contratto di fornitura. Con il contratto di servizi, Altana ha assunto l'incarico in esclusiva di svolgere in favore di Moncler Infant i servizi relativi all'attuazione operativa del Contratto di Licenza di Marchio Infant, per lo sviluppo e la produzione delle collezioni, nonché lo svolgimento delle attività di natura commerciale e amministrativa, e i servizi necessari per la gestione del personale e dei servizi informatici (il "**Contratto di Servizi**").

Il Contratto di Servizi ha durata sino alla data di scadenza del Contratto di Licenza di Marchio Infant, ossia fino al 31 dicembre 2013, fermo restando che la risoluzione del suddetto contratto di licenza, come pure del Contratto di Fornitura (come di seguito definito) determinerà la risoluzione automatica anche del Contratto di Servizi. A titolo di corrispettivo dei servizi resi da Altana, Moncler Infant si è impegnata a corrispondere a quest'ultima un importo variabile da determinarsi in funzione del fatturato realizzato da Moncler Infant attraverso la vendita dei prodotti a marchio Moncler oggetto del Contratto di Fornitura. È concesso a Moncler Infant il diritto di recesso, con effetto immediato, nell'ipotesi di trasferimento della partecipazione di maggioranza (anche solamente relativa) di Altana, ovvero di assoggettamento della medesima a procedure concorsuali. Il corrispettivo annuo onnicomprensivo dovuto ai sensi del Contratto di Servizi viene determinato di anno in anno sulla base del fatturato di Moncler Infant relativo ai prodotti oggetto del Contratto di Fornitura (come di seguito definito).

Sempre in data 18 dicembre 2008, è stato concluso un contratto di fornitura (il "**Contratto di Fornitura**") tra Moncler Infant e Altana con il quale Altana ha assunto l'incarico di produrre le collezioni stagionali di prodotti previste dal Contratto di Licenza di Marchio Infant, nonché di prestare una serie di attività accessorie, quali la ricerca e l'acquisto delle materie prime e la stipulazione degli accordi con i relativi subfornitori. Il Contratto di Fornitura ha durata sino al 31 dicembre 2013 (data di scadenza del Contratto di Licenza di Marchio Infant), terminando pertanto con il completamento della collezione Autunno/Inverno 2013/2014; a partire dal 1 gennaio 2014 le attività di Moncler Infant saranno gestite direttamente dal Gruppo Moncler. In ogni caso, la risoluzione del suddetto Contratto di Licenza, come pure del Contratto di Servizi, determinerà la risoluzione automatica anche del Contratto di Fornitura. Il corrispettivo relativo al Contratto di Fornitura è determinato di anno in anno tra le parti in relazione a ciascuna collezione. Il corrispettivo per l'anno 2013 relativo al Contratto di Fornitura è stato quantificato in Euro 1.138.000,00.

22.6.1 Il patto parasociale relativo a Moncler Infant sottoscritto in data 18 dicembre 2008

I rapporti fra Industries e Altana in qualità di soci di Moncler Infant e i principali assetti di *corporate governance* della Moncler Infant sono stati definiti in un patto parasociale stipulato in data 18 dicembre 2008 in attuazione dell'accordo di *joint venture* (il "**Patto Parasociale Infant**").

Il Patto Parasociale Enfant si inquadra nella categoria, prevista dall'articolo 2341-*bis*, comma 3, cod. civ., dei patti strumentali ad accordi di collaborazione nella produzione o nello scambio di beni o servizi e relativi a società interamente possedute dai partecipanti all'accordo. In base al Patto Parasociale Enfant, il consiglio di amministrazione di Moncler Enfant è composto di 5 membri, 3 designati da Industries e 2 designati da Altana. Il Presidente del consiglio di amministrazione è nominato fra i membri designati da Industries. Il Patto prevede poi la nomina di due amministratori delegati, uno designato da Industries con deleghe riguardanti l'intera gestione operativa dell'attività sociale; l'altro, designato da Altana con deleghe riguardanti una parte della gestione operativa corrente (c.d. gestione *day by day*) dell'attività della società. Il Patto Parasociale Enfant riserva peraltro alla competenza esclusiva del consiglio di amministrazione alcune materie che non possono essere oggetto di delega (le "**Materie Non Delegabili**") ai sensi dell'articolo 2381 cod. civ.; in aggiunta, il Patto Parasociale Enfant prevede che siano riservate alla competenza esclusiva del consiglio di amministrazione e non siano pertanto delegabili alcune ulteriori materie ritenute maggiormente rilevanti (le "**Materie Rilevanti Non Delegabili**"). Il collegio sindacale è composto da 3 membri effettivi e 2 supplenti, di cui 2 membri effettivi, fra i quali il Presidente, e 1 membro supplente designati da Industries e 1 membro effettivo e 1 membro supplente designati da Altana.

Il Patto Parasociale Enfant regola infine lo scioglimento del rapporto di *joint venture* e, di conseguenza, di Moncler Enfant. Si stabilisce che, alla scadenza prevista il 31 dicembre 2013, Industries e Altana si impegnano a mettere in liquidazione Moncler Enfant. In deroga a questa previsione, è stata attribuita a Industries un'opzione di acquisto ai sensi dell'articolo 1331 cod. civ. ad acquistare da Altana l'intera partecipazione da essa detenuta in Moncler Enfant a un prezzo pari al patrimonio netto di liquidazione corrispondente alla percentuale del capitale rappresentata dalla partecipazione di Altana. Alla Data del Prospetto il *management* del Gruppo non ritiene che Industries eserciterà tale opzione di acquisto e, pertanto, alla scadenza del 31 dicembre 2013 la società Moncler Enfant verrà messa in liquidazione. La Società non ritiene che vi saranno effetti negativi derivanti dal mancato rinnovo della *joint venture* e dalla messa in liquidazione di Moncler Enfant.

Il Patto Parasociale Enfant ha durata fino al termine di 180 giorni successivi alla scadenza del quinto anno successivo alla sua entrata in vigore ovvero, se antecedente fino al termine di 180 giorni successivi alla data di scadenza del Contratto di Licenza di Marchio Enfant o di scioglimento anticipato del medesimo per risoluzione o recesso.

22.7 IL CONTRATTO DI JOINT VENTURES MONCLER LUNETTES

In data 26 febbraio 2013, l'Emittente e Allison hanno sottoscritto un contratto di *joint venture* per la costituzione di Moncler Lunettes, società di diritto italiano costituita nella medesima data e attiva nel settore della progettazione, produzione, distribuzione e commercializzazione di prodotti di occhialeria (di seguito, i "**Prodotti**") contraddistinti dal marchio Moncler, secondo i termini e le condizioni stabilite nell'accordo quadro stipulato fra Moncler e Allison.

L'Emittente detiene, una quota rappresentativa del 51% del capitale sociale di Moncler Lunettes, mentre Allison detiene la restante quota pari al 49%.

Moncler Lunettes svolge anche attività di coordinamento nella produzione e commercializzazione di prodotti di occhialeria contraddistinti dal marchio Moncler, concesso in licenza in esclusiva a Moncler Lunettes fino alla collezione che verrà presentata in vista della campagna vendite del dicembre 2015 inclusa, secondo i termini e le condizioni previste dal Contratto di Licenza Lunettes, si veda la Sezione Prima, Capitolo 11, Paragrafo 11.2.5.3 del Prospetto.

L'attività relativa alla commercializzazione dei Prodotti è svolta da Moncler Lunettes attraverso una propria rete di agenti e distributori, mentre la produzione è affidata a terzi con il supporto di Allison.

Ai sensi di un contratto di *service* sottoscritto sempre in data 26 febbraio 2013, Allison presterà a favore di Moncler Lunettes alcuni servizi attinenti alla gestione delle attività di progettazione, approvvigionamento, produzione, commerciali, logistica, *marketing*, di natura amministrativa, contabile e finanziaria, compresi i servizi e le attività funzionali alla redazione del bilancio di esercizio e delle situazioni contabili trimestrali e alla predisposizione della reportistica periodica richiesta di volta in volta da Moncler, nonché i servizi necessari per la gestione del personale e dei servizi informatici e, comunque, ogni altro servizio che possa permettere alla società di dare esecuzione puntuale al Contratto di Licenza Lunettes. Il corrispettivo annuo onnicomprensivo erogato ad Allison ai sensi del contratto di *service* è composto da una parte fissa pari ad Euro 500.000,00 oltre ad IVA e da una parte variabile pari al 6% del fatturato netto generato da Moncler Lunettes nel relativo anno, oltre ad IVA.

È inoltre previsto che Moncler fornisca tramite Industries attività e servizi di supporto a favore di Moncler Lunettes ai fini della redazione del bilancio di esercizio, delle situazioni contabili trimestrali e della reportistica periodica.

I rapporti reciproci di Moncler e Allison quali soci di Moncler Lunettes, sono regolati dallo statuto sociale e da un patto parasociale (il "**Patto Parasociale Lunettes**").

22.8 IL PATTO PARASOCIALE MONCLER LUNETTES SOTTOSCRITTO IN DATA 26 FEBBRAIO 2013

I rapporti fra Moncler e Allison in qualità di soci di Moncler Lunettes e i principali assetti di *corporate governance* della Moncler Lunettes sono stati definiti in un patto parasociale stipulato in data 26 febbraio 2013 in attuazione dell'accordo di *joint venture* (il "**Patto Parasociale Lunettes**").

Il Patto Parasociale Lunettes si inquadra nella categoria, prevista dall'articolo 2341-*bis*, comma 3, cod. civ., dei patti strumentali ad accordi di collaborazione nella produzione o nello scambio di beni o servizi e relativi a società interamente possedute dai partecipanti all'accordo.

Ai sensi del Patto Parasociale Lunettes, Moncler Lunettes è amministrata da un consiglio di amministrazione composto da tre membri, dei quali due designati da Moncler. Inoltre, Moncler può designare anche due membri effettivi del collegio sindacale ed un sindaco supplente.

Altre previsioni di rilievo del Patto Parasociale Lunettes sono quelle sullo scioglimento e sulla messa in liquidazione della Società qualora non venisse rinnovato il Contratto di Licenza Lunettes e, sempre in caso di mancato rinnovo di tale contratto, la concessione di un'opzione di acquisto a favore di Moncler della partecipazione di titolarità di Allison, da esercitare al prezzo determinato ai sensi del Patto Parasociale Lunettes ed entro 60 giorni dalla data di scadenza, originaria o rinnovata, del Contratto di Licenza Lunettes.

A favore di Allison è invece concessa un'opzione di vendita della propria partecipazione, esercitabile nel caso di recesso di Moncler dal Contratto di Licenza Lunettes o di recesso di Moncler Lunettes dal Contratto di *Service*, al prezzo calcolato ai sensi del Patto Parasociale Lunettes.

A Moncler è, infine, riconosciuta un'opzione di acquisto della partecipazione di Allison al verificarsi di alcuni eventi determinati e segnatamente (i) il recesso di Moncler dal Contratto di Licenza Lunettes, (ii) il recesso di Moncler Lunettes dal Contratto di *Service*, (iii) la risoluzione del Contratto di Licenza Lunettes per causa imputabile ad Allison o all'amministratore di Moncler Lunettes nominato su designazione di Allison, (iv) la risoluzione del Contratto di *Service* per fatto imputabile a Allison e/o per grave inadempimento di Allison, (v) un grave inadempimento di Allison alle previsioni del Patto Parasociale Lunettes, (vi) il compimento di una qualsiasi operazione che comporti il trasferimento del controllo di Allison a soggetti estranei al gruppo di appartenenza alla data di stipulazione del Patto Parasociale Lunettes, (vii) il ricorrere di peggioramenti della situazione patrimoniale, finanziaria e/o economica e/o nella gestione dell'attività di impresa di Allison (compresa la non corretta esecuzione da parte di Allison del proprio accordo di ristrutturazione dei debiti ai sensi dell'articolo 182-*bis* del Regio Decreto 267/1942); (viii) più in generale, il decorso di 18 mesi dalla data di sottoscrizione del Patto Parasociale Lunettes.

22.9 CONTRATTO DI JOINT VENTURE MONCLER SYLT

In data 6 giugno 2013, al fine di sfruttare le sinergie con un *partner* locale, Industries Textilvertrieb GmbH ha stipulato una *joint venture* con il Signor Michael Meyer ("Meyer"), avente ad oggetto la costituzione e la *governance* di Moncler Sylt GmbH ("Moncler Sylt"), partecipata al 51% da Industries Textilvertrieb GmbH e, per il restante 49%, da Meyer.

Moncler Sylt gestisce un negozio Moncler nell'unico *luxury resort* presente in Germania, nell'Isola di Sylt, in Germania.

Inoltre, l'accordo di *joint venture* disciplina il diritto di acquisto (opzione *call*) da parte di Industries Textilvertrieb GmbH (con corrispondente diritto di vendita – opzione *put* – da parte di Meyer) dell'intera partecipazione detenuta da Meyer in Moncler Sylt, al verificarsi di determinati eventi quali, tra l'altro, la risoluzione dell'accordo di *joint venture*, la scadenza e il mancato rinnovo e lo stallo decisionale. Il valore relativo all'esercizio dell'opzione *call* o dell'opzione *put* è il maggiore tra: (i) il valore (*net equity value*) delle quote di Meyer e (ii) la somma del valore di Moncler Sylt (pari a 2 volte il suo EBITDA) calcolato sui 12 mesi precedenti l'esercizio dell'opzione in caso l'esercizio avvenga entro il quarto anniversario dalla costituzione di Moncler Sylt oppure calcolato sulla media dei 24 mesi precedenti, in caso di esercizio successivo al quarto anniversario dalla costituzione, meno l'indebitamento netto, i pagamenti dovuti e maggiorato della liquidità con esclusione dei depositi di liquidità, alla data di esercizio.

L'accordo di *joint venture* scade il 31 gennaio 2016 e prevede un rinnovo automatico per ulteriori 5 anni in caso di comune accordo tra le parti.

22.10 CONTRATTO DI JOINT VENTURE MONCLER ISTANBUL

In data 5 marzo 2013, al fine di entrare nel mercato *retail* turco, Industries ha stipulato con Gokse Tekstil Kozmetik Sanayi ic ve dis ticaret limited sirketi (“**Gokse**”), società turca con decenni di esperienza nella distribuzione e vendita di abbigliamento al dettaglio per conto di prestigiosi marchi, un contratto di *joint venture* che prevede la costituzione di una società denominata Moncler Istanbul Giyim ve Tekstil Ticaret Ltd. Sti (“**Moncler Istanbul**”), partecipata al 51% da Industries e, per il restante 49%, da Gokse.

Moncler Istanbul opera attraverso negozi monomarca gestiti da Gokse nelle più prestigiose *location* di Istanbul. L'accordo di *joint venture* ha una durata di sei anni con possibilità di rinnovo per altri quattro (e fermo restando la possibilità di risoluzioni in determinate circostanze, inclusa l'ipotesi di *underperformance* della società secondo quanto disciplinato nel contratto). L'esclusiva nel territorio turco per la distribuzione dei prodotti Moncler riguarda solamente negozi al dettaglio ed esclude il settore all'ingrosso.

Inoltre, l'accordo di *joint venture* disciplina il diritto di acquisto (opzione *call*) da parte di Industries (con corrispondente diritto di vendita - opzione *put* - da parte di Gokse) dell'intera partecipazione di Gokse in Moncler Istanbul, al verificarsi di eventi quali lo stallo decisionale su determinate materie. Il valore relativo all'esercizio dell'opzione *call* o dell'opzione *put* è il maggiore tra: (i) il valore delle opzioni (*net equity value*) e (ii) la somma del valore di Moncler Istanbul (pari a 3 volte il suo EBITDA) calcolato sui 12 mesi precedenti l'esercizio dell'opzione in caso l'esercizio avvenga entro i 30 giorni successivi al sesto anniversario dalla costituzione di Moncler Istanbul oppure calcolato sulla media dei 24 mesi precedenti, in caso di esercizio successivo al settimo anniversario dalla costituzione, meno l'indebitamento netto, maggiorato della liquidità e della liquidità equivalente alla data di esercizio. Sono inoltre previsti ulteriori parametri di aggiustamento del prezzo.

22.11 CONTRATTO DI SERVIZI E-COMMERCE

In data 13 aprile 2011 Industries, autorizzata dall'Emittente, ha stipulato con YOOX, uno dei principali operatori specializzati nell'*e-commerce*, un contratto avente ad oggetto la prestazione di determinati servizi relativi all'attivazione del negozio *on-line* per la commercializzazione dei prodotti a marchio Moncler.

In particolare, il contratto ha ad oggetto la fornitura dei servizi informatici di attivazione, sviluppo, gestione e manutenzione del negozio *on-line*, nonché i relativi servizi commerciali e logistici.

Nello specifico, in base alle condizioni del contratto, YOOX si è impegnata a fornire alla Società i servizi informatici necessari all'attivazione della negozio *on-line*, i servizi di gestione e manutenzione ordinaria del sito nonché i servizi informatici necessari alla personalizzazione estetica del sito in base alle indicazioni di Industries.

In aggiunta ai servizi informatici, YOOX si è impegnata a mettere a disposizione una struttura logistica per il ricevimento e la custodia dei prodotti Moncler, per la gestione dei resi, degli invenduti, dei fallati e per l'evasione degli ordini dei clienti finali. YOOX si è inoltre impegnata ad effettuare (anche mediante altra società del gruppo ad essa facente capo) la vendita dei prodotti Moncler mediante il negozio *on-line*, la relativa fatturazione, l'incasso dei corrispettivi pagati dai clienti finali, la consegna dei prodotti a questi ultimi nonché a gestire i rapporti con gli stessi e a svolgere attività di promozione del negozio *on-line* all'interno della rete *internet* mediante strumenti di *web marketing*.

A fronte dei servizi prestati da YOOX, Industries versa a YOOX un corrispettivo variabile, pari ad una percentuale variabile calcolata sull'ammontare degli ordini effettuati dagli utenti finali mediante il negozio *on-line*. È inoltre corrisposto su base annuale un contributo *marketing* commisurato al fatturato annuale (calcolato al lordo dei prodotti resi) generato dal negozio *on-line*.

I prodotti Moncler venduti attraverso il negozio *on-line* sono forniti a YOOX da Industries. Su base mensile l'Emittente emette fattura nei confronti di YOOX di importo pari al valore dei prodotti venduti nel mese di riferimento al netto del corrispettivo variabile. I prodotti che restassero invenduti sono restituiti da YOOX ad Industries entro il termine di dodici mesi dalla data di consegna. A parziale deroga di tale previsione contrattuale, YOOX e Industries potranno concordare per iscritto che i prodotti invenduti nel corso della precedente stagione di vendita siano acquistati da YOOX ai prezzi di listino all'ingrosso in vigore per il mercato italiano relativamente alla stessa stagione di vendita con applicazione di una percentuale di sconto concordata tra le parti. Tale acquisto non potrà avere ad oggetto alcuni tra i prodotti invenduti, dovendo invece riguardare unicamente l'insieme delle rimanenze.

I prezzi di vendita, gli sconti e le promozioni relativi alla vendita dei prodotti mediante il negozio *on-line* sono consigliati da Industries. L'assortimento dei prodotti per ciascuna stagione di vendita è stabilito da Industries.

Il contratto prevede il diritto di esclusiva a favore di YOOX per la fornitura dei servizi connessi alla realizzazione e gestione del negozio *on-line*, nonché per la commercializzazione dei prodotti Moncler tramite lo stesso per determinati Paesi⁽³⁵⁾.

Industries si è impegnata a manlevare, tenere indenne e risarcire YOOX da qualunque costo, onere o danno dalle stesse subito o che fossero tenute a risarcire a terzi in connessione o in relazione (i) al marchio, ai domini, ai segni distintivi e in ogni caso, ai nomi a dominio, marchi e segni distintivi utilizzati per l'esecuzione o interessati dal contratto, con particolare riguardo alle relative vicende inerenti alla titolarità ed alla legittimazione all'uso degli stessi (registrazioni, rinnovi sospensioni inclusi); (ii) alla violazione di diritti di terzi in relazione ai contenuti editoriali, ai materiali e ai dati ed alle informazioni fornite per la predisposizione dei contenuti tecnici da pubblicare o pubblicati nel sito web; (iii) ai prodotti, (iv) all'inadempimento delle obbligazioni o alla violazione delle garanzie, ad omissioni o non conformità al vero delle dichiarazioni e garanzie rispettivamente assunte e rilasciate con il contratto.

(35) Il territorio nel quale è prevista la commercializzazione dei prodotti Moncler comprende i seguenti paesi: Austria, Germania, Francia, Grecia, Italia, Belgio, Lussemburgo, Paesi Bassi, Regno Unito, Portogallo, Spagna, Danimarca, Polonia, Repubblica Ceca, Slovacchia, Slovenia, Estonia, Bulgaria, Romania, Ungheria, Lettonia, Lituania, Eire, Finlandia, Svezia, Norvegia, Svizzera, Stati Uniti d'America.

