OFFERTA PUBBLICA DI VENDITA

E AMMISSIONE ALLE NEGOZIAZIONI NEL MERCATO EXPANDI ORGANIZZATO E GESTITO DA BORSA ITALIANA S.P.A. DELLE AZIONI ORDINARIE DI PIQUADRO S.p.A.

PIQUADRO

Image Building / ColombiC&E

Azionista Venditore
Piquadro Holding S.p.A.

Emittente
Piquadro S.p.A.

Coordinatore dell'Offerta Pubblica Globale, Listing Partner, Specialista e Responsabile del Collocamento

MEDIOBANCA
Banca di Credito Finanziario S.p.A.

AVVISO
di avvenuta pubblicazione del prospetto informativo relativo all'offerta pubblica di vendita e all'ammissione alle negoziazioni nel Mercato Expandi organizzato e gestito da Borsa Italiana S.p.A. delle azioni ordinarie di Piquadro S.p.A. depositato presso la CONSOB in data 12 ottobre 2007 a seguito dell'avvenuto rilascio di nulla-osta comunicato con nota n. 7091317 dell'11 ottobre 2007

Il prospetto informativo e di quotazione contenente le informazioni sull'investimento (il "**Prospetto**") è a disposizione presso la sede sociale di Piquadro S.p.A. (l'"**Emittente**" o la "**Società**" e, insieme all'Azionista Venditore, i "**Proponenti**"), sul sito internet www.piquadro.com, presso Borsa Italiana S.p.A. ("**Borsa Italiana**") e presso gli intermediari incaricati del collocamento, che sono tenuti a consegnarne copia gratuita a chi ne faccia richiesta.

L'adempimento di pubblicazione del Prospetto non comporta alcun giudizio della Consob sulla opportunità dell'investimento proposto e sul merito dei dati e delle notizie ad esso relativi.

I termini utilizzati con la lettera maiuscola non espressamente definiti in questo avviso sono utilizzati con il medesimo significato ad essi rispettivamente attribuito nel Prospetto.

1. FATTORI DI RISCHIO

L'operazione 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 gli specifici fattori di rischio relativi all'Emittente, al settore di attività in cui essa opera, 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 e ai Paragrafi si riferiscono alle sezioni, ai capitoli e ai paragrafi del Prospetto.

1.1 Fattori di rischio relativi all'attività dell'Emittente e del Gruppo

1.1.1 Rischi connessi all'attività produttiva e all'approvvigionamento delle materie prime

Il Gruppo si avvale di un modello produttivo interamente delocalizzato all'estero in parte proprietario, presso la società cinese del Gruppo Uni Best 2, e in parte affidato in Outsourcing a laboratori terzi in Cina, Hong Kong e Taiwan, suddivisi in base alla famiglia dei prodotti realizzati. In particolare, il fatturato del Gruppo è originato nel corso dell'esercizio chiuso al 31 marzo 2007, per il 40% circa, da beni prodotti da Uni Best 2 e per il restante 60% circa da beni prodotti dai suddetti laboratori terzi situati all'estero. In particolare Piquadro possiede una partecipazione pari al 50% del capitale sociale di Uni Best 2, il restante 50% essendo attualmente posseduto da Uni Best 1[(1)]. Tale percentuale di partecipazione, unitamente al fatto che Uni Best 2 svolge attività produttiva esclusivamente per Piquadro consentono a quest'ultima di esercitare un controllo di fatto su tale società. Il controllo di fatto e' sostanzialmente determinato dal potere dell'Emittente di determinare le politiche finanziarie e operative di Uni Best 2 per effetto del rapporto di fornitura in essere; in particolare Uni Best 2 svolge attività produttiva esclusivamente a favore dell'Emittente che è l'unico cliente della controllata cinese. Mutamenti significativi del quadro macroeconomico, politico, fiscale o legislativo (in particolare in materia lavoristica) nelle aree in cui i prodotti del Gruppo sono realizzati, nonché l'incapacità del Gruppo di mantenere e rinnovare i propri rapporti commerciali con i laboratori terzi ai medesimi termini e condizioni ovvero l'incapacità di detti laboratori di adempiere esattamente, in termini di qualità dei prodotti e/o di tempi di consegna, agli impegni assunti, potrebbero avere un impatto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Il Gruppo è stato sinora capace di reperire ed acquistare materie prime e di individuare laboratori in modo da sostenere la produzione e mantenere elevati *standard* di qualità. In caso di tensioni sul fronte dell'offerta dovute, per esempio, alla diminuzione del numero dei fornitori di materie prime o alla scarsità delle medesime ovvero ad un incremento della domanda da parte degli altri operatori del settore per le stesse materie prime, il Gruppo potrebbe incontrare difficoltà nel reperimento di materie prime in misura sufficiente per soddisfare le proprie esigenze produttive, oppure subire incrementi dei costi delle medesime ovvero dei dazi doganali, ovvero incontrare difficoltà nell'individuazione di laboratori di qualità con conseguenze negative sulle proprie politiche di prezzo, sulla capacità di mantenere elevati *standard* di qualità nonché sulla propria situazione economica, patrimoniale e finanziaria.

