

Strategie

TAKE OFF VA VERSO 70 NEGOZI IN ITALIA

La catena di outlet da 16 milioni di ricavi amplia la sua rete di negozi e progetta l'apertura del capitale

Take off guarda al 2021 pianificando nuove traiettorie di sviluppo. La catena di fashion boutique a prezzo outlet da 16 milioni di euro di fatturato basata a Monopoli (Bari), sta studiando l'apertura del capitale e l'espansione con nuovi negozi.

I progetti sono stati spiegati a *MF* da **Aldo Piccarreta**, presidente e fondatore dell'azienda insieme alla moglie **Giorgia Lamberti Zanardi**.

Come è andato l'anno appena concluso?

Abbiamo chiuso il 2020 con ricavi a -30% per 16 milioni di euro.

State studiando qualche operazione finanziaria?

Take off è una società sana e in crescita, con un Ebitda superiore al 20% e utili importanti. Sappiamo che aprire il capitale, conservando il controllo della società, potrebbe consentirci di accelerare il piano di sviluppo. A giugno 2020 **Fulvio Conti** è entrato nel board della società, accanto ai fondatori e dove già sedevano **Pierluca Mezzetti**, consulente d'impresa e **Valentino Fabbian**, ex manager del gruppo **Cremonini**. Questi professionisti ci aiuteranno a disegnare il percorso di crescita.

Pianificate l'espansione con nuove aperture?

Siamo presenti in otto regioni. La maggior parte dei 30 negozi si trova in Puglia. Il nostro obiettivo è arrivare a 70 nel giro di tre anni, coprendo tutto il territorio nazionale.

Pensate di crescere all'estero?

Nel 2018 abbiamo fatto un primo test, aprendo un temporary shop a Palma di Maiorca. In futuro non escludiamo di espanderci anche oltreconfine. Al momento però siamo concentrati sull'Italia.

Ci sono novità per il digital?

Lo scorso weekend ha debuttato lo shop online, attivo sul territorio italiano. (riproduzione riservata)

Alice Merli