Il contratto ha una durata di 5 (cinque) anni decorrenti dalla data di sottoscrizione, ferma restando la facoltà di recesso di entrambe le parti, con preavviso di 90 giorni, secondo quanto disciplinato dal contratto stesso, e non si intende tacitamente rinnovato.

Eventuali rinnovi dovranno essere negoziati in buona fede per almeno trenta giorni, durante i quali Industries si impegna all'esclusiva nei confronti di YOOX.

Il contratto è regolato dalla legge italiana e assegna la giurisdizione esclusiva al Foro di Milano.

22.12 BUSINESS PURCHASE AGREEMENT RELATIVO AL BUSINESS SPORTSWEAR DELLA DIVISIONE ALTRI MARCHI

In data 31 ottobre 2013, Moncler e Industries Sportswear Company, da una parte, e la società Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.), dall'altra parte, hanno sottoscritto un contratto, denominato "*Business Purchase Agreement*", per la cessione dell'azienda di Industries Sportswear Company relativa al Business Sportswear (avente ad oggetto principale l'attività di produzione, distribuzione e commercializzazione di prodotti di abbigliamento per i marchi "Henry Cotton's", "Marina Yachting", "Coast Weber&Haus" e "18CRR81 Cerruti").

L'acquirente Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) è una società controllata dalla lussemburghese Cavaliere Holdings S.à r.l., a sua volta controllata da Emerisque Cavaliere Limited, costituita ai sensi delle leggi dell'isola di Jersey. Nel contesto dell'operazione la società acquirente si è avvalsa della consulenza di Emrisque Brands (UK) Limited, soggetto attivo nel settore del *private equity* con particolare specializzazione in operazioni di investimento in società di medie dimensioni in termini di fatturato- titolari di marchi rinomati in Occidente - con potenzialità di sviluppo nei mercati emergenti. Il giorno del perfezionamento dell'operazione di acquisto di azienda l'acquirente ha modificato la propria denominazione sociale in Industries Sportswear Company S.r.l.

Contestualmente al *closing* dell'operazione di cessione di azienda del Business Sportswear, avvenuto in data 8 novembre 2013, i soci di Moncler (con l'esclusione di Brands Partners 2) hanno sottoscritto, attraverso la società SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries S.r.l.), un aumento di capitale in Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.), mediante utilizzo di fondi propri, al fine di acquisire una partecipazione complessiva pari al 30% nel capitale sociale nella stessa società. I soci di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) si sono impegnati a sottoscrivere aumenti di capitale, proporzionalmente alle partecipazioni dagli stessi detenute, al fine di fornire alla società i mezzi necessari per corrispondere le rate di prezzo, secondo quanto di seguito meglio precisato. L'investimento dei soci di Moncler in SPW Holding S.r.l. (già Sportswear Industries S.r.l.) è avvenuto mediante un atto di acquisto quote e la sottoscrizione di un successivo aumento di capitale al *closing*.

Il *Business Purchase Agreement* prevede un corrispettivo pari ad Euro 22.100.000, da pagarsi in tre rate successive, come di seguito specificato:

- (i) Euro 1.100.000,00, corrisposti alla data del *closing*, 8 novembre 2013;
- (ii) Euro 7.500.000,00 al 31 dicembre 2013; ed
- (iii) Euro 13,500,000.00 al 30 giugno 2014 (“**Terza Rata di Prezzo**”).

In particolare, il pagamento della Terza Rata di di Prezzo e il calcolo del relativo effettivo importo sono soggetti ad una formula dipendente da (i) *performance* operativa (*Adjusted EBITDA*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) relativa all’anno 2013, (ii) posizione finanziaria netta di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013 e (iii) capitale circolante netto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) al 31 dicembre 2013. Inoltre, l’importo della Terza Rata di Prezzo, come rettificato in base alla suddetta formula, potrà ridursi in funzione (a) del valore del patrimonio netto dell’acquirente alla data del 31 dicembre 2013 e (b) dell’importo di linee di credito a breve a disposizione dell’acquirente alla data del 31 dicembre 2013 (fermo restando che in quest’ultimo caso la riduzione del prezzo non potrà essere superiore a Euro 6,5 milioni).

In aggiunta, il corrispettivo potrà essere integrato da una componente di *earn-out* fino ad un ammontare massimo pari ad Euro 21.900.000, da calcolarsi sulla base di una formula ove la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell’anno 2014 e un valore di riferimento di Euro 65 milioni è moltiplicata per tre volte. Qualora la differenza tra la *performance* operativa (*Industrial Margin*) di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nell’anno 2014 e il valore di riferimento di Euro 65 milioni fosse pari a 0 o a un valore negativo, nessun *earn-out* sarebbe dovuto. Qualora fosse dovuto, l’Earn-Out dovrebbe essere corrisposto in data 30 giugno 2015.

Il *Business Purchase Agreement* non prevede alcuna garanzia reale o personale dell’acquirente relativa agli obblighi di pagamento del prezzo o dell’*earn-out*.

Non esistono rapporti di correlazione tra Cavaliere Holding S.à.r.l., società che possiede il 70% di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) e il Gruppo Moncler o i Principali Azionisti di Moncler. Non esistono altresì impegni e/o patti e/o garanzie tra Moncler e/o Industries e/o altre società del Gruppo Moncler e/o i Principali Azionisti di Moncler, da una parte, e Cavaliere Holding S.à.r.l., dall’altra, per il riacquisto di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) e/o il Business Sportswear.

Inoltre, ai sensi del *Business Purchase Agreement*, Moncler e Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) hanno sottoscritto:

- (a) un contratto di fornitura di servizi denominato “*Transitional Services Agreement*”, ai sensi del quale il Gruppo Moncler si è impegnato a fornire a Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) alcuni servizi al fine di facilitarne l’operatività nei primi tre anni successivi alla sottoscrizione (si veda il successivo paragrafo 22.13), e

- (b) un contratto di fornitura di capi di abbigliamento denominato “*Supply Agreement*”, avente ad oggetto la fornitura reciproca dei prodotti a marchio Moncler (da parte di Moncler) e con i marchi del Business Sportswear (da parte di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.)), da commercializzare esclusivamente presso l’*outlet store* di Trebaseleghe (PD). Il “*Supply Agreement*” definisce in dettaglio i termini e le condizioni della fornitura ed una durata pari a sette anni dalla sottoscrizione. Si veda il successivo paragrafo 22.14.

Il *Business Purchase Agreement* prevede dichiarazioni e garanzie usuali per operazioni di carattere analogo, e in particolare relative a (i) organizzazione, poteri e titolarità dell’azienda, (ii) rispetto della normativa applicabile, (iii) bilancio intermedio al 30 giugno 2013, (iii) mancanza di passività rilevanti non altrimenti rese note nel bilancio, (iv) diritti di proprietà intellettuale, (v) dipendenti (vi) beni immobili e mobili costituenti l’azienda, (vii) contenzioso, (viii) limiti all’esercizio dell’attività, (ix) tasse, (x) diritto ambientale, (xi) principali contratti e (xii) assicurazioni.

Gli obblighi di indennizzo per la violazione delle obbligazioni del venditore ai sensi del contratto non potranno eccedere l’importo complessivo di Euro 3.000.000, fermo restando che eventuali danni subiti dall’acquirente in base al contratto sarebbero rilevanti ai fini degli obblighi di indennizzo del venditore esclusivamente (i) a condizione che il loro importo complessivo sia superiore a 250.000 Euro e (ii) per la differenza rispetto a tale importo. Inoltre, eventuali violazioni delle dichiarazioni e garanzie rese dal venditore sarebbero rilevanti solo a condizione che siano notificate al venditore entro 3 mesi dalla data di approvazione del bilancio dell’acquirente per il 2014 (ad eccezione di eventuali violazioni relative alle dichiarazioni e garanzie concernenti (i) titolarità dell’azienda, (ii) dipendenti e contributi, (iii) diritto ambientale e (iv) tasse, che potranno essere notificate entro 20 giorni lavorativi dalla data di scadenza del termine di prescrizione applicabile all’evento da cui derivi la violazione rilevante della dichiarazione e garanzia).

Infine, in base al *Business Purchase Agreement* l’acquirente si è impegnato, per un periodo di due anni, a non indurre amministratori, dipendenti, consulenti e agenti dell’acquirente a cessare il proprio rapporto di lavoro con quest’ultimo.

In base al *Business Purchase Agreement* non esistono altri obblighi o impegni rilevanti assunti da parte di Moncler e/o Industries S.p.A. per il periodo successivo al *closing*.

22.13 TRANSITIONAL SERVICES AGREEMENT STIPULATO IN DATA 8 NOVEMBRE 2013

In data 8 novembre 2013, nel contesto dell’operazione di cessione del Business Sportswear a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.), Moncler e Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) hanno sottoscritto un contratto di fornitura di servizi denominato “*Transitional Services Agreement*”, ai sensi del quale il Gruppo Moncler si è impegnato a fornire a Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) alcuni servizi relativi ad amministrazione, controllo, finanza e tesoreria, logistica, *information technology* e gestione del credito (i “**Servizi A**”), oltre a risorse umane, servizi legali,

gestione dei marchi e gestione degli *outlet* (i “**Servizi B**”) al fine di facilitare l’operatività di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) nei tre anni successivi alla data di sottoscrizione del contratto.

In particolare, le attività amministrative includono: la tenuta della contabilità generale, nonché di quella clienti e fornitori; la predisposizione di dichiarazioni fiscali; *help desk* fiscale; la predisposizione del bilancio di esercizio, consolidato e dei bilanci intermedi; la gestione degli adempimenti periodici civilistici e tributari; la gestione dei pagamenti; la tenuta degli archivi elettronici o cartacei, dei registri contabili ed extracontabili richiesti dalla normativa di riferimento e la predisposizione dei relativi elaborati; la gestione e il coordinamento delle funzioni amministrative e fiscali delle società estere; la gestione delle assicurazioni e del servizio di domiciliazione, nonché degli adempimenti societari.

Le attività di controllo di gestione e finanza comprendono: la predisposizione di reportistica periodica; analisi gestionali a supporto del *business*; attività di *budgeting* e *forecasting*; supporto nella gestione dei rapporti con le banche e con il sistema bancario; supporto nel reperimento di finanziamenti; la gestione della tesoreria.

Le attività relative all’area risorse umane riguardano: l’elaborazione cedolini paga e gestione contabilità del personale; la ricerca e selezione e formazione del personale; la gestione rapporti sindacali; la gestione degli aspetti giuslavoristici; la sicurezza del lavoro e la gestione dei servizi generali.

Le attività di logistica includono: la gestione delle procedure di *import – export*; la gestione dei trasporti e la gestione dei magazzini.

Le attività relative ai sistemi informativi comprendono la messa a disposizione dei servizi informatici attualmente in uso dal Gruppo Moncler, nonché di servizi manutentivi e di un *help desk*.

La gestione del credito e provvigioni include la gestione dell’affidamento clienti; l’Emissione di fatture attive; la gestione dell’incasso clienti; le attività di recupero crediti; il calcolo provvigioni e liquidazione agenti.

Le attività relative all’ufficio legale e alla gestione dei marchi riguardano: il supporto legale e la contrattualistica, la gestione portafoglio marchi e la registrazione nomi a dominio.

Le attività di gestione degli *outlet* comprendono la gestione e coordinamento della rete degli *outlet*, sulla base delle direttive impartite dal committente.

Tra le principali previsioni del “*Transitional Services Agreement*”, si segnalano il corrispettivo complessivo, pari a Euro 7.500.000, ossia un corrispettivo annuale di Euro 2.500.000, oltre che le dichiarazioni e garanzie, usuali per operazioni di carattere analogo, fermo restando che gli obblighi di indennizzo per la violazione delle obbligazioni del fornitore di servizi non potranno eccedere l’importo di Euro 500.000. Il “*Transitional Services Agreement*” potrà essere risolto anticipatamente da una parte qualora l’altra, *inter alia*, (i) commetta una violazione

rilevante del contratto, (ii) venga a trovarsi in una situazione di insolvenza oppure abbia cessato di esercitare la propria attività e (iii) venga sottoposta ad una procedura di liquidazione. Inoltre, Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) potrà risolvere il contratto o chiedere la cessazione della fornitura di uno o più servizi con un preavviso di sei mesi ma non prima di un certo periodo di tempo successivo alla data di sottoscrizione del contratto, pari a 18 mesi con riferimento ai Servizi A e 12 mesi per i Servizi B.

22.14 SUPPLY AGREEMENT STIPULATO IN DATA 8 NOVEMBRE 2013

In data 8 novembre 2013, nel contesto dell'operazione di cessione del Business Sportswear a Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.), Moncler e Cavaliere Brands (Italia) S.r.l. (ora Industries Sportswear Company S.r.l.) hanno sottoscritto un contratto di fornitura di capi di abbigliamento denominato "*Supply Agreement*", avente ad oggetto (i) la fornitura da parte di Moncler a Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) di una quantità concordata di prodotti a marchio Moncler (pari al volume delle vendite dell'anno precedente maggiorato del 20%) che verranno commercializzati presso l'*outlet store* di Trebaseleghe (PD), Via del Lavoro 15/17, e (ii) la fornitura da parte di Industries Sportswear Company S.r.l. (già Cavaliere Brands (Italia) S.r.l.) a Moncler di una quantità concordata di prodotti recanti i marchi del Business Sportswear, che verranno commercializzati presso il medesimo *outlet store* di Trebaseleghe (PD) ed in altri negozi Moncler durante l'evento a ricorrenza annuale denominato "*Grande Vendita*". I corrispettivi delle forniture saranno definiti di anno in anno e saranno determinati a condizioni di mercato; non sono previste condizioni particolari di vendita dei prodotti e non sono previsti trasferimenti di prodotti in conto vendita. Il "*Supply Agreement*" ha una durata pari a 7 (sette) anni dalla sottoscrizione, salvo risoluzione anticipata di una parte nel caso l'altra commetta un inadempimento rilevante alle obbligazioni del contratto.

23 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI, PARERI DI ESPERTI E DICHIARAZIONI DI INTERESSI

23.1 RELAZIONI E PARERI DI ESPERTI

Fatte salve le eventuali fonti di mercato indicate nel Prospetto, nonché le relazioni della Società di Revisione, non vi sono nel Prospetto pareri o relazioni attribuite ad esperti.

23.2 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

Ove indicato, le informazioni contenute nel Prospetto provengono da fonti terze e da studi commissionati dall'Emittente.

La Società conferma che tali informazioni sono state riprodotte fedelmente dall'Emittente e per quanto a conoscenza della stessa, anche sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni inesatte o ingannevoli.

24 DOCUMENTI ACCESSIBILI AL PUBBLICO

Per il periodo di validità del Prospetto, copia della seguente documentazione sarà a disposizione del pubblico per la consultazione, presso la sede dell'Emittente (Milano, Via Stendhal, n. 47) e Borsa Italiana (Milano, Piazza degli Affari n. 6) in orari d'ufficio e durante i giorni lavorativi nonché sul sito internet dell'Emittente (www.monclergroup.com):

- a) lo Statuto e l'atto costitutivo dell'Emittente;
- b) i bilanci consolidati intermedi abbreviati di carve-out al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 dell'Emittente, corredati dalle relazioni della Società di Revisione;
- c) i bilanci consolidati di carve-out al 31 dicembre 2012 e al 31 dicembre 2011 dell'Emittente, corredati dalla relazione della Società di Revisione;
- d) i bilanci di esercizio e consolidati al 31 dicembre 2010, 2011 e 2012 dell'Emittente, corredati dagli allegati di legge e dalle relazioni della Società di Revisione;
- e) i bilanci consolidati intermedi abbreviati al 30 settembre 2013 e al 30 settembre 2012 dell'Emittente, corredati dalle relazioni della Società di Revisione;
- f) il Prospetto.

25 INFORMAZIONI SULLE PARTECIPAZIONI

Con riferimento alle informazioni riguardati le società in cui l'Emittente detiene una quota del capitale tale da avere un'incidenza notevole sulla valutazione delle attività e delle passività, della situazione finanziaria o dei profitti e delle perdite dell'Emittente si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 7, Paragrafo 7.2 del Prospetto.

SEZIONE SECONDA

[QUESTA PAGINA È STATA LASCIATA VOLUTAMENTE BIANCA]

1 PERSONE RESPONSABILI

1.1 RESPONSABILI DEL PROSPETTO

Si veda Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.1 del Prospetto.

1.2 DICHIARAZIONE DI RESPONSABILITÀ

Si veda Sezione Prima, Capitolo 1, Paragrafo 1.2 del Prospetto.

2 FATTORI DI RISCHIO

Si veda Sezione Prima, Capitolo 4, Fattori di Rischio, del Prospetto.

3 INFORMAZIONI ESSENZIALI

3.1 DICHIARAZIONE RELATIVA AL CAPITALE CIRCOLANTE

L'Emittente ritiene che, a livello di Gruppo, il capitale circolante consolidato di cui dispone sia sufficiente per le attuali esigenze del Gruppo, intendendosi per tali quelle relative ai 12 mesi successivi alla Data del Prospetto.

Per ulteriori informazioni sulle risorse finanziarie del Gruppo, si veda la Sezione Prima, Capitolo 10, del Prospetto.

3.2 FONDI PROPRI E INDEBITAMENTO

Nei successivi paragrafi sono riportati la composizione dei fondi propri e dell'indebitamento finanziario netto.

3.2.1 Fondi propri

Il patrimonio netto di *carve-out* del Gruppo al 30 settembre 2013 è pari ad Euro 242,0 milioni (Patrimonio netto consolidato pari ad Euro 245,4 milioni) ed è composto come segue:

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013
Capitale sociale	50,0
Riserva legale	10,0
Altre Riserve	182,0
Totale Patrimonio Netto di Gruppo	242,0
Patrimonio Netto di Terzi	3,4
Patrimonio Netto Consolidato	245,4

3.2.2 Indebitamento finanziario netto

L'indebitamento finanziario di *carve-out* del Gruppo alla data del 30 settembre 2013 è composto come segue:

Indebitamento finanziario corrente

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013
Garantito	35,2
Non garantito	132,0
Totale	167,2

Indebitamento finanziario non corrente di *carve-out* alla data del 30 settembre 2013 (esclusa la quota a breve dei debiti non correnti)

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013
Garantito	144,8
Non garantito	51,5
Totale	196,3

Si riportano di seguito l'indebitamento netto a breve, medio e lungo termine di *carve-out* alla data del 30 settembre 2013:

<i>(milioni di euro)</i>	30 settembre 2013
A. Cassa	0,6
B. Altre disponibilità liquide	120,6
C. Titoli detenuti per la negoziazione	0
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	121,2
E. Crediti finanziari correnti	0,0
F. Debiti bancari correnti	(24,8)
G. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	(80,5)
H. Altri debiti finanziari correnti	(61,9)
I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)	(167,2)
J. Indebitamento finanziario corrente netto (I) - (E) - (D)	(46,0)
K. Debiti bancari non correnti	162,7
L. Obbligazioni emesse	0
M. Altri debiti non correnti	(33,6)
N. Indebitamento finanziario non corrente (K) + (L) + (M)	(196,3)
O. Indebitamento finanziario netto (J) + (N)	(242,3)

Per maggiori informazioni relative ai fondi propri e all'indebitamento si veda la Sezione Prima, Capitoli 9 e 10, del Prospetto.

3.3 INTERESSI DI PERSONE FISICHE E GIURIDICHE PARTECIPANTI ALL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA

Come riportato nella Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.2 del Prospetto alcuni dei membri del Consiglio di Amministrazione e dei principali Dirigenti sono portatori di interessi propri in quanto detengono, indirettamente, partecipazioni azionarie nel capitale sociale dell'Emittente e agiscono nel contesto dell'Offerta Globale di Vendita in qualità di Azionisti Venditori. Per maggiori informazioni sugli Azionisti Venditori si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.1 del Prospetto.

Si segnala che Banca IMI, società appartenente al gruppo bancario Intesa Sanpaolo, che ricopre il ruolo di *Joint Bookrunner* nell'ambito del Collocamento Istituzionale, nonché di Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica, si trova in una situazione di conflitto di interessi in quanto garantirà, insieme ad altri intermediari, il collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale e percepirà commissioni in relazione ai ruoli assunti nell'ambito

dell'Offerta Globale. Infine il gruppo bancario Intesa Sanpaolo ha prestato o potrebbe prestare in futuro servizi di *lending*, *advisory* e di *investment banking* in via continuativa a favore del Gruppo Moncler.

Per ulteriori informazioni, si veda la Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.4, del Prospetto.

3.4 RAGIONI DELL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA E IMPIEGO DEI PROVENTI

L'Offerta Globale è funzionale alla diffusione delle Azioni dell'Emittente e alla quotazione delle stesse sul Mercato Telematico Azionario.