Per ulteriori informazioni sul modello organizzativo del Gruppo si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.1.2 del Prospetto.

(1) Alla Data del Prospetto Uni Best 1 è posseduta per il 50% del capitale sociale da Piquadro e per il restante 50% da tre partner di Hong Kong. In forza del contratto parasociale sottoscritto in data 6 febbraio 2007, Uni Best 1 sarà posta in liquidazione e la partecipazione del 50% detenuta da Uni Best 1 sarà trasferita ai tre partner di Hong Kong e, in particolare, a Bruce Chow Wai Keung, quanto al 12,5%, a Calvin Li Ka Lok, quanto al 12,5% e a Joe Lee Yuk Lam, quanto al residuo 25%.

1.1.2 Rischi connessi all'operatività su più mercati internazionali

Il Gruppo Piquadro opera in circa 50 paesi, attraverso una rete distributiva diretta e indiretta. Nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2007 i ricavi netti generati in mercati diversi da quello italiano sono stati pari al 19,9% dei ricavi netti consolidati mentre nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2006 i ricavi netti generati in mercati diversi da quello italiano sono stati pari al 23,5% dei ricavi netti consolidati. Inoltre, la strategia del Gruppo è rivolta al potenziamento della distribuzione dei propri prodotti sui mercati internazionali, in particolare su quelli a rapida espansione quali, ad esempio, quelli dell'Estremo e del Medio Oriente, oltre a quelli nei quali è storicamente presente, come quello dell'Europa dell'Est.

Tale operatività su più mercati internazionali espone il Gruppo a vari rischi, derivanti da fattori quali il possibile mutamento della situazione politica ed economica nei diversi paesi, la necessità di fronteggiare la concorrenza di operatori di diversi mercati, la difficoltà nel riuscire a soddisfare i gusti di clientele di differenti paesi, la maggiore difficoltà nel tutelare i propri prodotti da attività di contraffazione, l'introduzione di limitazioni alle importazioni ed alle esportazioni nei diversi paesi e, infine, la necessità di destinare specifiche risorse, umane e finanziarie, alla gestione dell'operatività sui singoli mercati presidiati, con un possibile impatto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sulla rete distributiva del Gruppo e sulla strategia di crescita e prospettive del Gruppo si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafi 6.1.1.2 e 6.1.1.5 del Prospetto.

1.1.3 Rischi connessi alla rete distributiva diretta

Il Gruppo intende espandere la propria rete distributiva diretta, aumentando, sia in Italia sia all'estero, i DOS.

Al 31 marzo 2007 i ricavi imputabili alla rete distributiva diretta del Gruppo erano pari all'8,9% circa dei ricavi realizzati dal Gruppo nell'esercizio chiuso a tale data.

Tale processo di espansione implica l'assunzione di un rischio di investimento, legato al mancato raggiungimento o al raggiungimento parziale delle vendite previste dal rispettivo *BUSINESS PLAN* e dagli obiettivi di redditività dei singoli punti vendita. Tale ipotesi potrebbe avere un impatto negativo sulla redditività del Gruppo.

Inoltre, i punti vendita sono localizzati all'interno di immobili di proprietà di terzi ottenuti in forza di contratti di locazione ovvero di affitto di ramo d'azienda. Pertanto, da un lato, il mantenimento degli spazi attuali dipenderà dalla capacità del Gruppo di rinnovare, a condizioni economicamente sostenibili, i contratti in essere e, dall'altro lato, la possibilità di espandere ulteriormente la rete distributiva dipenderà dalla capacità di ottenere la disponibilità, a condizioni economicamente sostenibili, di nuovi spazi ubicati in posizioni che il Gruppo ritiene strategiche. Alla luce del fatto che negli ultimi anni si è verificata una marcata competizione tra gli operatori del settore per assicurarsi gli spazi commerciali ubicati nelle posizioni più prestigiose, il Gruppo, sia nei casi di rinnovo di contratti in scadenza, sia nella ricerca di nuovi spazi, si trova a concorrere con operatori che presentano dimensioni e capacità economiche anche superiori. Nel caso in cui il Gruppo non fosse in grado di rinnovare i contratti in essere o non fosse in grado di rinnovarli a condizioni economicamente sostenibili (fatte salve le protezioni che talune legislazioni, tra cui quella italiana, garantiscono al conduttore) potrebbero verificarsi effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sulla rete distributiva e sugli immobili utilizzati dal Gruppo nell'esercizio della propria attività si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.1.2 ed al Capitolo 8 del Prospetto.

1.1.4 Rischi connessi alla rete distributiva indiretta

Al 31 marzo 2007, i ricavi imputabili al Canale Wholesale del Gruppo, composto da punti vendita multimarca e Department Store nonché da punti vendita monomarca gestiti da terzi legati al Gruppo da contratti di Franchising e da distributori erano pari a circa il 91,1% dei ricavi realizzati dal Gruppo nell'esercizio chiuso a tale data.

Il Gruppo intende espandere la propria rete distributiva continuando a sviluppare in particolare il Canale Wholesale.

Per quanto riguarda i negozi in Franchising, il processo di espansione è subordinato alla capacità del Gruppo di mantenere la propria rete di *FRANCHISEE* e di concludere nuovi contratti di Franchising, mentre, per quanto riguarda i punti vendita multimarca e Department Store, il processo di espansione è subordinato alla capacità del Gruppo di sviluppare relazioni commerciali con punti vendita ubicati in posizioni che il Gruppo ritiene strategiche. L'incapacità del Gruppo di mantenere la propria rete di Franchising e/o di concludere nuovi contratti di Franchising o di sviluppare ulteriori relazioni commerciali potrebbe comportare un impatto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo stesso.

Inoltre, il mancato rispetto da parte dei gestori di tali punti vendita e/o da parte degli agenti di una politica commerciale in linea con l'immagine del marchio distribuito potrebbe danneggiare il marchio medesimo, nonché le relative vendite ed avere, pertanto, effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sulla rete distributiva dell'Emittente si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.1.2 del Prospetto.

1.1.5 Rischi connessi agli immobili in cui le società del Gruppo svolgono la propria attività

Le società del Gruppo Piquadro non sono proprietarie di alcun immobile e svolgono la propria attività in immobili dei quali hanno la disponibilità in forza di contratti di locazione finanziaria, locazione ovvero di affitto di azienda.

In particolare, l'Emittente svolge la propria attività di Product Management, ideazione del prodotto, ingegnerizzazione, pianificazione della produzione e degli acquisti, controllo qualità, logistica, *MARKETING* e comunicazione ed amministrazione nell'immobile di Silla di Gaggio Montano, località Sassuriano.

Tale immobile è condotto in locazione in forza di apposito contratto concluso con la società controllata Piqubo Servizi, che a sua volta ha la disponibilità dell'immobile in forza di un contratto di *LEASING*.