A giudizio della Società, la quotazione conferirà inoltre alla Società una maggiore visibilità tra i *leader* mondiali del settore dei beni di lusso. Con la quotazione, inoltre, la Società acquisirà uno *status* che tendenzialmente il mercato riconosce come idoneo a garantire la trasparenza dei meccanismi gestionali e che potrà rivelarsi altresì interessante per il possibile ampliamento delle opportunità di sviluppo e ulteriore valorizzazione della Società e del Gruppo.

Dal momento che le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sono poste esclusivamente in vendita dagli Azionisti Venditori, dall'operazione non deriveranno proventi a favore della Società.

4 INFORMAZIONI RIGUARDANTI GLI STRUMENTI FINANZIARI DA OFFRIRE/DA AMMETTERE ALLA NEGOZIAZIONE

4.1 DESCRIZIONE DELLE AZIONI

Le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sono rappresentate da massime n. 66.800.000 azioni ordinarie esistenti della Società, senza indicazione del valore nominale.

Nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita, sono oggetto dell'Offerta Pubblica un minimo di 6.680.000 Azioni, pari al 10% delle Azioni offerte nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita.

Le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita rappresentano il 26,72% del capitale sociale dell'Emittente.

È inoltre prevista la concessione, da parte di CEP III Participations e ECIP M ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, dell'Opzione *Greenshoe* (come di seguito definita, si veda Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.2.5).

Ad esito dell'Offerta Globale di Vendita, in caso di integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*, la percentuale del capitale sociale dell'Emittente rappresentata dalle azioni ordinarie dell'Emittente oggetto dell'Offerta Globale di Vendita e dell'Opzione *Greenshoe* sarà pari al 30,728%.

Le Azioni hanno il codice ISIN IT0004965148.

4.2 LEGISLAZIONE IN BASE ALLA QUALE LE AZIONI SONO EMESSE

Le Azioni sono state emesse ai sensi della legge italiana.

4.3 CARATTERISTICHE DELLE AZIONI

Le azioni ordinarie emesse dalla Società sono nominative e dematerializzate.

Le Azioni saranno immesse nel sistema di gestione accentrata gestito da Monte Titoli per gli strumenti finanziari in regime di dematerializzazione.

Monte Titoli ha sede in Milano, Piazza degli Affari 6.

4.4 VALUTA DELLE AZIONI

Le Azioni sono denominate in Euro.

4.5 DESCRIZIONE DEI DIRITTI SPETTANTI ALLE AZIONI

Tutte le Azioni della Società (ivi incluse le Azioni poste in vendita nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita) hanno le stesse caratteristiche (ivi inclusa la medesima data di godimento) e attribuiscono i medesimi diritti.

Alla Data del Prospetto il capitale sociale dell'Emittente è rappresentato da n. 250.000.000 azioni ordinarie e non esistono categorie di azioni diverse da quelle ordinarie.

Ai sensi dell'articolo 27 dello Statuto i dividendi non riscossi entro il quinquennio dal giorno in cui siano diventati esigibili si prescrivono a favore della Società con diretta loro appostazione a riserva. Ciascuna Azione dà diritto ad un voto nelle assemblee ordinarie e straordinarie della Società, nonché agli altri diritti patrimoniali e amministrativi previsti dalle applicabili disposizioni di legge e dallo Statuto (si veda Sezione Prima, Capitolo 21, Paragrafi 21.2.3 e 21.2.4 del Prospetto).

4.6 DELIBERE, AUTORIZZAZIONI E APPROVAZIONI IN VIRTÙ DELLE QUALI LE AZIONI SARANNO EMESSE

Le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sono poste in vendita dagli Azionisti Venditori.

L'Offerta Globale di Vendita non prevede pertanto l'emissione di nuove azioni ordinarie da parte della Società.

4.7 DATA PREVISTA PER L'EMISSIONE E LA MESSA A DISPOSIZIONE DELLE AZIONI

Contestualmente al pagamento del prezzo, le Azioni assegnate nell'ambito dell'Offerta Pubblica verranno messe a disposizione degli aventi diritto, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui conti di deposito intrattenuti dai Collocatori presso Monte Titoli.

4.8 LIMITAZIONI ALLA LIBERA TRASFERIBILITÀ DELLE AZIONI

Non sussistono limitazioni alla libera trasferibilità delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita ai sensi di legge o di Statuto.

Gli Azionisti Venditori assumeranno l'impegno, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, alcuni impegni di *lock-up*.

I medesimi impegni saranno assunti, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, dalla Società e da Remo Ruffini (anche per conto di Ruffini Partecipazioni), Sergio Buon-

giovanni (anche per conto di Goodjohn) Andrea Tieghi e Monica Sottana per un periodo decorrente dalla data di sottoscrizione degli accordi di lock-up e fino a 365 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA.

Si veda Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.3 del Prospetto.

4.9 INDICAZIONE DELL'ESISTENZA DI EVENTUALI NORME IN MATERIA DI OBBLIGO DI OFFERTA AL PUBBLICO DI ACQUISTO E/O DI OBBLIGO DI OFFERTA DI ACQUISTO RESIDUALI IN RELAZIONE ALLE AZIONI

A far data dal momento in cui le sue Azioni saranno quotate sul Mercato Telematico Azionario, l'Emittente sarà assoggettato alle norme in materia di offerte pubbliche di acquisto e di scambio di cui agli articoli 101-*bis* e seguenti del Testo Unico e dai relativi regolamenti di attuazione, incluse le disposizioni in tema di offerta pubblica d'acquisto obbligatoria (articoli 105 e seguenti del Testo Unico), di obbligo di acquisto (articolo 108 del Testo Unico) e di diritto di acquisto (articolo 111 del Testo Unico).

4.10 INDICAZIONE DELLE OFFERTE PUBBLICHE DI ACQUISTO EFFETTUATE SULLE AZIONI DELL'EMITTENTE NEL CORSO DELL'ULTIMO ESERCIZIO E DELL'ESERCIZIO IN CORSO

Le Azioni non sono mai state oggetto di alcuna offerta pubblica di acquisto o di scambio, né la Società ha mai assunto la qualifica di offerente nell'ambito di tali operazioni.

4.11 REGIME FISCALE DELLE AZIONI

I seguenti Paragrafi riassumono il regime tributario proprio dell'acquisto, della detenzione e della cessione delle Azioni ai sensi della vigente normativa italiana in relazione a specifiche categorie di Investitori.

Il regime tributario proprio dell'acquisto, della detenzione e della cessione di azioni, qui di seguito riportato vuole essere una mera introduzione alla materia basata sulla legislazione in vigore e sulla prassi pubblicata alla Data della Nota Informativa, fermo restando che le stesse rimangono soggette a possibili cambiamenti anche aventi effetti retroattivi. In particolare l'approvazione di provvedimenti legislativi modificativi della disciplina attualmente in vigore potrebbe incidere sul regime tributario delle Azioni quale descritto nei seguenti Paragrafi. Allorché si verifichi tale eventualità, l'Emittente non provvederà ad aggiornare i Paragrafi interessati per dare conto delle modifiche intervenute, anche qualora, a seguito di tali modifiche, le informazioni ivi contenute non risultassero più valide.

Quanto segue non intende rappresentare un'esauriente analisi di tutte le conseguenze fiscali connesse all'acquisto, alla detenzione e alla cessione delle Azioni. Gli Investitori sono, quindi, tenuti a rivolgersi ai propri consulenti al fine di individuare il regime tributario rilevante con ri-

ferimento all'acquisto, alla detenzione e alla cessione delle Azioni ed a verificare la natura e l'origine delle somme percepite a titolo di distribuzione sulle Azioni (dividendi o riserve).

Definizioni

Ai fini del presente Capitolo 4, Paragrafo 4.11, i termini definiti hanno il significato di seguito riportato.

“Cessione di Partecipazioni Qualificate”: cessione di azioni, diverse dalle azioni di risparmio, diritti o titoli attraverso cui possono essere acquisite azioni, che eccedano, nell'arco di un periodo di dodici mesi, i limiti per la qualifica di Partecipazione Qualificata. Il termine di dodici mesi decorre dal momento in cui i titoli ed i diritti posseduti rappresentano una percentuale di diritti di voto o di partecipazione superiore ai limiti predetti. Per i diritti o titoli attraverso cui possono essere acquisite partecipazioni si ha riguardo alle percentuali di diritti di voto o di partecipazione al patrimonio potenzialmente ricollegabili alle predette partecipazioni;

“Partecipazioni Non Qualificate”: le partecipazioni sociali in società quotate in mercati regolamentati diverse dalle Partecipazioni Qualificate;

“Partecipazioni Qualificate”: le partecipazioni sociali in società quotate in mercati rappresentate da azioni (diverse dalle azioni di risparmio), diritti o titoli attraverso cui possono essere acquisite le partecipazioni, che rappresentino complessivamente una percentuale di diritti di voto esercitabili nell'assemblea ordinaria superiore al 2% ovvero una partecipazione al capitale od al patrimonio superiore al 5%.

A) Regime tributario dei dividendi

Gli utili distribuiti sulle Azioni saranno soggetti al regime tributario ordinariamente applicabile agli utili distribuiti da società per azioni residenti in Italia ai fini fiscali.

I seguenti regimi tributari trovano applicazione in relazione alle diverse categorie di percettori.

(i) Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le Azioni nell'esercizio di un'impresa commerciale

I dividendi corrisposti a persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali su azioni detenute fuori dall'esercizio d'impresa e costituenti Partecipazioni Non Qualificate, immesse nel sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli (quali le Azioni oggetto della presente Offerta), sono soggetti ad una imposta sostitutiva con aliquota del 20%, con obbligo di rivalsa, ai sensi dell'articolo 27-ter DPR n. 600 del 19 settembre 1973 (di seguito, il **“DPR 600/1973”**). Non sussiste l'obbligo da parte dei percettori di indicare tali dividendi nella propria dichiarazione dei redditi.

Tale imposta sostitutiva è applicata dagli intermediari residenti presso i quali i titoli sono depositati, aderenti al sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli, ovvero dai soggetti (depositari) non residenti che aderiscono al Sistema Monte Titoli o a sistemi esteri di deposito accentrato aderenti al Sistema Monte Titoli e che agiscono per il tramite di un rappresentante fiscale nominato in Italia (in particolare, una banca o una SIM residente in Italia, una stabile organizzazione in Italia di banche o di imprese di investimento non residenti, ovvero una società di gestione accentrata di strumenti finanziari autorizzata ai sensi dell'articolo 80 del TUF).

Qualora le partecipazioni rilevanti a tali fini siano immesse in una massa patrimoniale gestita da un intermediario qualificato e in relazione alla quale il titolare abbia optato per il c.d. "regime del risparmio gestito" di cui all'articolo 7 del Decreto Legislativo n. 461 del 21 novembre 1997 ("D. Lgs. 461/1997") (si veda il paragrafo *C. Regime tributario delle plusvalenze derivanti dalla cessione di Azioni - (i) Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le Azioni nell'esercizio di un'impresa commerciale – Partecipazioni Non Qualificate*), i dividendi corrisposti a fronte delle stesse non sono assoggettati al regime sopra descritto, ma concorrono a formare il risultato complessivo annuo maturato della gestione, soggetto ad imposta sostitutiva prelevata con aliquota del 20%.

I dividendi corrisposti a persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali su azioni detenute al di fuori dell'esercizio d'impresa e costituenti Partecipazioni Qualificate non sono soggetti ad alcuna ritenuta alla fonte o imposta sostitutiva a condizione che gli aventi diritto, all'atto della percezione, dichiarino che gli utili riscossi sono relativi a Partecipazioni Qualificate. Tali dividendi concorrono parzialmente alla formazione del reddito imponibile complessivo del socio, assoggettato all'imposta sul reddito delle persone fisiche ("IRPEF"), prelevata con aliquote comprese tra il 23% e il 43% (maggiorata delle addizionali regionale e comunale di eventuali contributi di solidarietà), in ragione delle seguenti percentuali: (i) 40%, in caso di distribuzione di utili prodotti fino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2007, (ii) 49,72% negli altri casi. Agli effetti dell'imposizione in capo al percettore, i dividendi distribuiti in esecuzione di delibere successive a quella avente ad oggetto l'utile relativo all'esercizio in corso al 31 dicembre 2007 si considerano prioritariamente formati con utili prodotti dalla società fino a tale data.

(ii) *Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali che detengono le Azioni nell'esercizio di un'attività di impresa*

I dividendi corrisposti a persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali e relativi ad Azioni relative all'impresa non sono soggetti ad alcuna ritenuta alla fonte o imposta sostitutiva a condizione che gli aventi diritto, all'atto della percezione, dichiarino che gli utili riscossi sono relativi a partecipazioni attinenti all'attività d'impresa. Tali dividendi concorrono alla formazione del reddito imponibile complessivo del socio in ragione delle seguenti percentuali: (i) 40%, in caso di distribuzione di utili prodotti fino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2007, (ii) 49,72% negli altri casi. Agli effetti della tassazione del percettore, i dividendi distribuiti in esecuzione di delibere successive a quella avente ad oggetto l'utile dell'esercizio in corso al 31 dicembre 2007 si considerano prioritariamente formati con utili prodotti dalla società fino a tale data.

(iii) *Società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate di cui all'articolo 5 del TUIR, società ed enti di cui all'articolo 73, comma primo, lettere a) e b), del TUIR, residenti in Italia ai fini fiscali*

I dividendi percepiti da società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate (escluse le società semplici) di cui all'articolo 5 del Decreto del Presidente della Repubblica n. 917 del 22 dicembre 1986 (“TUIR”), nonché dai soggetti passivi dell'imposta sulle società (“IRES”) di cui all'articolo 73, comma primo, lett. a) e b), del TUIR, quali società per azioni e in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata, enti pubblici e privati e *trust* che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, residenti in Italia ai fini fiscali, concorrono alla formazione del reddito imponibile complessivo del percipiente con le seguenti modalità:

(a) i dividendi percepiti da società in nome collettivo e società in accomandita semplice concorrono alla formazione del reddito imponibile complessivo del percipiente in ragione delle seguenti percentuali: (i) 40%, in caso di distribuzione di utili prodotti fino all'esercizio in corso al 31 dicembre 2007, (ii) 49,72% negli altri casi. Agli effetti della tassazione del percettore, i dividendi distribuiti in esecuzione di delibere successive a quella avente ad oggetto l'utile dell'esercizio in corso al 31 dicembre 2007 si considerano prioritariamente formati con utili prodotti dalla società fino a tale data;

(b) le distribuzioni a favore di soggetti IRES (e.g., società per azioni, società a responsabilità limitata, società in accomandita per azioni, nonché enti diversi dalle società e *trust* residenti in Italia che svolgono in via esclusiva o prevalente un'attività commerciale), concorrono a formare il reddito imponibile complessivo del percipiente, soggetto ad aliquota ordinaria (attualmente pari al 27,5%, salvo maggiorazioni applicabili a società operanti in settori specifici), limitatamente al 5% del loro ammontare, ovvero per l'intero ammontare se relative a titoli detenuti per la negoziazione da soggetti che applicano i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

I dividendi percepiti da taluni tipi di società, quali banche e società di assicurazioni fiscalmente residenti in Italia, concorrono, a certe condizioni e nella misura del 50%, a formare il relativo valore della produzione netta, soggetto ad imposta regionale sulle attività produttive (“IRAP”), prelevata con aliquota rispettivamente pari al 4,65% e 5,90% (fatta salva la facoltà delle singole regioni di variare l'aliquota fino ad un ulteriore 0,92%).

(iv) *Enti di cui all'articolo 73), comma primo, lett. c) del TUIR, residenti in Italia ai fini fiscali*

I dividendi percepiti dagli enti di cui all'articolo 73, comma primo, lett. c), del TUIR, vale a dire enti pubblici e privati diversi dalle società, nonché i *trust* residenti in Italia ai fini fiscali, non aventi ad oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, concorrono a formare il reddito complessivo del percipiente soggetto ad IRES con aliquota del 27,5% limitatamente al 5% del loro ammontare lordo.

(v) *Soggetti esenti da IRES*

Per le Azioni immesse nel sistema di deposito accentrato gestito da Monte Titoli S.p.A., i dividendi percepiti da soggetti residenti in Italia ai fini fiscali ed esenti da IRES sono soggetti ad una imposta sostitutiva con aliquota del 20% applicata dal soggetto (aderente al sistema di deposito accentrato gestito da Monte Titoli S.p.A.) presso il quale le azioni sono depositate.

(vi) *Fondi pensione italiani ed O.I.C.V.R.*

I dividendi percepiti da (a) fondi pensione italiani soggetti al regime di cui al Decreto Legislativo n. 252 del 5 dicembre 2005 (“**D.Lgs. 252/2005**”) e (b) organismi di investimento collettivo del risparmio (“**O.I.C.R.**”) istituiti in Italia (diversi dai fondi comuni di investimento immobiliare) non sono soggetti a ritenuta alla fonte, né ad imposta sostitutiva. In capo ai suddetti fondi pensione, tali dividendi concorrono, secondo le regole ordinarie, alla formazione del risultato netto di gestione maturato in ciascun periodo d’imposta, soggetto ad imposta sostitutiva con aliquota dell’11%. I dividendi percepiti da O.I.C.R. istituiti in Italia non sono soggetti ad imposta in capo al fondo.

(vii) *Fondi comuni di investimento immobiliare di diritto italiano*

Le distribuzioni di utili percepite dai fondi comuni di investimento immobiliare istituiti ai sensi dell’articolo 37 del TUF non sono soggette a ritenuta d’imposta, né ad imposta sostitutiva. Tali fondi non sono soggetti alle imposte sui redditi e all’IRAP.

(viii) *Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali che detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato*

Le distribuzioni di utili percepite da soggetti non residenti in Italia che detengono la partecipazione attraverso una stabile organizzazione in Italia, non sono soggette in Italia ad alcuna ritenuta, né ad imposta sostitutiva e concorrono a formare il reddito complessivo della stabile organizzazione, assoggettato ad IRES all’aliquota ordinaria, nella misura del 5% del loro ammontare lordo, ovvero per l’intero ammontare se relative a titoli detenuti per la negoziazione da soggetti che applicano i principi contabili internazionali IAS/IFRS.

In aggiunta, i dividendi percepiti da taluni tipi di società che detengono la partecipazione per il tramite di una stabile organizzazione in Italia, quali banche e imprese di assicurazioni, concorrono, a certe condizioni e nella misura del 50%, a formare il relativo valore della produzione netta, soggetto ad IRAP, prelevata con aliquota rispettivamente pari al 4,65% e 5,90% (fatta salva la facoltà delle singole regioni di variare l’aliquota fino ad un ulteriore 0,92%).

(ix) *Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le azioni per il tramite di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato*

I dividendi, derivanti da azioni o titoli similari immessi nel sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli (quali le Azioni oggetto della presente Offerta), percepiti da soggetti

non residenti in Italia ai fini fiscali, privi di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato cui la partecipazione sia riferibile, sono in linea di principio, soggetti ad una imposta sostitutiva del 20% ai sensi dell'articolo 27-ter del DPR 600/1973. L'aliquota dell'imposta sostitutiva è ridotta all'11% sui dividendi corrisposti ai fondi pensione istituiti negli Stati membri dell'Unione Europea e negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale da emanarsi ai sensi dell'articolo 168-bis del TUIR. Fino all'emanazione del suddetto decreto ministeriale, gli Stati membri dell'Unione Europea e gli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo che rilevano ai fini dell'applicazione dell'imposta sostitutiva in misura ridotta sono quelli inclusi nella lista di cui al decreto del Ministro delle finanze del 4 settembre 1996.

Tale imposta sostitutiva è applicata dagli intermediari residenti presso i quali i titoli sono depositati, aderenti al sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli, ovvero dai soggetti (depositari) non residenti che aderiscono al Sistema Monte Titoli o a sistemi esteri di deposito accentrato aderenti al Sistema Monte Titoli e che agiscono per il tramite di un rappresentante fiscale nominato in Italia (in particolare, una banca o una SIM residente in Italia, una stabile organizzazione in Italia di banche o di imprese di investimento non residenti, ovvero una società di gestione accentrata di strumenti finanziari autorizzata ai sensi dell'articolo 80 del TUF).

Gli azionisti non residenti in Italia ai fini fiscali (diversi (i) dagli azionisti di risparmio, (ii) dai fondi pensione istituiti negli Stati membri dell'Unione Europea e negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale da emanarsi ai sensi dell'articolo 168-bis del TUIR e (iii) dalle società e agli enti soggetti ad un'imposta sul reddito delle società nei suddetti Stati) hanno diritto, a fronte di un'istanza di rimborso da presentare secondo le condizioni e nei termini di legge, al rimborso, fino a concorrenza di 1/4 della imposta sostitutiva subita in Italia ai sensi dell'articolo 27-ter del DPR 600/1973, dell'imposta che dimostrino di aver pagato all'estero in via definitiva sugli stessi utili, previa esibizione alle competenti autorità fiscali italiane della relativa certificazione dell'ufficio fiscale dello Stato estero.