Anche Uni Best 2, società del Gruppo che svolge parte dell'attività produttiva, ha la disponibilità dello stabilimento produttivo in forza di un contratto di locazione.

A tal proposito è possibile che alla scadenza i contratti non vengano rinnovati o che vengano rinnovati a condizioni diverse da quelle di mercato. tali circostanze potrebbero avere un effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sulle immobilizzazioni materiali del Gruppo si rinvia alla Sezione Prima Capitolo 8, Paragrafo 8.1 e al Capitolo 19 del Prospetto.

1.1.6 Rischi connessi alla non contendibilità della Società

Alla Data del Prospetto l'Emittente è controllata indirettamente da Marco Palmieri. Quest'ultimo possiede infatti l'intero capitale sociale di Piqubo, la quale possiede a sua volta il 60,67% del capitale sociale di Piquadro Holding che, a sua volta, possiede il 100% del capitale sociale dell'Emittente.

Ad esito dell'Offerta Pubblica Globale, assumendo l'integrale collocamento delle Azioni oggetto della stessa e l'integrale esercizio dell'Opzione Greenshoe, il 65% del capitale sociale dell'Emittente sarà posseduto da Piquadro Holding, a sua volta controllata da Marco Palmieri per il tramite di Piqubo. L'Emittente, pertanto, non è né sarà all'esito dell'Offerta Pubblica Globale, contendibile e Marco Palmieri continuerà ad esercitare il controllo sull'Emittente ai sensi dell'articolo 93 del Testo Unico, per il tramite di Piqubo.

Per una descrizione dell'evoluzione dell'azionariato dell'Emittente a seguito dell'Offerta Pubblica Globale e dell'esercizio integrale dell'Opzione Greenshoe si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 18, Paragrafo 18.1 del Prospetto.

1.1.7 Rischi connessi alla dipendenza da figure chiave

Il successo di Piquadro dipende in misura significativa da alcune figure chiave che hanno contribuito, contribuiscono, e la Società ritiene contribuiranno in misura determinante allo sviluppo dell'Emittente, tra cui, in particolare, il fondatore Marco Palmieri, attualmente presidente del consiglio di amministrazione e amministratore delegato dell'Emittente.

La perdita di tali figure in possesso di una consolidata esperienza nel settore e/o aventi un ruolo determinante nella gestione dell'attività dell'Emittente o l'incapacità di attrarre, formare e trattenere ulteriore personale qualificato, quale, ad esempio, quello dedicato alla progettazione dei prodotti (modellisti, *DESIGNER* e responsabili del prodotto) potrebbero determinare una riduzione della capacità competitiva del Gruppo e/o, condizionarne gli obiettivi di crescita previsti con possibili effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni relative alle figure chiave dell'Emittente, si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.1 del Prospetto.

1.1.8 Rischi connessi all'esposizione debitoria dell'Emittente

L'indebitamento finanziario netto del Gruppo al 31 marzo 2007 risultava pari a 11.125 migliaia di euro. Tale indebitamento, al lordo della liquidità esistente, risultava pari al 31 marzo 2007 a 15.181 migliaia di euro, comprensivo, in particolare, di 6.413 migliaia di euro derivante da finanziamenti bancari e 8.765 migliaia di euro derivante da finanziamenti in *LEASING*, a fronte di un patrimonio netto consolidato pari a 7.961 migliaia di euro.

Alla Data del Prospetto, l'Emittente è parte in un contratto di finanziamento bancario, stipulato in data 15 luglio 2005 con Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., successivamente modificato in data 13 giugno 2007, per un ammontare complessivo di euro 5.800.000, destinato a finanziare il pagamento del prezzo dell'acquisizione del 50% del capitale sociale di Uni Best 1 e a sostenere le esigenze di capitale circolante. Tale contratto stabilisce il rispetto, tra gli altri, di alcuni parametri finanziari (c.d. *FINANCIAL COVENANTS*) in linea con la prassi di mercato, il mancato rispetto dei quali originerebbe un *EVENT OF DEFAULT* che potrebbe comportare il rimborso anticipato del finanziamento. Alla Data del Prospetto detti *FINANCIAL COVENANTS* sono rispettati.

Piqubo Servizi, società controllata dall'Emittente, è parte di un contratto di locazione finanziaria con Centro Leasing di durata pari a 12 anni, avente ad oggetto l'immobile di Gaggio Montano in cui l'Emittente svolge la propria attività, del valore complessivo di euro 6.791.842. Inoltre Piqubo Servizi è parte di un contratto di locazione finanziaria con Centro Leasing con durata di 6 anni avente ad oggetto l'impianto di magazzinaggio automatico situato nell'immobile di Gaggio Montano.

Il rimborso dell'indebitamento dipenderà dalla capacità dell'Emittente di generare flussi di cassa positivi. la mancata capacità dell'Emittente di rimborsare l'indebitamento potrebbe avere effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e del Gruppo Piquadro.

Per ulteriori informazioni sulle risorse finanziarie dell'Emittente e del Gruppo Piquadro si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 10, Paragrafo 10.1 e Capitolo 22 del Prospetto.

1.1.9 Rischi connessi alla durata degli organi sociali dell'Emittente ed all'adeguamento del sistema di governo societario alle disposizioni vigenti

Con delibere assunte rispettivamente in data 14 giugno 2007 e in data 11 settembre 2007, l'assemblea ordinaria dell'Emittente ha nominato il nuovo consiglio di amministrazione e il nuovo collegio sindacale che resteranno in carica fino all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 marzo 2010.

Le disposizioni previste nello Statuto dell'Emittente ai sensi delle quali è previsto che *(i)* la nomina dei membri del consiglio di amministrazione e del collegio sindacale avvenga sulla base di liste presentate dai soci e *(ii)* la presidenza del collegio sindacale spetta al candidato indicato al primo posto nella seconda lista che avrà ottenuto in assemblea il maggior numero di voti, potranno essere pertanto applicate soltanto in occasione della cessazione degli attuali organi sociali (e, pertanto, salva previa sostituzione degli stessi ai sensi di legge, in occasione dell'assemblea dei soci convocata per procedere all'approvazione del bilancio di esercizio chiuso al 31 marzo 2010).

Alla Data del Prospetto il sistema di governo societario dell'Emittente è sostanzialmente in linea con le disposizioni applicabili alle società quotate.

In particolare, la Società ha adeguato il proprio modello societario alle norme del Testo Unico, così come modificate dalla legge 28 dicembre 2005 n. 262, come successivamente modificata ("Legge sul Risparmio").

Per quanto concerne l'adeguamento alle previsioni del Codice di Autodisciplina, il consiglio d'amministrazione dell'Emittente non ha ritenuto opportuno istituire il comitato per le proposte di nomina alla carica di amministratore lasciando all'iniziativa degli azionisti la presentazione di liste di candidati alla carica di amministratore.

Alla Data del Prospetto l'Emittente deve ancora nominare il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili e all'adempimento dei doveri previsti dall'articolo 154-*bis* del Testo Unico, che sarà nominato successivamente alla pubblicazione del Prospetto. Alla Data del Prospetto l'Emittente deve ancora nominare l'amministratore incaricato di sovrintendere alla funzionalità del controllo interno, che sarà nominato, successivamente alla pubblicazione del Prospetto, con l'ausilio del comitato per il controllo interno.

Per quanto infine attiene al modello di organizzazione e di gestione per la prevenzione dei reati previsto dal D.Lgs. 8 giugno 2001, n. 231, recante la disciplina della responsabilità degli enti per gli illeciti amministrativi dipendenti da reato, si segnala che l'Emittente sta attualmente valutando il modello più rispondente alle proprie esigenze e pertanto, alla Data del Prospetto, non ha ancora adottato tale modello ma intende recepire, entro il 31 marzo 2008, le relative disposizioni di legge e adottare conseguentemente un modello di organizzazione di gestione per la prevenzione di reati ed un codice etico.