In alternativa al suddetto rimborso, i soggetti residenti in Stati con i quali siano in vigore convenzioni per evitare la doppia imposizione possono chiedere l'applicazione dell'imposta nella misura (ridotta) prevista dalla convenzione di volta in volta applicabile. A tal fine i soggetti presso cui le azioni sono depositate, aderenti al sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli, debbono acquisire:

- una dichiarazione del soggetto non residente effettivo beneficiario degli utili, dalla quale risultino i dati identificativi del soggetto medesimo, la sussistenza di tutte le condizioni per l'applicazione del regime convenzionale e gli elementi necessari a determinare la misura dell'aliquota applicabile ai sensi della convenzione;
- un'attestazione dell'autorità fiscale competente dello Stato di residenza dell'effettivo beneficiario degli utili, dalla quale risulti la residenza nello Stato medesimo ai sensi della convenzione. Tale attestazione produce effetti fino al 31 marzo dell'anno successivo a quello di presentazione.

Se la documentazione non è fornita al soggetto depositario precedentemente alla messa in pagamento dei dividendi, l'imposta sostitutiva è applicata con aliquota del 20%. In tal caso il beneficiario effettivo dei dividendi può richiedere all'Amministrazione finanziaria italiana il rimborso della differenza tra la ritenuta applicata e quella applicabile ai sensi della convenzione tramite apposita istanza di rimborso, corredata dalla documentazione di cui sopra, da presentare secondo le condizioni e nei termini di legge.

Nel caso in cui i soggetti percettori siano (i) residenti ai fini fiscali in uno degli Stati membri dell'Unione Europea ovvero in uno degli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio Economico Europeo ed incluso nella lista da predisporre con apposito Decreto del Ministero dell'Economia e delle Finanze ai sensi dell'articolo 168-*bis* del TUIR ed (ii) ivi soggetti ad un'imposta sul reddito delle società, sui dividendi ad essi corrisposti è operata un'imposta sostitutiva nella misura del 1,375%. Fino all'emanazione del suddetto decreto ministeriale, gli Stati membri dell'Unione Europea e gli Stati aderenti all'Accordo sullo Spazio Economico Europeo che rilevano ai fini dell'applicazione dell'imposta nella citata misura dell'1,375% sono quelli inclusi nella lista di cui al Decreto del Ministero delle Finanze del 4 settembre 1996 e successive modifiche.

Ai sensi dell'articolo 27-*bis* del DPR 600/1973, approvato in attuazione della Direttiva n. 435/90/CEE del 23 luglio 1990, nel caso in cui i dividendi siano percepiti da una società (a) che riveste una delle forme previste nell'Allegato alla stessa Direttiva n. 435/90/CEE, (b) che è residente ai fini fiscali in uno Stato membro dell'Unione Europea, senza essere considerata, ai sensi di una convenzione in materia di doppia imposizione con uno Stato terzo, residente al di fuori dell'Unione Europea, (c) che è soggetta, nello Stato di residenza, senza possibilità di fruire di regimi di opzione o di esonero che non siano territorialmente o temporalmente limitati, ad una delle imposte indicate nella predetta Direttiva e (d) che detiene una partecipazione diretta nella società non inferiore al 10 per cento del capitale sociale, per un periodo ininterrotto di almeno un anno, tale società ha diritto a richiedere alle autorità fiscali italiane il rimborso integrale dell'imposta sostitutiva applicata sui dividendi da essa percepiti. A tal fine, la società non residente deve produrre (i) una certificazione, rilasciata dalle competenti autorità fiscali dello Stato estero, che attesti che la società non residente soddisfa i predetti requisiti, nonché (ii) una dichiarazione che attesti la sussistenza del requisito indicato alla lettera d) sopra indicata. Inoltre, secondo quanto chiarito dalle autorità fiscali italiane, al verificarsi delle predette condizioni ed in alternativa alla presentazione di una richiesta di rimborso successivamente alla distribuzione del dividendo, purché il periodo minimo annuale di detenzione della partecipazione nella società sia già trascorso al momento della distribuzione del dividendo medesimo, la società non residente può direttamente richiedere all'intermediario depositario delle azioni la non applicazione dell'imposta sostitutiva presentando all'intermediario in questione la stessa documentazione sopra indicata. In relazione alle società non residenti che risultano direttamente o indirettamente controllate da soggetti non residenti in Stati dell'Unione Europea, il suddetto regime di rimborso o di non applicazione dell'imposta sostitutiva può essere invocato soltanto a condizione che le medesime società dimostrino di non detenere la partecipazione allo scopo esclusivo o principale di beneficiare del regime in questione.

I dividendi di pertinenza di enti o organismi internazionali che godono dell'esenzione dalle imposte in Italia per effetto di leggi o di accordi internazionali resi esecutivi in Italia non sono soggetti all'imposta sostitutiva.

B) *Regime tributario della distribuzione di riserve di cui all'articolo 47, comma quinto, del Tuir*

I regimi descritti nel presente paragrafo trovano applicazione alla distribuzione da parte dell'Emittente – in occasione diversa dal caso di recesso, esclusione, riscatto e riduzione del capitale esuberante o di liquidazione anche concorsuale – delle riserve di capitale di cui all'articolo 47, comma quinto, del TUIR, vale a dire, tra l'altro, delle riserve od altri fondi costituiti con sovrapprezzi di emissione, con interessi di conguaglio versati dai sottoscrittori, con versamenti fatti dai soci a fondo perduto o in conto capitale e con saldi di rivalutazione monetaria esenti da imposta (di seguito anche "**Riserve di Capitale**").

Indipendentemente dalla delibera assembleare, si presumono distribuite in via prioritaria le riserve costituite con utili e le riserve diverse dalle Riserve di Capitale (fatta salva la quota di essi accantonata in sospensione di imposta). In presenza e fino a capienza di tali riserve, le somme distribuite si qualificano quali dividendi e rimangono soggette al regime descritto nei paragrafi che precedono.

(i) Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali

Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, al netto dell'importo qualificabile come utile, non costituiscono reddito per il percettore e riducono di pari ammontare il costo fiscalmente riconosciuto delle azioni. Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale costituiscono utili distribuiti per la parte che eccede il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione.

(ii) Società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate di cui all'articolo

5 del TUIR, società di persone, società ed enti di cui all'articolo 73, comma primo, lett. a) e b) del TUIR, residenti in Italia ai fini fiscali.

Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, al netto dell'importo eventualmente qualificabile come utile, riducono il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione di un pari ammontare. Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, per la parte che eccede il costo fiscale della partecipazione, costituiscono plusvalenze e, come tali, sono assoggettate al regime descritto al paragrafo "*C) Regime tributario delle plusvalenze derivanti dalla cessione di Azioni*".

(iii) Enti di cui all'articolo 73, comma primo, lett. c) del TUIR, residenti in Italia ai fini fiscali

Le somme percepite dagli enti di cui all'articolo 73, comma primo, lett. c), del TUIR, vale a dire enti pubblici e privati diversi dalle società, nonché i *trust* residenti in Italia ai fini fiscali, non aventi ad oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, al netto dell'importo qualificabile come utile, non costituiscono

reddito per il percettore e riducono di pari ammontare il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione. Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale costituiscono utili distribuiti per la parte che eccede il costo fiscale della partecipazione e, come tali, sono assoggettate al regime descritto al paragrafo “A) *Regime tributario dei dividendi - (iv) Enti di cui all’articolo 73(1), lett. c) del TUIR, residenti in Italia ai fini fiscali*”.

(iv) Soggetti esenti da IRES

Le somme percepite da soggetti residenti in Italia ai fini fiscali ed esenti da IRES a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, al netto dell’importo qualificabile come utile, non costituiscono reddito per il percettore e riducono di pari ammontare il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione. Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale costituiscono utili distribuiti per la parte che eccede il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione e, come tali, sono assoggettate al regime descritto al paragrafo “A) *Regime tributario dei dividendi - (v) Soggetti esenti da IRES*”.

(v) Fondi pensione italiani e O.I.C.R.

Le somme percepite da O.I.C.R. a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale non sono imponibili in capo all’O.I.C.R..

Le somme percepite da fondi pensione italiani a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, concorrono a formare il risultato netto di gestione maturato relativo al periodo d’imposta in cui è avvenuta la distribuzione, soggetto ad un’imposta sostitutiva dell’11%.

(vi) Fondi comuni di investimento immobiliare di diritto italiano

Le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale da fondi comuni di investimento immobiliare istituiti ai sensi dell’articolo 37 del TUF non sono soggette ad imposta in capo ai fondi stessi. Tali fondi non sono soggetti alle imposte sui redditi e all’IRAP.

(vii) Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato

Per la qualificazione ai fini fiscali delle somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale da soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali (siano essi persone fisiche o società di capitali), privi di stabile organizzazione in Italia cui la partecipazione sia riferibile, valgono i criteri descritti in relazione alle medesime somme percepite da persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali (si veda il paragrafo (a) *Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali*). Al pari di quanto evidenziato per le persone fisiche e per le società di capitali residenti in Italia ai fini fiscali, le somme percepite a titolo di distribuzione delle Riserve di Capitale, al netto dell’importo eventualmente qualificabile come utile, riducono il costo fiscalmente riconosciuto della partecipazione di un pari ammontare.

- (viii) *Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali che detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato*

La distribuzione di Riserve di Capitale a persone fisiche o giuridiche non residenti che detengono le Azioni attraverso una stabile organizzazione in Italia, è soggetta al medesimo regime tributario previsto per la distribuzione delle medesime riserve rispettivamente a persone fisiche che detengono le Azioni nell'esercizio di imprese commerciali e società ed altri enti commerciali residenti in Italia ai fini fiscali.

C) *Regime tributario delle plusvalenze derivanti dalla cessione di Azioni*

- (i) *Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le Azioni nell'esercizio di un'impresa commerciale*

Le plusvalenze, diverse da quelle conseguite nell'esercizio di imprese commerciali, realizzate da persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali mediante cessione a titolo oneroso di partecipazioni sociali, nonché di titoli o diritti attraverso cui possono essere acquisite le predette partecipazioni, sono soggette ad un diverso regime tributario a seconda che si tratti di una cessione di Partecipazioni Qualificate o di Partecipazioni Non Qualificate.

Cessione di Partecipazioni Qualificate

Cessione di Partecipazioni Qualificate

Le plusvalenze derivanti dalla cessione di una Partecipazione Qualificata conseguita al di fuori dell'esercizio di imprese commerciali da persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali concorrono alla formazione del reddito imponibile ai fini IRPEF del soggetto percipiente limitatamente al 49,72% del loro ammontare. Qualora dalla cessione delle partecipazioni si generi una minusvalenza, la stessa è riportata in deduzione, fino a concorrenza del 49,72% dell'ammontare delle plusvalenze dei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto, a condizione che tale minusvalenza sia indicata nella dichiarazione dei redditi relativa al periodo d'imposta nel quale è stata realizzata.

Partecipazioni Non Qualificate

Le plusvalenze, non conseguite nell'esercizio di imprese commerciali, realizzate da persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali mediante cessione a titolo oneroso di Partecipazioni Non Qualificate, nonché di titoli o diritti attraverso cui possono essere acquisite le predette partecipazioni, sono soggette ad un'imposta sostitutiva del 20%. Il contribuente può optare per uno dei seguenti regimi alternativi:

- (a) *Regime della dichiarazione.* Le plusvalenze e minusvalenze realizzate nel corso del periodo d'imposta devono essere indicate nella dichiarazione dei redditi. Sulla differenza positiva

tra plusvalenze e minusvalenze il contribuente applica l'imposta sostitutiva del 20%. L'imposta sostitutiva è versata entro i termini previsti per il versamento delle imposte sui redditi dovute a saldo. Le eventuali minusvalenze eccedenti le plusvalenze, purché indicate nella dichiarazione dei redditi, possono essere computate in deduzione fino a concorrenza delle relative plusvalenze dei periodi di imposta successivi, non oltre il quarto. Il regime della dichiarazione è il regime ordinario in assenza di opzione espressa da parte del contribuente per uno dei regimi di cui ai successivi punti (b) e (c).

(b) *Regime del risparmio amministrato* (opzionale). Tale regime può trovare applicazione a condizione che (i) le Azioni siano in custodia o in amministrazione presso banche o società di intermediazione mobiliare residenti o altri soggetti residenti individuati con appositi decreti ministeriali, o stabili organizzazioni di intermediari finanziari non residenti, e (ii) il detentore opti (con comunicazione sottoscritta inviata all'intermediario) per l'applicazione del regime del risparmio amministrato prima dell'effettuazione della prima operazione rilevante. Nel caso in cui il soggetto opti per tale regime, l'imposta sostitutiva del 20% è determinata su ciascuna plusvalenza e versata all'atto della singola cessione dall'intermediario presso il quale le Azioni sono in deposito, custodia o amministrazione. Eventuali minusvalenze realizzate nell'ambito del medesimo rapporto possono essere computate in deduzione fino a concorrenza delle plusvalenze realizzate nelle successive operazioni poste in essere nello stesso periodo d'imposta o nei periodi di imposta successivi, ma non oltre il quarto. Qualora il rapporto di custodia o amministrazione sia risolto, le eventuali minusvalenze possono essere computate in deduzione, non oltre il quarto periodo d'imposta successivo a quello di realizzo, dalle plusvalenze realizzate nell'ambito di altro rapporto di risparmio amministrato intestato agli stessi soggetti intestatari del rapporto di provenienza, ovvero essere portate in deduzione in sede di dichiarazione dei redditi.

(c) *Regime del risparmio gestito* (opzionale). Tale regime può trovare applicazione in relazione alle Azioni in relazione alle quali sia stato conferito un incarico di gestione ad un intermediario autorizzato. In tale regime, un'imposta sostitutiva del 20% è applicata dall'intermediario al termine di ciascun periodo d'imposta sull'incremento del valore del patrimonio gestito maturato nel periodo d'imposta, anche se non percepito, al netto dei redditi maturati nel periodo e assoggettati a ritenuta, dei redditi che concorrono a formare il reddito complessivo del contribuente, dei redditi esenti o comunque non soggetti ad imposta maturati nel periodo, dei proventi derivanti dalla partecipazione ad organismi di investimento collettivo del risparmio di diritto estero diversi da quelli situati negli Stati membri dell'Unione Europea o negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale da emanarsi ai sensi dell'articolo 168-bis del TUIR conformi alla direttiva 2009/65/CE del Parlamento europeo e del Consiglio del 13 Luglio 2009 o il cui gestore sia soggetto a forme di vigilanza nel Paese estero nel quale sono costituiti. Nel regime del risparmio gestito, le plusvalenze realizzate mediante cessione di Partecipazioni Non Qualificate concorrono a formare l'incremento del patrimonio gestito maturato nel periodo d'imposta, soggetto ad imposta sostitutiva. Il risultato negativo della gestione conseguito in un periodo d'imposta può essere computato in deduzione del risultato della gestione dei quattro periodi d'imposta successivi per l'intero importo che trova capienza in ciascuno di essi. In caso di chiusura del rapporto di gestione, i risultati negativi di gestione maturati (risultanti da apposita certificazione rilasciata dal soggetto gestore) possono essere computati in deduzione, non oltre il quarto periodo d'imposta successivo a quello di maturazione, dalle plusvalenze realizzate nell'ambito di un altro rapporto cui sia applicabile il regime del risparmio amministrato, ovvero

utilizzati (per l'importo che trova capienza in esso) nell'ambito di un altro rapporto per il quale sia stata effettuata l'opzione per il regime del risparmio gestito, purché il rapporto o deposito in questione sia intestato agli stessi soggetti intestatari del rapporto o deposito di provenienza, ovvero possono essere portate in deduzione dai medesimi soggetti in sede di dichiarazione dei redditi, secondo le medesime regole applicabili alle minusvalenze eccedenti di cui al precedente punto (a).

(ii) *Persone fisiche che detengono le Azioni nell'esercizio di un'impresa commerciale, società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate di cui all'articolo 5 del TUIR*

Laddove siano soddisfatte le condizioni descritte ai punti (a), (b), (c) e (d) del paragrafo seguente, le plusvalenze sulle Azioni detenute da persone fisiche nell'esercizio di impresa, società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate di cui all'articolo 5 del TUIR concorrono alla formazione del reddito d'impresa imponibile in misura pari al 49,72%. Le minusvalenze realizzate relative a partecipazioni con i requisiti di cui ai punti (a), (b), (c) e (d) del paragrafo seguente sono deducibili in misura parziale analogamente a quanto previsto per la tassazione delle plusvalenze. Ai fini della determinazione delle plusvalenze e minusvalenze fiscalmente rilevati, il costo fiscale delle azioni cedute è assunto al netto delle svalutazioni dedotte nei precedenti periodi di imposta.

Ove non siano soddisfatte condizioni descritte ai punti (a), (b), (c) e (d) del paragrafo seguente, le plusvalenze e minusvalenze concorrono per l'intero ammontare a formare il reddito d'impresa imponibile, soggetto a tassazione in Italia secondo il regime ordinario.

(iii) *Società ed enti di cui all'articolo 73 comma primo, lett. a) e b), del TUIR*

Le plusvalenze realizzate dalle società ed enti di cui all'articolo 73 comma primo, lett. a) e b), del TUIR, vale a dire da società per azioni e in accomandita per azioni, società a responsabilità limitata, enti pubblici e privati che hanno per oggetto esclusivo o principale l'esercizio di attività commerciali, mediante cessione a titolo oneroso delle azioni concorrono a formare il reddito d'impresa imponibile per il loro intero ammontare.

Tuttavia, ai sensi dell'articolo 87 del TUIR, tali plusvalenze non concorrono alla formazione del reddito imponibile in quanto esenti nella misura del 95% per cento, se sono soddisfatte le seguenti condizioni:

(a) ininterrotto possesso delle Azioni dal primo giorno del dodicesimo mese precedente quello dell'avvenuta cessione considerando cedute per prime le azioni o quote acquisite in data più recente;

(b) classificazione delle Azioni nella categoria delle immobilizzazioni finanziarie nel primo bilancio chiuso durante il periodo di possesso. Per soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002, si considerano immobilizzazioni finanziarie le Azioni diverse da quelle detenute per la negoziazione;

(c) residenza fiscale della società partecipata in uno Stato o territorio di cui al decreto del Ministro dell'economia e delle finanze emanato ai sensi dell'articolo 168-*bis*, o, alternativamente, l'avvenuta dimostrazione, a seguito dell'esercizio dell'interpello secondo le modalità di cui al comma quinto, lettera b), dell'articolo 167, che dalle partecipazioni non sia stato conseguito, sin dall'inizio del periodo di possesso, l'effetto di localizzare i redditi in Stati o territori diversi da quelli individuati nel medesimo decreto di cui all'articolo 168-*bis* del TUIR;

(d) esercizio da parte della società partecipata di un'impresa commerciale secondo la definizione di cui all'articolo 55 del TUIR; tuttavia tale requisito non rileva per le partecipazioni in società i cui titoli sono negoziati nei mercati regolamentati.

I requisiti di cui ai punti (c) e (d) devono sussistere ininterrottamente, al momento del realizzo delle plusvalenze, almeno dall'inizio del terzo periodo di imposta anteriore al realizzo stesso.

In presenza dei requisiti suddetti, le minusvalenze realizzate dalla cessione delle Azioni sono indeducibili dal reddito d'impresa.

Le cessioni delle azioni o quote appartenenti alla categoria delle immobilizzazioni finanziarie e di quelle appartenenti alla categoria dell'attivo circolante vanno considerate separatamente con riferimento a ciascuna categoria. Ai fini della determinazione delle plusvalenze e minusvalenze rilevanti ai fini fiscali, il costo fiscalmente riconosciuto delle azioni cedute è assunto al netto delle svalutazioni dedotte nei precedenti periodi di imposta.

Le minusvalenze e le differenze negative tra i ricavi e i costi relative ad Azioni che non possiedono i requisiti per l'esenzione non rilevano fino a concorrenza dell'importo non imponibile dei dividendi, ovvero dei loro acconti, percepiti nei trentasei mesi precedenti il loro realizzo. Tale disposizione (i) si applica con riferimento alle azioni acquisite nei 36 mesi precedenti il realizzo sempre che siano soddisfatte le condizioni di cui ai precedenti punti (c) e (d), ma (ii) non trova applicazione nei confronti dei soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002. Qualora l'ammontare delle minusvalenze o delle differenze negative tra ricavi e costi relativi a tali azioni siano deducibili dal reddito di impresa e siano derivanti da operazioni su azioni negoziate, anche a seguito di più operazioni, in mercati regolamentati italiani o esteri, risulti superiore a Euro 50.000, il contribuente deve comunicare all'Agenzia delle Entrate i dati e le notizie necessari al fine di consentire l'accertamento della conformità delle relative operazioni alle disposizioni dell'articolo 37-*bis* del DPR 600/1973.

Inoltre, relativamente alle minusvalenze di ammontare complessivo superiore a Euro 5.000.000 derivanti, anche a seguito di più operazioni, dalla cessione (e dalle operazioni ad essa equiparabili) di partecipazioni costituenti immobilizzazioni finanziarie, il contribuente deve comunicare all'Agenzia delle Entrate i dati e le notizie necessari al fine di consentire l'accertamento della conformità dell'operazione di cessione alle disposizioni dell'articolo 37-*bis* del DPR 600/1973. La comunicazione non deve essere effettuata dai soggetti che redigono il bilancio in base ai principi contabili internazionali di cui al Regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002.

In capo ad alcuni tipi di società ed a determinate condizioni, le plusvalenze realizzate mediante cessione delle Azioni concorrono anche a formare valore netto della produzione assoggettabile ad IRAP alle aliquote ordinarie.

(iv) *Enti di cui all'articolo 73 comma primo, lett. c) del TUIR, residenti in Italiani fini fiscali*

Le plusvalenze realizzate, al di fuori dell'attività d'impresa, da enti non commerciali residenti, sono assoggettate a tassazione con le stesse regole previste per le plusvalenze realizzate da persone fisiche su partecipazioni detenute non in regime d'impresa.

(v) *Fondi pensione italiani e O.I.C.R.*

Le plusvalenze relative a partecipazioni detenute da fondi pensione italiani di cui al D.Lgs.

252/2005 sono incluse nel calcolo del risultato annuo di gestione maturato soggetto ad imposta sostitutiva con aliquota dell'11%. Le plusvalenze relative a partecipazioni detenute da O.I.C.R. istituiti in Italia (diversi dai fondi comuni di investimento immobiliare) non scontano invece alcuna imposizione in capo a tali organismi di investimento.

(vi) *Fondi comuni di investimento immobiliare di diritto italiano*

I proventi, ivi incluse le plusvalenze derivanti dalla cessione di Azioni, conseguiti dai fondi comuni di investimento immobiliare istituiti ai sensi dell'articolo 37 del TUF non sono soggetti ad imposte sui redditi. Tali fondi non sono soggetti alle imposte sui redditi e all'IRAP.

(vii) *Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali, dotati di stabile organizzazione nel territorio dello Stato*

In capo alle persone fisiche o giuridiche non residenti che detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione in Italia, le plusvalenze sono assoggettate ad imposta in capo a detta stabile organizzazione in applicazione del regime descritto, rispettivamente, nei paragrafi (ii) *Persone fisiche che detengono le Azioni nell'esercizio di un'impresa commerciale, società in nome collettivo, in accomandita semplice ed equiparate di cui all'articolo 5 del TUIR*, e (iii) *Società ed enti di cui all'articolo 73 comma primo, lett. a) e b), del TUIR*.

(viii) *Soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali, che non detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione nel territorio dello Stato*

Partecipazioni Non Qualificate

Le plusvalenze realizzate da soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali, che non detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione in Italia, derivanti dalla cessione a

titolo oneroso di Azioni rappresentative di una Partecipazione Non Qualificata non sono soggette a tassazione in Italia, anche se ivi detenute.

Partecipazioni Qualificate

Le plusvalenze realizzate da soggetti non residenti in Italia ai fini fiscali, che non detengono le Azioni per il tramite di una stabile organizzazione in Italia, derivanti dalla cessione a titolo oneroso di Partecipazioni Qualificate sono assoggettate ad imposta in applicazione del regime descritto al paragrafo “(i) *Persone fisiche residenti in Italia ai fini fiscali che non detengono le Azioni nell’esercizio di un’impresa commerciale - Cessione di Partecipazioni Qualificate*”.

Resta comunque ferma, al soddisfacimento delle condizioni per la relativa applicazione e qualora più favorevole al contribuente, l’applicazione delle disposizioni previste dalle convenzioni internazionali contro le doppie imposizioni.

D) *Imposta di registro, imposta di bollo e IVAFE*

Gli atti aventi ad oggetto la negoziazione di titoli scontano l’imposta di registro come segue: (i) gli atti pubblici e le scritture private autenticate scontano l’imposta di registro in misura fissa pari a Euro 168, (ii) le scritture private non autenticate scontano l’imposta di registro in misura fissa pari a Euro 168 solo in “caso d’uso” o a seguito di registrazione volontaria.

Sulle comunicazioni periodiche relative al deposito titoli inviate dagli enti finanziari alla propria clientela è dovuta annualmente l’imposta di bollo in misura proporzionale. Tale imposta si applica con aliquota dello 0,15% sul valore di mercato o, in mancanza, sul valore nominale o di rimborso degli strumenti finanziari, come risultante dalla comunicazione inviata alla clientela. L’imposta trova applicazione anche per i prodotti che non presentano un valore di mercato, nominale o di rimborso. In tal caso occorre far riferimento al valore di acquisto degli strumenti finanziari. L’imposta di bollo è dovuta nella misura minima di Euro 34,20 e nella misura massima di Euro 4.500 se il cliente è un soggetto diverso da una persona fisica.

Le persone fisiche fiscalmente residenti in Italia che detengono strumenti finanziari al di fuori del territorio dello Stato sono soggetti ad un’imposta applicata con aliquota dello 0,15% sul valore di mercato o, in sua assenza, sul valore nominale o di rimborso degli strumenti finanziari detenuti all’estero.

E) *Imposta sulle transazioni finanziarie (“Tobin Tax”)*

i) *Imposta sul trasferimento di proprietà delle Azioni*

L’articolo 1, commi da 491 a 500, della Legge n. 228 del 24 dicembre 2012 (“**Legge di stabilità**”), ha introdotto un’imposta sulle transazioni finanziarie (c.d. “**Tobin tax**”) applicabile, tra gli altri, ai trasferimenti di proprietà di (i) azioni emesse da società residenti nel territorio

dello Stato (quali le Azioni oggetto della presente Offerta), (ii) strumenti finanziari partecipativi di cui al comma 6 dell'articolo 2346 del codice civile emessi da società residenti nel territorio dello Stato e (iii) titoli rappresentativi dei predetti strumenti indipendentemente dalla residenza del soggetto emittente.

Ai fini della determinazione dello Stato di residenza della società emittente si fa riferimento al luogo in cui si trova la sede legale della medesima.

L'imposta si applica sui trasferimenti di proprietà delle Azioni conclusi a decorrere dal 1 marzo 2013. Ai fini dell'applicazione della Tobin Tax, il trasferimento della proprietà delle azioni immesse nel sistema di deposito accentrato gestito dalla Monte Titoli (quali le Azioni oggetto della presente Offerta), si considera avvenuto alla data di registrazione dei trasferimenti effettuata all'esito del regolamento della relativa operazione. In alternativa, il soggetto responsabile del versamento dell'imposta, previo assenso del contribuente, può assumere come data dell'operazione la data di liquidazione contrattualmente prevista.

L'imposta stabilita per i trasferimenti di proprietà delle azioni si applica con un'aliquota dello 0,20% sul valore della transazione. L'aliquota è ridotta allo 0,10% per i trasferimenti che avvengono in mercati regolamentati e in sistemi multilaterali di negoziazione.

L'aliquota ridotta si applica anche nel caso di acquisto di azioni tramite l'intervento di un intermediario finanziario che si interpone tra le parti della transazione e acquista le azioni su un mercato regolamentato o un sistema multilaterale di negoziazione, a condizione che tra le transazioni di acquisto e di vendita vi sia coincidenza di prezzo, quantità complessiva e data di regolamento. L'aliquota ridotta non si applica ai trasferimenti di proprietà di azioni avvenuti in seguito al regolamento dei derivati di cui all'articolo 1, comma 3, del TUF, ovvero in seguito ad operazioni sui valori mobiliari di cui all'articolo 1, comma 1-bis, lettere c) e d) del medesimo decreto.

Per l'anno 2013 l'aliquota ordinaria è fissata nella misura dello 0,22%, mentre quella ridotta è pari allo 0,12%.

L'imposta è calcolata sul valore della transazione che il responsabile del versamento dell'imposta determina, per ciascun soggetto passivo, sulla base del saldo netto delle transazioni regolate giornalmente e relative ad un medesimo titolo. In alternativa, l'imposta è calcolata sul corrispettivo versato.

La Tobin tax è dovuta dai soggetti a favore dei quali avviene il trasferimento della proprietà delle azioni, indipendentemente dalla loro residenza e dal luogo in cui è stato concluso il contratto. L'imposta non si applica ai soggetti che si interpongono nell'operazione. Tuttavia, si considerano a tutti gli effetti acquirenti, a prescindere dal titolo con cui intervengono nell'esecuzione dell'operazione, i soggetti localizzati in Stati o territori con i quali non sono in vigore accordi per lo scambio di informazioni e per l'assistenza al recupero dei crediti ai fini dell'imposta, individuati in un apposito provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle Entrate emanato il 1 marzo 2013.

L'imposta deve essere versata entro il giorno sedici del mese successivo a quello in cui avviene il trasferimento dagli intermediari o dagli altri soggetti che intervengono nell'esecuzione

del trasferimento quali, ad esempio, banche, società fiduciarie e imprese di investimento di cui all'articolo 18 del TUF, nonché dai notai che intervengono nella formazione o nell'autentica di atti relativi alle medesime operazioni. Negli altri casi l'imposta è versata dal contribuente. Per gli adempimenti dovuti in relazione alle operazioni soggette alla Tobin tax, gli intermediari e gli altri soggetti non residenti privi di stabile organizzazione in Italia che intervengono in tali operazioni possono nominare un rappresentante fiscale individuato tra i soggetti indicati nell'articolo 23 del DPR 600/1973. Qualora nell'esecuzione dell'operazione intervengano più soggetti tra quelli sopra indicati, l'imposta è versata da colui che riceve direttamente dall'acquirente l'ordine di esecuzione.

Se il soggetto a favore del quale avviene il trasferimento della proprietà delle azioni è una banca, una società fiduciaria o un'impresa di investimento di cui all'articolo 18 del TUF, il medesimo soggetto provvede direttamente al versamento dell'imposta.

Sono escluse dall'ambito di applicazione della Tobin tax i trasferimenti di proprietà delle azioni che avvengono a seguito di successione o donazione, le operazioni riguardanti l'emissione e l'annullamento di azioni, l'acquisto di azioni di nuova emissione, anche qualora avvenga a seguito della conversione di obbligazioni o dell'esercizio di un diritto di opzione spettante al socio della società emittente, le operazioni di acquisizione temporanea di titoli indicate nell'articolo 2, punto 10, del regolamento (CE) n. 1287/2006 della Commissione del 10 agosto 2006, i trasferimenti di proprietà tra società fra le quali sussiste un rapporto di controllo di cui all'articolo 2359 del codice civile, commi 1, n. 1) e 2), e comma 2 e quelli derivanti da operazioni di riorganizzazione aziendale di cui all'articolo 4 della direttiva 2008/7/CE, nonché le fusioni e scissioni di organismi di investimento collettivo del risparmio.

Sono altresì esclusi dall'applicazione dall'imposta i trasferimenti di proprietà di azioni negoziate in mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione emesse da società la cui capitalizzazione media nel mese di novembre dell'anno precedente a quello in cui avviene il trasferimento sia inferiore a 500 milioni di Euro, nonché di titoli rappresentativi di azioni o strumenti finanziari partecipativi emessi dalle medesime società. La CONSOB, entro il 10 dicembre di ogni anno, redige e trasmette al Ministero dell'economia e delle finanze la lista delle società con azioni negoziate in mercati regolamentati o in sistemi multilaterali di negoziazione italiani che rispettano il sopra menzionato limite di capitalizzazione. Sulla base delle informazioni pervenute, il Ministero dell'economia e delle finanze redige e pubblica sul proprio sito internet, entro il 20 dicembre di ogni anno, la lista delle società residenti nel territorio dello Stato ai fini dell'esenzione. L'esclusione opera anche per i trasferimenti che non avvengono in mercati e sistemi multilaterali di negoziazione. In caso di ammissione alla negoziazione su mercati regolamentati o sistemi multilaterali di negoziazione, la verifica dell'inclusione nella suddetta lista avviene a decorrere dall'esercizio successivo a quello per il quale è possibile calcolare una capitalizzazione media per il mese di novembre; fino a tale esercizio, si presume una capitalizzazione inferiore al limite di 500 milioni di Euro.

L'imposta non si applica:

- a) ai soggetti che effettuano le transazioni nell'ambito dell'attività di supporto agli scambi, e limitatamente alla stessa, come definita dall'articolo 2, paragrafo 1, lettera k), del regolamento (UE) n. 236/2012 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 14 marzo 2012;

- b) ai soggetti, con i quali la società emittente ha stipulato un contratto, che pongono in essere operazioni nell'esercizio dell'attività di sostegno alla liquidità nel quadro delle prassi di mercato ammesse, accettate dalla autorità dei mercati finanziari della direttiva 2003/6/CE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 20 gennaio 2003 e della direttiva 2004/72/CE della Commissione del 29 aprile 2004;
- c) ai fondi pensione sottoposti a vigilanza ai sensi della direttiva 2003/41/CE ed agli enti di previdenza obbligatoria, istituiti negli Stati membri dell'Unione Europea e negli Stati aderenti all'Accordo sullo spazio economico europeo inclusi nella lista di cui al decreto ministeriale da emanarsi ai sensi dell'articolo 168-bis del TUIR, nonché alle altre forme pensionistiche complementari di cui al D. Lgs. 252/2005; e
- d) alle transazioni e alle operazioni relative a prodotti e servizi qualificati come etici o socialmente responsabili a norma dell'articolo 117-ter del TUF, e della relativa normativa di attuazione.

L'esenzione prevista per i soggetti di cui ai punti a) e b) è riconosciuta esclusivamente per le attività specificate ai medesimi punti e l'imposta rimane applicabile alla controparte nel caso in cui la medesima sia il soggetto a favore del quale avviene il trasferimento.

Sono, inoltre, esenti dalla Tobin tax le operazioni che hanno come controparte l'Unione Europea, la Banca Centrale Europea, le banche centrali degli Stati membri dell'Unione Europea e le banche centrali e gli organismi che gestiscono anche le riserve ufficiali di altri Stati, nonché gli enti o organismi internazionali costituiti in base ad accordi internazionali resi esecutivi in Italia.

La Tobin tax non è deducibile ai fini delle imposte sui redditi (IRPEF e IRAP), delle imposte sostitutive delle medesime e dell'IRAP.

ii) Operazioni "ad alta frequenza"

Le operazioni effettuate sul mercato finanziario italiano, relative agli strumenti finanziari di cui al precedente paragrafo – *i) Imposta sul trasferimento di proprietà delle Azioni*, sono soggette ad un'imposta sulle negoziazioni ad alta frequenza a decorrere dal 1 marzo 2013.

Per mercato finanziario italiano si intendono i mercati regolamentati ed i sistemi multilaterali di negoziazione autorizzati dalla CONSOB ai sensi degli articoli 63 e 77-bis del TUF.

Si considera attività di negoziazione ad alta frequenza quella generata da un algoritmo informatico che determina in maniera automatica le decisioni relative all'invio, alla modifica o alla cancellazione degli ordini e dei relativi parametri, laddove l'invio, la modifica o la cancellazione degli ordini su strumenti finanziari della medesima specie sono effettuati con un intervallo minimo non superiore al mezzo secondo.

L'imposta si applica con un'aliquota dello 0,02% sul controvalore degli ordini annullati o modificati che in una giornata di borsa superino la soglia numerica stabilita con il 21 febbraio 2013. Tale soglia non può in ogni caso essere inferiore al 60% degli ordini trasmessi.

L'imposta è dovuta dal soggetto per conto del quale gli ordini sono eseguiti.

F) Imposta sulle successioni e donazioni

Il Decreto Legge n. 262 del 3 ottobre 2006, convertito, con modificazioni, dalla Legge 24 n. 286 del novembre 2006 (“**L 286/2006**”), ha istituito l'imposta sulle successioni e donazioni su trasferimenti di beni e diritti per causa di morte, per donazione o a titolo gratuito e sulla costituzione di vincoli di destinazione. Si applicano, in quanto compatibili, le disposizioni di cui al Decreto Legislativo n. 346 del 31 ottobre 1990, nel testo vigente alla data del 24 ottobre 2001. Si considerano trasferimenti anche la costituzione di diritti reali di godimento, la rinuncia a diritti reali o di credito e la costituzione di rendite o pensioni. Per i soggetti residenti l'imposta di successione e donazione viene applicata, salve alcune eccezioni, su tutti i beni e i diritti trasferiti, ovunque esistenti. Per i soggetti non residenti, l'imposta di successione e donazione viene applicata esclusivamente sui beni e i diritti esistenti nel territorio italiano. Si considerano in ogni caso esistenti nel territorio italiano le azioni in società che hanno in Italia la sede legale o la sede dell'amministrazione o l'oggetto principale.

(a) L'imposta sulle successioni

Ai sensi dell'articolo 2, comma quarantotto della L 286/2006, i trasferimenti di beni e diritti per causa di morte sono soggetti all'imposta sulle successioni, con le seguenti aliquote, da applicarsi sul valore complessivo netto dei beni:

- per i beni ed i diritti devoluti a favore del coniuge e dei parenti in linea retta, l'aliquota è del 4%, con una franchigia di Euro 1.000.000 per ciascun beneficiario;
- per i beni ed i diritti devoluti a favore degli altri parenti fino al quarto grado e degli affini in linea retta, nonché degli affini in linea collaterale fino al terzo grado, l'aliquota è del 6%, con franchigia pari a Euro 100.000 per i soli fratelli e sorelle;
- per i beni ed i diritti devoluti a favore di altri soggetti, l'aliquota è dell'8%, senza alcuna franchigia.

(b) L'imposta sulle donazioni

Ai sensi dell'articolo 2, comma quarantanove della L 286/2006, per le donazioni e gli atti di trasferimento a titolo gratuito di beni e diritti e la costituzione di vincoli di destinazione di beni, l'imposta sulle donazioni è determinata dall'applicazione delle seguenti aliquote al valore globale dei beni e dei diritti al netto degli oneri da cui è gravato il beneficiario, ovvero, se la donazione è fatta congiuntamente a favore di più soggetti o se in uno stesso atto sono compresi più atti di disposizione a favore di soggetti diversi, al valore delle quote dei beni o diritti attribuibili:

- in caso di donazione o di trasferimento a titolo gratuito a favore del coniuge e dei parenti in linea retta, l'imposta sulle donazioni si applica con un'aliquota del 4% con una franchigia di Euro 1.000.000 per ciascun beneficiario;

- in caso di donazione o di trasferimento a titolo gratuito a favore degli altri parenti fino al quarto grado e degli affini in linea retta, nonché degli affini in linea collaterale fino al terzo grado, l'imposta sulle successioni si applica con un'aliquota del 6%, con franchigia pari a Euro 100.000 per i soli fratelli e sorelle;
- in caso di donazione o di trasferimento a titolo gratuito a favore di altri soggetti, l'imposta sulle successioni si applica con un'aliquota dell'8% senza alcuna franchigia.

Se il beneficiario è un portatore di handicap riconosciuto grave ai sensi della Legge 5 febbraio 1992 n. 104, l'imposta sulle donazione o sulle successioni si applica esclusivamente sulla parte del valore dei beni o diritti trasferiti che supera l'ammontare di Euro 1.500.000.

5 CONDIZIONI DELL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA

5.1 CONDIZIONI, STATISTICHE RELATIVE ALL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA, CALENDARIO PREVISTO E MODALITÀ DI SOTTOSCRIZIONE DELL'OFFERTA

5.1.1 Condizioni alle quali l'Offerta Globale di Vendita è subordinata

L'Offerta Globale di Vendita non è subordinata ad alcuna condizione, fatto salvo il provvedimento di inizio delle negoziazioni di Borsa Italiana (per ulteriori informazioni, si veda Sezione Seconda, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 del Prospetto).

5.1.2 Ammontare totale dell'Offerta Globale di Vendita

L'Offerta Globale di Vendita, finalizzata all'ammissione alle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario, organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. ha per oggetto massime n. 66.800.000 Azioni, poste in vendita dagli Azionisti Venditori e si compone del Collocamento Istituzionale e dell'Offerta Pubblica (si veda Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.2 del Prospetto).

Fermo restando quanto previsto al successivo Paragrafo 5.1.4, gli Azionisti Venditori si riservano, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita di non collocare integralmente le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita, dandone comunicazione al pubblico nell'avviso integrativo relativo al Prezzo di Offerta. Tale circostanza determinerebbe una riduzione del numero delle Azioni collocate nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita.

5.1.3 Periodo di validità dell'Offerta Pubblica e modalità di sottoscrizione

L'Offerta Pubblica avrà inizio alle ore 9:00 del 28 novembre 2013 e terminerà alle ore 13:30 del giorno 11 dicembre 2013.

Il Collocamento Istituzionale avrà inizio il giorno 27 novembre 2013 e terminerà il giorno 11 dicembre 2013. Il POWL avrà inizio il giorno 27 novembre 2013 e terminerà il giorno 11 dicembre 2013.

Non saranno ricevibili, né valide, le schede che perverranno ai Collocatori dal pubblico indistinto in Italia prima delle ore 9:00 del giorno 28 novembre 2013 e dopo le ore 13:30 del giorno 11 dicembre 2013, salvo proroga.

Si rende noto che il calendario dell'operazione è indicativo e potrebbe subire modifiche al verificarsi di eventi e circostanze indipendenti dalla volontà di Moncler, ivi inclusi particolari condizioni di volatilità dei mercati finanziari, che potrebbero pregiudicare il buon esito dell'Of-

ferta Globale di Vendita. Eventuali modifiche del Periodo di Offerta saranno comunicate al pubblico con apposito avviso da pubblicarsi con le stesse modalità di diffusione del Prospetto prima dell'inizio dell'Offerta Globale di Vendita. Resta comunque inteso che l'inizio dell'Offerta Pubblica avverrà entro e non oltre un mese dalla data di rilascio del provvedimento di approvazione del Prospetto da parte della CONSOB.

Gli Azionisti Venditori si riservano la facoltà, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, di posticipare o prorogare il Periodo di Offerta dandone tempestiva comunicazione alla CONSOB e al pubblico mediante avviso da pubblicarsi su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale. Nell'ipotesi di posticipo del Periodo di Offerta la pubblicazione del suddetto avviso avverrà prima dell'inizio del Periodo di Offerta; nell'ipotesi di proroga, la pubblicazione avverrà entro l'ultimo giorno del Periodo di Offerta.

Gli Azionisti Venditori si riservano la facoltà, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, di disporre la chiusura anticipata dell'Offerta Globale di Vendita qualora, prima della chiusura del Periodo di Offerta, l'ammontare delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sia interamente collocato, dandone in ogni caso tempestiva comunicazione a CONSOB e al pubblico mediante avviso da pubblicarsi su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente www.monclergroup.com entro l'ultimo giorno del Periodo di Offerta.

La chiusura anticipata avrà efficacia a partire dal giorno successivo a quello di pubblicazione del suddetto avviso e riguarderà anche le adesioni effettuate fuori sede ovvero per via telematica.

Copia cartacea del Prospetto sarà gratuitamente a disposizione di chiunque ne faccia richiesta a partire dalla data di inizio dell'Offerta Pubblica, presso i Collocatori e presso la sede legale dell'Emittente in Via Stendhal 47, 20144 Milano. La Società pubblicherà il Prospetto anche sul proprio sito *internet* www.monclergroup.com successivamente al deposito presso CONSOB ed alla sua pubblicazione ai sensi di legge. Il Prospetto sarà disponibile anche sul sito *internet* dei Collocatori e di Borsa Italiana.

Le modalità di adesione nell'ambito dell'Offerta Pubblica sono di seguito descritte.

Le domande di adesione all'Offerta Pubblica da parte del pubblico indistinto dovranno essere presentate mediante sottoscrizione dell'apposito modulo di adesione, che sarà disponibile presso i Collocatori e sul sito *internet* dell'Emittente www.monclergroup.com, debitamente compilato e sottoscritto dal richiedente o dal suo mandatario speciale e presentato presso un Collocatore.

Sul sito *internet* dell'Emittente www.monclergroup.com sarà attiva un'apposita finestra attraverso la quale l'aderente potrà stampare il Prospetto ed il modulo di adesione che dovrà essere presentato presso un Collocatore.

Qualora l'aderente non intrattenga alcun rapporto di clientela con il Collocatore presso il quale viene presentata la richiesta di adesione, potrà essergli richiesta l'apertura di un conto

deposito titoli e di un conto corrente ovvero il versamento di un deposito temporaneo infruttifero per un importo almeno pari al controvalore delle Azioni richieste calcolato sulla base del Prezzo Massimo.

Le società fiduciarie che prestano servizi di gestione di portafogli di investimento, anche mediante intestazione fiduciaria, di cui all'articolo 60, comma 4, del D.Lgs. 23 luglio 1996, n. 415, che potranno aderire esclusivamente all'Offerta Pubblica, dovranno compilare, per ciascun cliente, il relativo modulo di adesione indicando nell'apposito spazio il solo codice fiscale del cliente, lasciando in bianco il nome e il cognome (denominazione o ragione sociale) dello stesso ed inserendo nello spazio riservato all'intestazione delle Azioni la denominazione ed il codice fiscale della società fiduciaria.

Le domande di adesione del pubblico indistinto all'Offerta Pubblica potranno pervenire anche tramite soggetti autorizzati all'attività di gestione individuale di portafogli di investimento ai sensi del Testo Unico e relative disposizioni di attuazione, purché gli stessi sottoscrivano l'apposito modulo in nome e per conto dell'aderente, e tramite soggetti autorizzati, ai sensi del medesimo Testo Unico e relative disposizioni di attuazione, all'attività di ricezione e trasmissione ordini, alle condizioni indicate nel Regolamento Intermediari.

Peraltro, i clienti dei Collocatori che operano *on line* potranno aderire all'Offerta Pubblica per via telematica, mediante l'utilizzo di strumenti elettronici via *Internet*, in sostituzione del tradizionale metodo cartaceo.

Tale adesione potrà avvenire mediante accesso, attraverso l'utilizzo di una *password* individuale, ad un'area riservata ai collocamenti, situata all'interno dell'area riservata ai clienti del singolo Collocatore *on line*, ove, sempre con modalità telematiche e previo utilizzo della *password* individuale, gli stessi potranno fornire tutti i dati personali e finanziari richiesti per l'adesione in forma cartacea senza alcuna differenziazione.

Una volta confermato l'inserimento di tali dati, il riepilogo degli stessi verrà visualizzato sullo schermo del cliente, il quale sarà tenuto a confermare nuovamente la loro correttezza. Solo al momento di questa seconda conferma tali dati assumeranno valore di domanda di adesione.

Si precisa, peraltro, che tale modalità di adesione non modifica né altera in alcun modo il rapporto tra i Collocatori *on line* ed il Responsabile del Collocamento, rispetto ai rapporti tra il Responsabile del Collocamento e gli altri Collocatori.

I Collocatori che utilizzano il sistema di collocamento per via telematica garantiranno al Responsabile del Collocamento l'adeguatezza delle loro procedure informatiche ai fini dell'adesione *on line* dei loro clienti. Inoltre, gli stessi Collocatori si impegneranno ad effettuare le comunicazioni previste dalle disposizioni applicabili alle banche che operano per via telematica e renderanno disponibile, per la consultazione e la stampa, il Prospetto presso il proprio sito *internet*.

* * *

I Collocatori autorizzati che intendono collocare fuori sede le Azioni ai sensi dell'articolo 30 del Testo Unico provvederanno alla raccolta delle domande di adesione all'Offerta Pubblica sia direttamente presso i propri sportelli o uffici, sia avvalendosi di promotori finanziari di cui all'articolo 31 del Testo Unico.

Ai sensi dell'articolo 30, comma 8, del Testo Unico, alle offerte pubbliche di vendita o di sottoscrizione di azioni con diritto di voto negoziate in mercati regolamentati nonché, secondo l'orientamento CONSOB, di azioni ammesse a quotazione, ancorché non ancora negoziate, non si applica il disposto del comma 6 del medesimo articolo, in virtù del quale l'efficacia dei contratti conclusi fuori sede per il tramite di promotori finanziari è sospesa per la durata di sette giorni decorrenti dalla data di sottoscrizione degli stessi da parte dell'investitore.

Fatto salvo quanto previsto dall'articolo 95-*bis*, comma 2 del Testo Unico, le domande di adesione sono irrevocabili e non possono essere soggette ad alcuna condizione.

Il Responsabile del Collocamento, sulla base dei dati che ciascun Collocatore avrà fornito, si riserva di verificare la regolarità delle adesioni all'Offerta Pubblica, avuto riguardo alle modalità e condizioni stabilite per la stessa, ferme restando le eventuali comunicazioni previste dalla legge e dai regolamenti applicabili.

5.1.4 Informazioni circa la sospensione dell'Offerta Pubblica o revoca dell'Offerta Pubblica e/o del Collocamento Istituzionale

Qualora tra la Data del Prospetto ed il giorno antecedente l'inizio dell'Offerta Pubblica dovessero verificarsi circostanze straordinarie, così come previste nella prassi internazionale quali, tra l'altro, gravi mutamenti nella situazione politica, finanziaria, economica, valutaria, normativa o di mercato a livello nazionale o internazionale o altri eventi in grado di pregiudicare la situazione finanziaria, patrimoniale reddituale o manageriale dell'Emittente e/o delle sue controllate o comunque accadimenti relativi al Gruppo che siano tali, a giudizio dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, da pregiudicare il buon esito e/o rendere sconsigliabile l'effettuazione dell'Offerta Globale di Vendita, ovvero qualora non si dovesse addivenire alla stipula del contratto di collocamento e garanzia relativo all'Offerta Pubblica di cui al successivo Paragrafo 5.4.3 del presente Capitolo 5 (il "**Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica**"), i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita d'intesa con gli Azionisti Venditori e la Società, potranno decidere con contestuale comunicazione al Responsabile del Collocamento di non dare inizio all'Offerta Pubblica e la stessa dovrà ritenersi annullata. Di tale decisione sarà data tempestiva comunicazione alla CONSOB ed al pubblico mediante avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente non oltre il giorno previsto per l'inizio del Periodo di Offerta.

Gli Azionisti Venditori d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, si riservano altresì la facoltà di ritirare, in tutto o in parte, l'Offerta Pubblica e/o il Collocamento Istituzionale, previa tempestiva comunicazione alla CONSOB e al pubblico con avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente entro la Data di Pagamento (come definita al successivo Paragrafo 5.1.8 del presente Ca-

pitolo) qualora (i) al termine del Periodo di Offerta le adesioni pervenute risultassero inferiori al quantitativo offerto nell'ambito della stessa ovvero (ii) nel caso venisse meno, in tutto o in parte, l'impegno di collocamento e/o garanzia previsto nel Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica.

L'Offerta Globale di Vendita sarà comunque ritirata, entro la Data di Pagamento (come definita al successivo Paragrafo 5.1.8 del presente Capitolo), qualora (i) Borsa Italiana non liberi l'inizio delle negoziazioni e/o revochi il provvedimento di ammissione a quotazione ai sensi dell'articolo 2.4.3, comma 7, del Regolamento di Borsa, previa tempestiva comunicazione a CONSOB e successivamente al pubblico con avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale o (ii) il Collocamento Istituzionale venisse meno, in tutto o in parte, per mancata assunzione, in tutto o in parte, o per cessazione di efficacia dell'impegno di collocamento e/o garanzia relativo alle Azioni oggetto del Collocamento Istituzionale.

5.1.5 Riduzione della sottoscrizione e modalità di rimborso

Non è prevista la possibilità per gli aderenti all'Offerta Pubblica di ridurre la propria sottoscrizione.

5.1.6 Ammontare della sottoscrizione

Le domande di adesione all'Offerta Pubblica da parte del pubblico indistinto dovranno essere presentate esclusivamente presso i Collocatori per quantitativi minimi di n. 500 Azioni (il "**Lotto Minimo**") o suoi multipli, ovvero per quantitativi minimi di n. 5.000 Azioni (il "**Lotto Minimo di Adesione Maggiorato**") o suoi multipli, fatti salvi i criteri di riparto di cui al successivo Paragrafo 5.2.3 del presente Capitolo 5. L'adesione per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli non esclude l'adesione per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli così come l'adesione per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli non esclude l'adesione per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli, anche mediante l'utilizzo del medesimo modulo di adesione.

5.1.7 Ritiro della sottoscrizione

Salvo quanto previsto dall'articolo 95-*bis*, comma 2 del Testo Unico, le domande di adesione sono irrevocabili e non possono essere soggette a condizioni e/o termini.

5.1.8 Pagamento e consegna delle Azioni

Il pagamento delle Azioni assegnate dovrà essere effettuato entro il 16 dicembre 2013 (la "**Data di Pagamento**") presso il Collocatore che ha ricevuto l'adesione, senza aggravio di commissioni o spese a carico dell'aderente.

In caso di posticipo, proroga o chiusura anticipata dell'Offerta Pubblica le eventuali variazioni della Data di Pagamento saranno comunicate con il medesimo avviso con il quale sarà reso pubblico detto avvenimento.

Contestualmente al pagamento del relativo prezzo, le Azioni assegnate nell'ambito dell'Offerta Pubblica verranno messe a disposizione degli aventi diritto, in forma dematerializzata, mediante contabilizzazione sui conti di deposito intrattenuti dai Collocatori presso Monte Titoli.

5.1.9 Risultati dell'Offerta Pubblica e dell'Offerta Globale di Vendita

L'Emittente comunicherà entro i cinque giorni lavorativi successivi alla chiusura dell'Offerta Pubblica i risultati della stessa ed i risultati riepilogativi dell'Offerta Globale di Vendita mediante apposito avviso da pubblicarsi su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente www.monclergroup.com. Copia di tale avviso verrà contestualmente trasmessa a CONSOB, ai sensi dell'articolo 13, comma 2 del Regolamento Emittenti e a Borsa Italiana.

5.1.10 Procedura per l'esercizio di un eventuale diritto di opzione, per la negoziabilità dei diritti di sottoscrizione e per il trattamento dei diritti di sottoscrizione non esercitati

Le Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sono poste in vendita dagli Azionisti Venditori e non è pertanto previsto alcun diritto di opzione.

5.2 PIANO DI RIPARTIZIONE E DI ASSEGNAZIONE

5.2.1 Categorie di investitori potenziali ai quali le Azioni sono offerte e mercati

L'Offerta Pubblica, parte dell'Offerta Globale di Vendita, è indirizzata esclusivamente al pubblico indistinto in Italia.

Non possono aderire all'Offerta Pubblica gli investitori qualificati, di cui all'articolo 34-ter, comma 1, lett. (b), del Regolamento Emittenti (fatta eccezione per (i) le società di gestione autorizzate alla prestazione del servizio di gestione su base individuale di portafogli di investimento per conto terzi, (ii) gli intermediari autorizzati abilitati alla gestione dei portafogli individuali per conto terzi e (iii) le società fiduciarie che prestano servizi di gestione di portafogli di investimento, anche mediante intestazione fiduciaria, di cui all'articolo 60, comma 4, del D. Lgs. 23 luglio 1996 n. 415) (gli "**Investitori Qualificati**"), e gli investitori istituzionali all'estero (congiuntamente agli Investitori Qualificati, gli "**Investitori Istituzionali**") i quali possono invece aderire al Collocamento Istituzionale.

Non possono comunque aderire all'Offerta Pubblica coloro che, al momento dell'adesione, pur essendo residenti in Italia, possano essere considerati ai sensi delle *U.S. Securities Laws* e di

altre normative locali applicabili in materia, residenti negli Stati Uniti d'America o in qualsiasi altro Paese nel quale l'offerta di strumenti finanziari non sia consentita in assenza di autorizzazioni da parte delle competenti autorità ovvero in deroga rispetto alle medesime disposizioni (gli "Altri Paesi"). Nessuno strumento finanziario può essere offerto o negoziato negli Stati Uniti d'America o negli Altri Paesi, in assenza di specifica autorizzazione in conformità alle disposizioni di legge applicabili in ciascuno di tali Paesi, ovvero di deroga rispetto alle medesime disposizioni. Le Azioni non sono state, né saranno registrate ai sensi dello *United States Securities Act* del 1933 e successive modificazioni ovvero ai sensi delle corrispondenti normative in vigore negli Altri Paesi. Esse non potranno conseguentemente essere offerte o comunque consegnate direttamente o indirettamente negli Stati Uniti d'America o negli Altri Paesi.

Qualora il Responsabile del Collocamento dovesse riscontrare che l'adesione all'Offerta Pubblica da parte di residenti in Italia sia tuttavia avvenuta in violazione delle disposizioni vigenti in materia negli Stati Uniti d'America ovvero negli Altri Paesi, gli stessi si riservano il diritto di adottare gli opportuni provvedimenti.

L'Offerta Pubblica avrà luogo esclusivamente in Italia e sarà effettuata tramite il Consorzio per l'Offerta Pubblica, coordinato e diretto da Banca IMI in qualità di Responsabile del Collocamento per l'Offerta Pubblica.

Il Collocamento Istituzionale, coordinato e diretto dai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, è rivolto ad Investitori Istituzionali in Italia ed all'estero, ai sensi del *Regulation S* dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato e negli Stati Uniti d'America, limitatamente ai *Qualified Institutional Buyers* ai sensi della *Rule 144A* del dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato e determinate categorie di investitori nelle province del Canada. Nell'ambito del Collocamento Istituzionale è inoltre prevista la possibilità di collocare Azioni, non destinate alla quotazione, presso investitori giapponesi attraverso una offerta al pubblico in Giappone ("**Public Offering Without Listing**" o "**POWL**")

I soggetti residenti nei Paesi esteri al di fuori dell'Italia, non potranno partecipare all'Offerta Globale di Vendita, salvo che nei limiti consentiti dalle leggi e dai regolamenti del Paese rilevante.

Il Collocamento Istituzionale sarà effettuato sulla base di documento di offerta in lingua inglese (c.d. "*Offering Circular*"), contenente dati ed informazioni coerenti con quelli forniti nel Prospetto.

Ai fini della POWL è previsto che l'Emittente predisponga un *securities registration statement* redatto in lingua giapponese depositato con la KLF, contenente dati ed informazioni coerenti con quelli forniti nel Prospetto.

5.2.2 Principali azionisti, membri del Consiglio di Amministrazione o componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente che intendono aderire all'Offerta Pubblica e persone che intendono aderire all'Offerta Pubblica per più del 5%

Per quanto a conoscenza della Società, né i membri del Consiglio di Amministrazione né i componenti del Collegio Sindacale dell'Emittente intendono aderire all'Offerta Pubblica, fermo restando che non esistono limitazioni alla loro adesione all'Offerta Pubblica.

Per quanto a conoscenza della Società, nessuno intende aderire all'Offerta Pubblica per più del 5%.

5.2.3 Informazioni da comunicare prima dell'assegnazione

5.2.3.1 Divisione dell'Offerta Globale di Vendita in tranche

L'Offerta Globale di Vendita consiste in:

- un'Offerta Pubblica di un minimo di 6.680.000 Azioni, pari a circa il 10% dell'Offerta Globale di Vendita rivolta al pubblico indistinto in Italia. Non possono aderire all'Offerta Pubblica gli Investitori Istituzionali, i quali potranno aderire esclusivamente al Collocamento Istituzionale di cui al successivo punto (b); e
- un contestuale Collocamento Istituzionale di massime 60.120.000 Azioni, pari a circa il 90% dell'Offerta Globale di Vendita, riservato ad Investitori Istituzionali in Italia ed all'estero ai sensi del *Regulation S* dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato, e negli Stati Uniti d'America, limitatamente ai "*Qualified Institutional Buyers*" ai sensi della *Rule 144A* dello *United States Securities Act* del 1933, come successivamente modificato e a determinate categorie di investitori nelle province del Canada. Nell'ambito del Collocamento Istituzionale, massime n. 6.680.000 Azioni, pari a circa il 10% dell'Offerta Globale di Vendita, saranno riservate alla Public Offering Without Listing. I soggetti residenti nei paesi esteri al di fuori dell'Italia, non potranno partecipare all'Offerta Globale di Vendita, salvo nei limiti consentiti dalle leggi e dai regolamenti del Paese rilevante.

5.2.3.2 Claw back

Una quota minima di n. 6.680.000 Azioni, pari a circa il 10% dell'Offerta Globale di Vendita, sarà riservata alle adesioni pervenute nell'ambito dell'Offerta Pubblica.

La rimanente parte delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita sarà ripartita a discrezione dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, d'intesa con il Responsabile del Collocamento e con gli Azionisti Venditori, tra il Consorzio per l'Offerta Pubblica (come di seguito definito) e il Consorzio per il Collocamento Istituzionale (come di seguito definito), tenuto conto della quantità delle accettazioni pervenute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e della quantità e qualità delle accettazioni pervenute al Consorzio per il Collocamento Istituzionale.

Nel caso di adesioni complessive all'Offerta Pubblica inferiori al predetto quantitativo minimo di Azioni destinate alla stessa, le Azioni dell'Offerta Pubblica che residueranno potranno confluire nel Collocamento Istituzionale, a condizione che la domanda generata nel Collocamento Istituzionale sia in grado di assorbire tali Azioni.

Nel caso di adesioni complessive al Collocamento Istituzionale inferiori al predetto quantitativo massimo le Azioni residue potranno confluire nell'Offerta Pubblica, a condizione che la domanda generata nell'Offerta Pubblica sia in grado di assorbire tali Azioni.

Delle Azioni effettivamente assegnate al pubblico indistinto, una quota non superiore al 50% sarà destinata al soddisfacimento delle adesioni pervenute dal pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli. Nel caso di accettazioni pervenute per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli inferiori al quantitativo loro riservato, le Azioni residue potranno confluire per il soddisfacimento delle adesioni pervenute dal pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli. Nel caso di accettazioni pervenute per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli inferiori al quantitativo loro riservato, le Azioni residue potranno confluire per il soddisfacimento delle adesioni pervenute dal pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli, anche oltre tale limite massimo.

5.2.3.3 Metodi di assegnazione

Nell'ambito della quota complessivamente destinata al Consorzio per l'Offerta Pubblica, si procederà ad assegnare le Azioni al pubblico indistinto secondo i criteri di seguito indicati.

Adesioni per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli

Qualora le adesioni pervenute ai Collocatori da parte del pubblico indistinto durante il Periodo di Offerta per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli risultino superiori alla quota ad esso destinata nell'ambito dell'Offerta Pubblica, a ciascun richiedente sarà assegnato un quantitativo di Azioni pari al Lotto Minimo.

Nel caso in cui, dopo l'assegnazione del Lotto Minimo, residuino Azioni, a tutti coloro che ne abbiano fatto richiesta verrà assegnato un secondo Lotto Minimo e successivamente un terzo, e così di seguito fino al completo soddisfacimento della domanda del pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo o suoi multipli, ovvero fino ad esaurimento delle Azioni relative alla quota ad essi riservata, ovvero fino a che il quantitativo di titoli a disposizione, dedotti i Lotti Minimi già assegnati, sia insufficiente ad assegnare a tutti i richiedenti un ulteriore Lotto Minimo. In quest'ultimo caso il Responsabile del Collocamento provvederà ad assegnarli singolarmente ai richiedenti che abbiano partecipato al riparto proporzionale di cui sopra, mediante estrazione a sorte. L'estrazione a sorte sarà effettuata, in ogni caso, con modalità che consentano la verificabilità delle procedure utilizzate e la loro rispondenza a criteri di correttezza e parità di trattamento.

Ove il quantitativo offerto risulti insufficiente all'assegnazione di un Lotto Minimo a ciascun richiedente, i Lotti Minimi saranno singolarmente attribuiti dal Responsabile del Collocamento ai richiedenti mediante estrazione a sorte, da effettuarsi con modalità che consentano la verificabilità delle procedure utilizzate e la loro rispondenza a criteri di correttezza e parità di trattamento.

Adesioni per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli

Qualora le adesioni pervenute ai Collocatori da parte del pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli risultino superiori alla quota

ad esso destinata nell'ambito dell'Offerta Pubblica, a ciascun richiedente sarà assegnato un quantitativo di Azioni pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato.

Nel caso in cui, dopo l'assegnazione del Lotto Minimo di Adesione Maggiorato, residuino Azioni, a tutti coloro che ne abbiano fatta richiesta verrà assegnato un secondo Lotto Minimo di Adesione Maggiorato e successivamente un terzo, e così di seguito fino al completo soddisfacimento della domanda del pubblico indistinto per quantitativi pari al Lotto Minimo di Adesione Maggiorato o suoi multipli, ovvero fino ad esaurimento delle Azioni relative alla quota ad essi riservata, ovvero fino a che il quantitativo di titoli a disposizione, dedotti i Lotti Minimi di Adesione Maggiorati già assegnati, sia insufficiente ad assegnare a tutti i richiedenti un ulteriore Lotto Minimo di Adesione Maggiorato. In quest'ultimo caso il Responsabile del Collocamento provvederà ad assegnarli singolarmente ai richiedenti che abbiano partecipato al riparto proporzionale di cui sopra, mediante estrazione a sorte. L'estrazione a sorte sarà effettuata, in ogni caso, con modalità che consentano la verificabilità delle procedure utilizzate e la loro rispondenza a criteri di correttezza e parità di trattamento.

Ove il quantitativo offerto risulti insufficiente all'assegnazione di un Lotto Minimo di Adesione Maggiorato a ciascun richiedente, i Lotti Minimi di Adesione Maggiorati saranno singolarmente attribuiti dal Responsabile del Collocamento ai richiedenti mediante estrazione a sorte, da effettuarsi con modalità che consentano la verificabilità delle procedure utilizzate e la loro rispondenza a criteri di correttezza e parità di trattamento.

5.2.3.4 Trattamento preferenziale

Incentivi per il Pubblico Indistinto

Non sono previsti incentivi alla sottoscrizione delle Azioni.

5.2.3.5 Trattamento delle sottoscrizioni o delle offerte di sottoscrizione nell'ambito dell'assegnazione

Non è previsto alcun trattamento delle sottoscrizioni o delle offerte di sottoscrizione nell'ambito dell'assegnazione determinato in funzione del Collocatore attraverso il quale o dal quale sono effettuate.

5.2.3.6 Obiettivo minimo di assegnazione nell'ambito dell'Offerta Pubblica

Non è previsto alcun obiettivo minimo di assegnazione per quanto riguarda la tranche riservata all'Offerta Pubblica.

5.2.3.7 Condizioni di chiusura dell'Offerta Pubblica e durata minima del Periodo di Offerta

Fermo restando quanto previsto nel precedente Paragrafo 5.1.3 del presente Capitolo, gli Azionisti Venditori si riservano la facoltà, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale, di disporre la chiusura anticipata dell'Offerta Pubblica (che comunque non potrà essere effettuata prima del secondo giorno del Periodo di Offerta) qualora, prima della chiusura del Periodo di Offerta, l'ammontare delle azioni oggetto dell'Offerta Pubblica sia interamente collocato, dandone in ogni caso tempestiva comunicazione a CONSOB e al pubblico mediante avviso da pubblicarsi su almeno un quotidiano economico finanziario a diffusione nazionale e sul sito *internet* dell'Emittente entro l'ultimo giorno del Periodo di Offerta. La chiusura anticipata avrà efficacia a partire dal giorno successivo a quello di pubblicazione del suddetto avviso e riguarderà anche le adesioni effettuate fuori sede ovvero per via telematica.

Fermo restando quanto previsto dall'articolo 63, comma 4, del Regolamento Emittenti, il Periodo di Offerta non può avere durata inferiore a due giorni.

5.2.3.8 Sottoscrizioni multiple

Sono ammesse sottoscrizioni multiple presso un medesimo o più Collocatori da parte degli aderenti all'Offerta Pubblica.

5.2.4 Procedura per la comunicazione ai sottoscrittori delle assegnazioni

Ciascun Collocatore provvederà a dare comunicazione ai richiedenti dei quantitativi loro assegnati immediatamente dopo l'avvenuta comunicazione del riparto da parte del Responsabile del Collocamento.

5.2.5 Over Allotment e Greenshoe

Nell'ambito degli accordi che saranno stipulati per l'Offerta Globale di Vendita è prevista la concessione da parte di CEP III Participations e ECIP M ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita di un'opzione di chiedere in prestito ulteriori massime n. 10.020.000 Azioni, corrispondenti ad una quota pari a circa il 15% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita ai fini di un *Over Allotment* nell'ambito del Collocamento Istituzionale (l'**“Opzione di Sovrallocazione”**). In caso di *Over Allotment*, i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita potranno esercitare tale opzione, in tutto o in parte, e collocare le Azioni così prese a prestito nell'ambito del Collocamento Istituzionale.

È inoltre prevista la concessione, da parte di CEP III Participations e ECIP M ai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, di un'opzione per l'acquisto, al Prezzo d'Offerta di massime n. 10.020.000 Azioni, corrispondenti ad una quota pari a circa il 15% del numero di Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita (l'**“Opzione Greenshoe”**).

Le azioni eventualmente prese in prestito sulla base dell'Opzione di Sovrallocazione saranno restituite a CEP III Participations e ECIP M utilizzando (i) le azioni ordinarie dell'Emittente rivenienti dall'esercizio dell'Opzione Greenshoe e/o (ii) le azioni ordinarie dell'Emittente eventualmente acquistate nell'ambito delle attività di stabilizzazione di cui al successivo Capitolo 6, Paragrafo 6.5 del Prospetto.

Le opzioni sopra menzionate potranno essere esercitate, in tutto o in parte, fino ai 30 giorni successivi alla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie dell'Emittente sul Mercato Telematico Azionario.

5.3 FISSAZIONE DEL PREZZO DI OFFERTA

5.3.1 Prezzo di Offerta e spese a carico del sottoscrittore

La determinazione del Prezzo di Offerta delle Azioni avverrà al termine dell'Offerta Globale di Vendita.

Detta determinazione terrà conto tra l'altro: (i) delle condizioni del mercato mobiliare domestico ed internazionale; (ii) della quantità e qualità delle manifestazioni di interesse ricevute dagli Investitori Istituzionali; e (iii) della quantità della domanda ricevuta nell'ambito dell'Offerta Pubblica.

Intervallo di Valorizzazione Indicativa e Prezzo Massimo

Gli Azionisti Venditori e la Società, anche sulla base di analisi svolte dai Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, al fine esclusivo di consentire la raccolta di manifestazioni di interesse da parte degli Investitori Istituzionali nell'ambito del Collocamento Istituzionale, hanno individuato, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, un intervallo di valorizzazione indicativa del capitale economico della Società compreso tra un minimo non vincolante ai fini della determinazione del Prezzo di Offerta, di *Euro 2.187,50* milioni ed un massimo vincolante di *Euro 2.550,00* milioni, pari ad un minimo non vincolante di *Euro 8,75* per Azione ed un massimo vincolante di *Euro 10,20* per Azione, quest'ultimo pari al Prezzo Massimo (l'**Intervallo di Valorizzazione Indicativa**).

Alla determinazione del suddetto Intervallo di Valorizzazione Indicativa e del Prezzo Massimo si è pervenuti considerando i risultati e le prospettive di sviluppo nell'esercizio in corso e in quelli successivi della Società e del Gruppo, tenuto conto delle condizioni di mercato ed applicando le metodologie di valutazione più comunemente riconosciute dalla dottrina e dalla pratica professionale a livello internazionale, nonché le risultanze dell'attività di *investor education* effettuata presso Investitori Istituzionali di elevato *standing* nazionale ed internazionale. In particolare, ai fini valutativi sono state considerate le risultanze derivanti dall'applicazione del metodo dei multipli di mercato, che prevede la comparazione della Società con alcune società quotate di riferimento, sulla base di indici e moltiplicatori di grandezze economiche, finanziarie e patrimoniali significative e, come analisi di controllo, il metodo finanziario di valutazione dei flussi di

cassa (cosiddetto *Discounted Cash Flow*) basato sulla attualizzazione dei flussi di cassa prospettici.

La seguente tabella rappresenta, a fini meramente indicativi, i moltiplicatori EV/EBITDA e P/E relativi alla Società calcolati sulla base dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa.

Multiplo calcolato su	EV/EBITDA 2012 ⁽¹⁾	P/E 2012 ⁽²⁾
Valore minimo dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa	15.1 volte	26.5 volte
Valore massimo dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa	17.3 volte	30.9 volte

(1) Il multiplo EV/EBITDA implicito è calcolato come rapporto tra il Valore dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa (minimo e massimo) aumentato dell'Indebitamento Finanziario Netto e del Patrimonio Netto di Terzi al 30 settembre 2013 e l'Ebitda della Società nell'esercizio 2012.

(2) Il multiplo P/E (Price/Earnings) implicito è calcolato come rapporto tra il Valore dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa (minimo e massimo) ed il Risultato Netto di Gruppo nell'esercizio 2012.

Di seguito una descrizione sintetica dell'ambito operativo di alcune società quotate che operano in settori comparabili o correlati a quelli della Società, con evidenza del Paese, del mercato di quotazione e della capitalizzazione il cui valore – ove espresso in valuta differente dall'Euro, è stato convertito in Euro secondo il tasso di cambio alla data del 19 novembre 2013.

Le società riportate, sono state selezionate tra i principali operatori del settore del lusso quotato sulla base di alcune caratteristiche ritenute in linea con quelle di Moncler in termini di presenza geografica, posizionamento di settore e modello distributivo.

Brunello Cucinelli, società quotata sulla Borsa di Milano, capitalizzazione di Euro 1.544 milioni. *Maison* di moda italiana operante nel settore dei beni di lusso e specializzata nell'abbigliamento e accessori in cashmere.

Burberry (Regno Unito), società quotata sulla Borsa di Londra, capitalizzazione di Euro 7.828 milioni. Uno dei marchi storici dello stile inglese, opera prevalentemente nei settori dell'abbigliamento e della pelletteria nel segmento del lusso.

Prada, società quotata sulla Borsa di Hong Kong, capitalizzazione di Euro 19.043 milioni. Opera prevalentemente nei settori delle borse, articoli di pelletteria, calzature, abbigliamento e accessori nel segmento del lusso con i marchi Prada, Miu Miu, Car Shoe, Church's.

Salvatore Ferragamo, società quotata sulla Borsa di Milano, capitalizzazione di Euro 4.246 milioni. Opera prevalentemente nei settori dell'abbigliamento, scarpe, pelletteria e accessori di lusso tramite il marchio Salvatore Ferragamo.

Tod's, società quotata sulla Borsa di Milano, capitalizzazione di Euro 3.609 milioni. Opera prevalentemente nei settori delle calzature, della pelletteria e dell'abbigliamento di lusso con i marchi Tod's, Hogan, Fay e Roger Vivier.

Ai fini meramente indicativi, e senza che questi abbiano alcun valore relativamente alla determinazione del Prezzo di Offerta, si riportano i moltiplicatori relativi alle suddette società.

	EV/EBITDA ⁽¹⁾ 2012	P/E 2012 ⁽²⁾
Brunello Cucinelli	36.6 volte	68.7 volte
Burberry	14.0 volte	22.6 volte
Prada	17.9 volte	30.4 volte
Salvatore Ferragamo	18.9 volte	40.2 volte
Tod's	13.9 volte	24.8 volte
Media	20.3 volte	37.3 volte
Mediana	17.9 volte	30.4 volte

- (1) Enterprise Value (EV) relativo alle società comparabili calcolato come somma della capitalizzazione di mercato al 19 novembre 2013 e degli ultimi dati pubblicamente disponibili di posizione finanziaria netta e di patrimonio netto di terzi alla stessa data; EBITDA delle società comparabili riferito all'ultimo di esercizio i cui dati, al 19 novembre 2013, risultavano pubblicamente disponibili
- (2) I multipli P/E (Price/Earnings) relativi alle società comparabili sono calcolati come rapporto tra la capitalizzazione di mercato al 19 novembre 2013 e l'utile netto consolidato di gruppo di dette società dell'ultimo esercizio i cui dati, al 19 novembre 2013, risultavano pubblicamente disponibili.

Tali moltiplicatori sono stati elaborati in base a dati storici ed informazioni pubblicamente disponibili nonché in base a parametri e presupposti soggettivi determinati secondo metodologie di comune applicazione e sono riportati, per ulteriore informazione ed illustrazione e a titolo puramente indicativo, senza alcuna pretesa di completezza. I dati si riferiscono a società selezionate dall'Emittente, in collaborazione con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, ritenute potenzialmente comparabili, e in alcuni casi solo parzialmente comparabili, pertanto tali dati potrebbero risultare non rilevanti e non rappresentativi ove considerati in relazione alla specifica situazione economica, patrimoniale e finanziaria della Società o al contesto economico e normativo di riferimento. Non può infine escludersi che vi siano altre società che, con metodologie diverse da quelle adottate in buona fede nel Prospetto, potrebbero essere ritenute comparabili.

Si rappresenta altresì che i moltiplicatori sono stati redatti esclusivamente ai fini dell'inserimento nel Prospetto e potrebbero non essere i medesimi in operazioni diverse, seppur analoghe; la sussistenza di diverse condizioni di mercato, potrebbero condurre inoltre, in buona fede, ad analisi e valutazioni, in tutto o in parte, differenti da quelle rappresentate.

Tali dati non devono costituire il fondamento unico della decisione di investire nelle Azioni della Società e pertanto, al fine di effettuare un corretto apprezzamento dell'investimento proposto, qualsiasi decisione deve basarsi sull'esame completo da parte dell'investitore del Prospetto nella sua interezza.

Il Prezzo Massimo delle Azioni è pari ad *Euro 10,20* per Azione e coincide con il valore massimo dell'Intervallo di Valorizzazione Indicativa.

Il controvalore del Lotto Minimo e del Lotto Minimo di Adesione Maggiorato, calcolati sulla base del Prezzo Massimo, ammonta rispettivamente ad *Euro 5.100,00* ed *Euro 51.000,00*.

La capitalizzazione dell'Emittente sulla base del Prezzo Massimo ammonterebbe a *Euro 2.550,00 milioni*; la capitalizzazione dell'Emittente sulla base del valore minimo dell'intervallo di valorizzazione ammonterebbe a *Euro 2.187,50 milioni*.

La stima del ricavato complessivo derivante dall'Offerta Globale di Vendita, riferito al Prezzo Massimo, e al netto delle commissioni massime riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale, è pari a circa *Euro 664 milioni*.

Prezzo di Offerta

La determinazione del Prezzo di Offerta delle Azioni avverrà secondo il meccanismo dell'*open price*.

Il Prezzo di Offerta, che non potrà essere superiore al Prezzo Massimo, sarà determinato dagli Azionisti Venditori e la Società, d'intesa con i Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita al termine del Periodo di Offerta tenendo conto, tra l'altro, delle condizioni del mercato mobiliare domestico ed internazionale, della quantità e qualità delle manifestazioni di interesse ricevute dagli Investitori Istituzionali, della quantità della domanda ricevuta nell'ambito dell'Offerta Pubblica, dai risultati raggiunti dalla Società e delle prospettive della medesima.

Il Prezzo di Offerta sarà il medesimo sia per l'Offerta Pubblica sia per il Collocamento Istituzionale.

Nessun onere o spesa aggiuntiva è prevista a carico degli aderenti all'Offerta Pubblica. Qualora l'aderente non intrattenga alcun rapporto di clientela con il Collocatore presso il quale viene presentata la richiesta di adesione potrebbe essergli richiesta l'apertura di un conto corrente e/o di un conto titoli ovvero il versamento di un deposito temporaneo infruttifero per un importo pari al controvalore delle Azioni richieste calcolato sulla base del Prezzo Massimo. Tale versamento verrà restituito all'aderente, senza aggravio di commissioni o spese, qualora la richiesta di adesione presentata dallo stesso non venisse soddisfatta.

5.3.2 Comunicazione del Prezzo di Offerta

Il Prezzo di Offerta sarà reso noto mediante pubblicazione di apposito avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale e sul sito *internet* della Società www.monclergroup.com entro due giorni lavorativi dal termine del Periodo di Offerta e trasmesso contestualmente a CONSOB. L'avviso con cui verrà reso noto il Prezzo di Offerta conterrà, inoltre, il controvalore del Lotto Minimo e del Lotto Minimo di Adesione Maggiorato ed i dati relativi alla capitalizzazione della Società calcolati sulla base del Prezzo di Offerta e l'indicazione dei moltiplicatori di prezzo dell'Emittente calcolato sulla base del Prezzo di Offerta nonché il ricavato complessivo derivante dall'Offerta, riferito al Prezzo di Offerta e al netto delle commissioni riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale.

5.3.3 Motivazione dell'esclusione del diritto di opzione

Non applicabile.

5.3.4 Differenza tra il Prezzo di Offerta e il prezzo delle azioni dell’Emittente pagato nel corso dell’anno precedente o da pagare da parte dei membri del consiglio di amministrazione, dei membri del collegio sindacale e dei principali dirigenti, o persone ad essi affiliate

I membri del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale e gli altri principali dirigenti non hanno acquistato, nell’anno precedente l’Offerta né nello stesso periodo è stato loro concesso il diritto di acquistare, azioni dell’Emittente, fatto salvo quanto previsto dagli strumenti finanziari concessi ad un amministratore ed alcuni principali dirigenti dell’Emittente come meglio descritto nella Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto.

5.4 COLLOCAMENTO, SOTTOSCRIZIONE E VENDITA

5.4.1 Nome e indirizzo dei Coordinatori dell’Offerta Globale di Vendita

L’Offerta Pubblica è coordinata e diretta da Banca IMI S.p.A. che agisce in qualità di Responsabile del Collocamento; Mediobanca agisce quale *joint lead manager* dell’Offerta Pubblica.

Le Azioni oggetto dell’Offerta Pubblica sono collocate tra il pubblico tramite un consorzio di collocamento e garanzia (il “**Consorzio per l’Offerta Pubblica**”) al quale partecipano banche e società di intermediazione mobiliare (i “**Collocatori**”), il cui elenco verrà reso noto mediante deposito presso la CONSOB, la sede della Società ed i Collocatori medesimi, nonché mediante pubblicazione di un apposito avviso pubblicato su almeno un quotidiano economico finanziario a tiratura nazionale entro il giorno antecedente l’inizio del Periodo di Offerta.

Nell’ambito del medesimo avviso saranno specificati i Collocatori che raccoglieranno le adesioni *on line* del pubblico indistinto mediante il sistema di raccolta telematica (i “**Collocatori On Line**”).

L’Offerta Globale di Vendita è coordinata e diretta da Goldman Sachs (con sede in Londra, Peterborough Court, 133 Fleet Street EC4A 2BB), Mediobanca (con sede in Milano, Piazzetta Enrico Cuccia, 1) e Merrill Lynch International (con sede in Londra, 2 King Edward Street EC1A 1HQ), in qualità di Coordinatori dell’Offerta Globale di Vendita i quali agiscono, unitamente a Banca IMI, J.P. Morgan (con sede in Londra, 25 Bank Street Canary Wharf E14 5JP), Nomura (con sede in Londra, 1 Angel Lane EC4R 3AB) e UBS (con sede in Londra, 1 Finsbury Avenue EC2M 2PP), anche in qualità di *Joint Bookrunner* nell’ambito del Collocamento Istituzionale.

Mediobanca agisce inoltre in qualità di Sponsor ai fini della quotazione sul MTA.

Il POWL sarà oggetto di garanzie da parte di Nomura.

Nomura Securities Co. Ltd. agirà quale *selling agent* e *sole bookrunner* del POWL.

5.4.2 Organismi incaricati del servizio finanziario

Il servizio titoli relativo alle Azioni sarà svolto, per conto della Società, da Servizio Titoli S.p.A., con sede in Milano, Via Lorenzo Mascheroni 19.

5.4.3 Collocamento e garanzia

Le Azioni oggetto dell'Offerta Pubblica saranno collocate in Italia tra il pubblico tramite il Consorzio per l'Offerta Pubblica.

Il Consorzio per l'Offerta Pubblica garantirà l'integrale collocamento del quantitativo minimo di Azioni offerte nell'ambito dell'Offerta Pubblica.

Il Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica, che sarà stipulato tra gli Azionisti Venditori, l'Emittente ed il Consorzio per l'Offerta Pubblica, prevedrà l'ipotesi che il Consorzio per l'Offerta Pubblica non sia tenuto all'adempimento degli obblighi di collocamento e/o garanzia ovvero che detti obblighi possano essere revocati o vengano meno al verificarsi, tra l'altro, di talune circostanze, fra le quali:

- gravi mutamenti nella situazione politica, finanziaria, economica, normativa, valutaria, o di mercato a livello nazionale e/o internazionale ovvero mutamenti che incidano o possano incidere in modo significativamente negativo sull'attività, la situazione finanziaria, patrimoniale, reddituale o manageriale dell'Emittente e/o del Gruppo, tali da rendere pregiudizievole o sconsigliabile, l'effettuazione dell'Offerta Pubblica e/o il buon esito della stessa;
- inadempimento da parte dell'Emittente e/o degli Azionisti Venditori alle obbligazioni di cui al Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica;
- mancata stipula, risoluzione o cessazione di efficacia del Contratto Istituzionale (come di seguito definito);
- il fatto che le dichiarazioni e garanzie prestate dall'Emittente e/o dagli Azionisti Venditori nel Contratto di Collocamento e Garanzia per l'Offerta Pubblica risultino non veritiere, incomplete e/o non corrette;
- il mancato perfezionamento e/o revoca del provvedimento di ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario delle Azioni della Società da parte di Borsa Italiana;
- la pubblicazione di un supplemento al Prospetto, nel caso il contenuto del supplemento possa avere un effetto pregiudizievole sull'Offerta Globale di Vendita.

Le Azioni oggetto del Collocamento Istituzionale saranno collocate per il tramite di un consorzio per il Collocamento Istituzionale (il "**Consorzio per il Collocamento Istituzionale**") coordinato e diretto da Goldman Sachs, Mediobanca e Merrill Lynch International.

La quota dell'Offerta Globale di Vendita non garantita dal Consorzio per l'Offerta Pubblica, ovvero l'ammontare inferiore che dovesse risultare a seguito della riduzione di cui al precedente Paragrafo 5.1.2 del presente Capitolo 5, sarà garantita dal Consorzio per il Collocamento Istituzionale. Gli Azionisti Venditori e l'Emittente, al fine di regolare gli impegni di collocamento

e garanzia, sottoscriveranno un apposito contratto con i partecipanti al Consorzio per il Collocamento Istituzionale (il “**Contratto Istituzionale**”). Il Contratto Istituzionale avrà per oggetto un numero massimo di Azioni, anche inferiore alla quantità inizialmente riservata, pari alle Azioni effettivamente assegnate nell’ambito dell’Offerta Globale di Vendita e non garantite dal Consorzio per l’Offerta Pubblica.

Il Contratto Istituzionale prevedrà fra l’altro che il relativo impegno di garanzia possa venir meno e/o che il Contratto Istituzionale possa essere risolto entro la Data di Pagamento al verificarsi di talune circostanze come individuate nel Contratto Istituzionale medesimo, secondo la migliore prassi di mercato tra le quali: (i) il verificarsi di un mutamento negativo rilevante, ovvero di qualsiasi evento che possa comportare un mutamento negativo rilevante nelle condizioni finanziarie, operative o legali o di altra natura o nei ricavi, nell’attività o nelle prospettive dell’Emittente e delle società del Gruppo; (ii) il fatto che le dichiarazioni e garanzie prestate dall’Emittente e/o dagli Azionisti Venditori nel Contratto Istituzionale risultino non veritiere, incomplete e/o non corrette; (iii) il verificarsi di mutamenti negativi rilevanti nei mercati finanziari italiani, statunitensi, del Regno Unito o di qualsiasi altro paese appartenente all’Area Economica Europea ovvero nei casi in cui scoppino o si intensifichino ostilità nelle aree citate o qualsiasi calamità o crisi oppure si verifichi qualsiasi mutamento o sviluppo nella situazione politica, finanziaria, economica o valutaria nazionale o internazionale o mutamenti normativi o di interpretazione della normativa tali da rendere pregiudizievole e/o sconsigliabile l’effettuazione dell’Offerta Globale e/o il buon esito della stessa; (iv) il verificarsi di significative distorsioni nel sistema bancario, di *clearing* o di *settlement*; (v) il verificarsi di una generale sospensione o significativa limitazione delle negoziazioni, tra l’altro, sul Mercato Telematico Azionario, sul London Stock Exchange o sul New York Stock Exchange, (vi) l’ipotesi in cui le competenti Autorità federali degli Stati Uniti d’America, dello Stato di New York, o le competenti autorità italiane o del Regno Unito dichiarino delle moratorie nel sistema bancario, (vii) la revoca del provvedimento di ammissione alle negoziazioni sul Mercato Telematico Azionario delle azioni ordinarie della Società ovvero qualsiasi limitazione alla negoziazione delle azioni della Società sul Mercato Telematico Azionario o altro mercato.

Gli Azionisti Venditori e l’Emittente, da una parte, e i Coordinatori dell’Offerta Globale di Vendita dall’altra, potranno non addivenire alla stipula del Contratto Istituzionale nel caso in cui non si raggiunga un livello adeguato in merito alla quantità e qualità della domanda da parte degli Investitori Istituzionali, secondo la prevalente prassi di mercato in analoghe operazioni, ovvero non si raggiunga l’accordo sul Prezzo di Offerta.

L’ammontare complessivo della commissione che gli Azionisti Venditori corrisponderanno ai Collocatori ed al Consorzio per il Collocamento Istituzionale sarà non superiore al 2,5% del controvalore delle Azioni collocate nell’ambito dell’Offerta Globale di Vendita, ivi incluse quelle acquistate in relazione dell’eventuale esercizio dell’Opzione Greenshoe.

5.4.4 Data di stipula degli accordi di collocamento

Il Contratto di Collocamento e Garanzia per l’Offerta Pubblica sarà stipulato prima dell’inizio dell’Offerta Pubblica; il Contratto Istituzionale sarà stipulato successivamente al termine del Periodo di Offerta.

6. AMMISSIONE ALLA NEGOZIAZIONE E MODALITÀ DI NEGOZIAZIONE

6.1 DOMANDA DI AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI E MERCATI DI QUOTAZIONE

La Società ha presentato a Borsa Italiana domanda di ammissione alla quotazione delle proprie Azioni sul Mercato Telematico Azionario.

Borsa Italiana, con provvedimento n. 7804 del 22 novembre 2013, ha disposto l'ammissione alla quotazione sul Mercato Telematico Azionario.

La data di inizio delle negoziazioni delle Azioni sul Mercato Telematico Azionario sarà disposta da Borsa Italiana ai sensi dell'articolo 2.4.3, comma 6, del Regolamento di Borsa, previa verifica della sufficiente diffusione tra il pubblico delle Azioni della Società a seguito dell'Offerta Globale di Vendita.

6.2 ALTRI MERCATI REGOLAMENTATI

Alla Data del Prospetto, le Azioni della Società non sono quotate in nessun altro mercato regolamentato o equivalente italiano o estero.

Peraltro, a seguito della Public Offering Without Listing, le Azioni saranno registrate anche presso la KLFB, con conseguenti obblighi informativi a carico dell'Emittente.

6.3 ALTRE OPERAZIONI

Non sono previste in prossimità della quotazione altre operazioni di vendita, sottoscrizione o di collocamento privato di strumenti finanziari della stessa categoria di quelli oggetto dell'Offerta Globale di Vendita oltre a quelle indicate nel Prospetto.

6.4 INTERMEDIARI NELLE OPERAZIONI SUL MERCATO SECONDARIO

Nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita, alla Data del Prospetto, nessun soggetto ha assunto l'impegno di agire come intermediario nelle operazioni sul mercato secondario.

6.5 STABILIZZAZIONE

Mediobanca, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per l'Offerta Pubblica e del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, si riserva la facoltà di effettuare attività di stabilizzazione sulle Azioni in ottemperanza alla normativa vigente. Tale attività potrà essere

svolta dalla data di inizio delle negoziazioni delle Azioni e fino ai 30 giorni successivi a tale data.

Non vi è comunque certezza che l'attività di stabilizzazione venga effettivamente esercitata; la medesima, peraltro, potrà essere interrotta in qualsiasi momento.

Le operazioni di stabilizzazione, se intraprese, potrebbero determinare un prezzo di mercato superiore al prezzo che verrebbe altrimenti a prevalere.

7. POSSESSORI DI STRUMENTI FINANZIARI CHE PROCEDONO ALLA VENDITA

7.1 AZIONISTI VENDITORI

Gli Azionisti Venditori che procederanno alla vendita delle Azioni nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita sono:

ECIP M S.A.	Azionista Venditore	L-2340 Luxembourg (Gran Ducato del Lussemburgo), n. 2, rue Philippe II 25.
CEP III Participations S.à r.l. SICAR	Azionista Venditore	L-1653 Luxembourg (Gran Ducato del Lussemburgo), n. 2, Avenue Charles de Gaulle.
Brands Partners 2 S.p.A.	Azionista Venditore	Milano, Piazza Diaz n. 7.

7.2 STRUMENTI FINANZIARI OFFERTI

ECIP M, CEP III Participations e Brands Partners 2 offrono nell'ambito dell'Offerta Globale di Vendita complessivamente massime n. 66.800.000Azioni.

La seguente tabella illustra la compagine sociale della Società alla Data del Prospetto e la sua evoluzione in caso di integrale collocamento delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita e di integrale esercizio dell'Opzione *Greenshoe*.

Azionisti	N. Azioni alla Data del Prospetto		N. Azioni offerte in vendita		N. Azioni post Offerta Globale di Vendita		<i>Greenshoe</i>		N. Azioni Post Offerta Globale di Vendita in caso di integrale esercizio della <i>Greenshoe</i>	
	Azioni	%	Azioni	Azioni	%	Azioni	Azioni	%		
ECIP M. S.A.	112.500.000	45%	35.000.000	64.435.707 (*)	25,77%	6.099.130	58.336.577	23,33%		
Ruffini Partecipazioni S.r.l.	80.000.000	32%	-	79.743.544	31,90%	-	79.743.544	31,90%		
CEP III Participations S.à r.l. SICAR	44.390.000	17,756%	22.500.000	21.747.698	8,70%	3.920.870	17.826.828	7,13%		
Brands Partners 2 S.p.A.	12.485.000	4,994%	9.300.000	3.144.954	1,26%	-	3.144.954	1,26%		
Goodjohn & Co. S.r.l.	625.000	0,25%	-	625.000	0,25%	-	625.000	0,25%		
Altri azionisti	-	-	-	13.503.097 (**)(**)	5,40%	-	13.503.097	5,40%		
Mercato	-	-	-	66.800.000	26,72%	-	76.820.000	30,73%		
Totale	250.000.000	100%	66.800.000	250.000.000	100%	10.020.000	250.000.000	100%		

(*) Entro 6 giorni dalla data di inizio delle negoziazioni ECIP M assegnerà un numero di azioni complessivamente rappresentativo del 5,081% del capitale sociale dell'Emittente ai propri azionisti diversi da Eurazeo, nessuno dei quali deterrà singolarmente partecipazioni rilevanti nell'Emittente (i "Soci ECIP M").

(**) Include anche le azioni assegnate a fronte degli strumenti finanziari descritti nella Sezione Prima, Capitolo 17, Paragrafo 17.2.1 del Prospetto.

7.3 ACCORDI DI LOCK-UP

Gli Azionisti Venditori assumeranno l'impegno, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, dalla data di sottoscrizione degli accordi di *lock-up* e fino a 180 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA, a non effettuare, direttamente o indirettamente, operazioni di vendita o comunque atti di disposizione che abbiano per oggetto, direttamente o indirettamente, le azioni ordinarie della Società (ovvero altri strumenti finanziari, inclusi quelli partecipativi, che attribuiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in, o scambiare con, azioni ordinarie della Società), a non concedere opzioni, diritti o *warrant* per l'acquisto, la sottoscrizione, la conversione o lo scambio di azioni ordinarie della Società, nonché a non stipulare o comunque concludere contratti di *swap* o altri contratti, che abbiano i medesimi effetti, anche solo economici, delle operazioni sopra richiamate, senza il preventivo consenso scritto dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita.

Gli Azionisti Venditori si impegneranno, inoltre, dalla data di sottoscrizione degli accordi di *lock-up* e fino a 180 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA: (i) a non promuovere e/o approvare operazioni di aumento di capitale (se non per ricostituire il capitale o nei casi in cui l'aumento sia eventualmente necessario ai sensi della normativa vigente) o di emissione di obbligazioni convertibili ovvero di altri strumenti finanziari, anche partecipativi, che conferiscono il diritto di acquistare, sottoscrivere, convertire in o scambiare con azioni ordinarie della Società, ovvero (ii) a non autorizzare il compimento di atti di disposizione su azioni eventualmente possedute dalla Società, senza il preventivo consenso scritto dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita.

I medesimi impegni di cui ai due paragrafi che precedono, nei termini sopra rappresentati, saranno assunti, nei confronti dei Coordinatori dell'Offerta Globale di Vendita, anche in nome e per conto dei membri del Consorzio per il Collocamento Istituzionale, dalla Società e da Remo Ruffini (anche per conto di Ruffini Partecipazioni), Sergio Buongiovanni (anche per conto di Goodjohn) Monica Sottana e Andrea Tieghi per un periodo decorrente dalla data di sottoscrizione degli accordi di *lock-up* e fino a 365 giorni decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni ordinarie della Società sul MTA.

Gli impegni che precedono non riguarderanno la vendita delle Azioni oggetto dell'Offerta Globale di Vendita e il trasferimento delle azioni ordinarie della Società oggetto dell'Opzione *Greenshoe*.

Con riferimento all'assegnazione di azioni Moncler detenute da ECIP M, le azioni che ECIP M potrà consegnare ai Soci ECIP M saranno soggette al medesimo impegno di *lock-up* di ECIP M che sarà assunto anche da parte dei Soci ECIP M.

8. SPESE LEGATE ALL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA

Il ricavato stimato derivante dall'Offerta Globale di Vendita spettante agli Azionisti Venditori, calcolato sulla base del Prezzo Massimo, al netto delle commissioni massime riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale sarà pari a circa *Euro 664 milioni*.

Il ricavato derivante dall'Offerta Globale di Vendita, calcolato sulla base del Prezzo di Offerta, al netto delle commissioni riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale, verrà comunicato al pubblico dalla Società nell'ambito dell'avviso integrativo con il quale sarà reso noto il Prezzo di Offerta e contestualmente comunicato alla CONSOB secondo le modalità specificate nella Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.2 del Prospetto.

Si stima che le spese relative al processo di quotazione della Società, comprese le spese di pubblicità, escluse le commissioni riconosciute al Consorzio per l'Offerta Pubblica e al Consorzio per il Collocamento Istituzionale (si veda Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.4.3 del Prospetto), potrebbero essere fra i 6 e i 7 milioni di Euro e saranno sostenute dalla Società.

9. DILUIZIONE

9.1 AMMONTARE E PERCENTUALE DELLA DILUIZIONE IMMEDIATA DERIVANTE DALL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA

La vendita delle Azioni offerte dall'Azionista Venditore non comporta l'emissione di azioni della Società e pertanto non comporta alcun effetto di diluizione.

9.2 EFFETTI DILUITIVI IN CASO DI MANCATA SOTTOSCRIZIONE DELL'OFFERTA GLOBALE DI VENDITA DA PARTE DEGLI ATTUALI AZIONISTI

L'Offerta Globale di Vendita non prevede un'offerta destinata agli azionisti della Società alla Data del Prospetto.

10. INFORMAZIONI SUPPLEMENTARI

10.1 Soggetti che partecipano all'operazione

La tabella che segue indica i soggetti che partecipano all'Offerta Globale di Vendita, la sede legale e la relativa qualifica

Denominazione	Sede legale	Ruolo
Moncler S.p.A.	Milano, Via Stendhal, 47	Emittente
ECIP M S.A.	Lussemburgo, Rue Philippe II, 25	Azionista Venditore
CEP III Participations S.ar.l. SICAR	Lussemburgo, Av. Charles de Gaulle, 2	Azionista Venditore
Brands Partners 2	Milano, Piazza Diaz 7	Azionista Venditore
Banca IMI S.p.A.	Milano, Largo Mattioli, 3	Responsabile del Collocamento e <i>joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
Goldman Sachs International	Londra, Peterborough Court, 133 Fleet Street EC4A 2BB	Coordinatore dell'Offerta Globale di Vendita e <i>joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
Mediobanca – Banca di Credito Finanziario S.p.A.	Milano, Piazzetta Enrico Cuccia, 1.	Coordinatore dell'Offerta Globale di Vendita e <i>joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
Merrill Lynch International, che agisce con il nome commerciale di BofA Merrill Lynch	Londra, 2 King Edward Street EC1A 1HQ	Coordinatore dell'Offerta Globale di Vendita e <i>joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
J.P. Morgan Securities plc	Londra, 25 Bank Street Canary Wharf E14 5JP	<i>Joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
Nomura International plc	Londra, 1 Angel Lane EC4R 3AB	<i>Joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
UBS Limited	Londra, 1 Finsbury Avenue EC2M 2PP	<i>Joint bookrunner del Collocamento Istituzionale</i>
Nomura Securities Co. Ltd.	Tokyo, 1-9-1 Nihonbashi, Chuo-ku, 103-8011	<i>Selling Agent e Sole Bookrunner del POWL</i>
KPMG S.p.A.	Milano, Via Vittor Pisani, 25	Società di revisione dell'Emittente

10.2 ALTRE INFORMAZIONI SOTTOPOSTE A REVISIONE

La Sezione Seconda del Prospetto non contiene informazioni aggiuntive, rispetto a quelle contenute nella Sezione Prima, che siano state sottoposte a revisione contabile completa o limitata.

10.3 PARERI O RELAZIONI REDATTE DA ESPERTI

Fermo restando le fonti di mercato indicate nella Sezione Prima, nonché le relazioni della Società di Revisione, nel Prospetto non vi sono pareri o relazioni attribuite ad esperti.

10.4 INFORMAZIONI PROVENIENTI DA TERZI

Ove indicato, le informazioni contenute nel Prospetto provengono da fonti terze. L'Emittente conferma che tali informazioni sono state riprodotte fedelmente e che, per quanto a propria conoscenza o sia in grado di accertare sulla base di informazioni pubblicate dai terzi in questione, non sono stati omessi fatti che potrebbero rendere le informazioni riprodotte inesatte o ingannevoli.

Si precisa che il Prezzo Massimo e l'Intervallo di Valorizzazione Indicativa, nonché qualsiasi altra informazione determinabile sulla base di tali dati sono determinati dopo l'approvazione del prospetto e, anche se depositate in un unico contesto documentale, restano distinte dal testo del prospetto approvato e sono per tale ragione rese in corsivo. Tali informazioni, determinate e depositate ai sensi dell'art. 95-bis, comma 1, del TUF, non hanno costituito oggetto di approvazione da parte della Commissione.



MONCLER