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

1.1.10 Rischi relativi alla tutela dei diritti di proprietà intellettuale e alla contraffazione

Il patrimonio di proprietà intellettuale del Gruppo, è tutelato, per la protezione dei diritti relativi al *DESIGN*, ai processi e alle tecnologie di produzione, ai modelli di utilità nonché ai marchi e agli altri segni distintivi, tutti elementi determinanti ai fini del successo dei prodotti sui mercato e del posizionamento competitivo del Gruppo, dalla normativa in materia di proprietà industriale e intellettuale, ivi inclusi il diritto d'autore e la disciplina della concorrenza sleale, ed in particolare dalle disposizioni contenute nel Decreto Legislativo n. 30 del 2005 (Codice di proprietà industriale), della legge n. 633 del 1941 (Protezione del diritto d'autore e di altri diritti connessi al suo esercizio) e dalle norme in materia di proprietà industriale ed intellettuale contenute nel codice civile.

A tale riguardo, il Gruppo provvede regolarmente a proteggere i propri diritti nei territori in cui opera attraverso il deposito di domande di registrazione di marchi, *DESIGN* e modelli di utilità e di domande di brevetto per invenzione al fine di poter ottenere i relativi titoli di proprietà industriale. In proposito, si segnala che le domande depositate potrebbero essere rigettate dalle competenti autorità con conseguente mancato ottenimento dei relativi diritti di privativa.

Anche in caso di ottenimento delle registrazioni e di concessione dei brevetti, i diritti di privativa: *(i)* non impediscono ad altre società concorrenti di sviluppare prodotti sostanzialmente equivalenti o anche migliori che non violano i diritti di proprietà industriale o intellettuale del Gruppo e, comunque, *(ii)* potrebbero rivelarsi inefficaci al fine di prevenire atti di concorrenza sleale e di contraffazione da parte di terzi. In tali ipotesi, il Gruppo potrebbe essere costretto ad aumentare significativamente le risorse necessarie alla tutela dei propri diritti.

Il rilascio di regolari registrazioni, inoltre, non impedisce che i diritti di proprietà industriale e intellettuale concessi possano essere oggetto di contestazione da parte di terzi. Eventuali controversie relative ai diritti di proprietà intellettuale e industriale del Gruppo, potrebbero avere come conseguenza che quest'ultimo si trovi costretto a concedere licenze a terzi ovvero ad ottenere licenze da terzi, ad interrompere la produzione o la vendita di certi prodotti o, infine, sia esposto a rilevanti richieste di danni, con conseguenti effetti negativi sui risultati economici, sulla situazione finanziaria e sulle prospettive del Gruppo. E' altresì astrattamente possibile che i titoli di privativa di cui il Gruppo è titolare vengano in tale sede dichiarati nulli.

Si precisa che, alla Data del Prospetto, non sussistono controversie relative ai diritti di proprietà intellettuale e industriale del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 11 del Prospetto.

1.1.11 Rischi connessi alla crescita

L'attività del Gruppo è cresciuta a ritmi considerevoli nel corso degli ultimi esercizi, registrando, in particolare, un incremento dei ricavi pari al 51,6% tra quelli realizzati nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2007 e quelli realizzati nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2006.

E' intenzione dell'Emittente realizzare una strategia essenzialmente basata sul rafforzamento del marchio Piquadro e sull'ulteriore sviluppo dello stesso, sul rafforzamento della presenza del Gruppo nei mercati già presidiati e sull'ampliamento delle linee di prodotto nonché su ulteriori investimenti in recerca e sviluppo.

Il Gruppo potrebbe non riuscire a perseguire, in tutto od in parte, tali obiettivi; nell'ambito di detta strategia, il Gruppo potrebbe, inoltre, incontrare difficoltà, soprattutto nella gestione degli adattamenti della struttura e del modello di *BUSINESS* o nella capacità di individuare le esigenze della clientela finale o l'andamento del mercato di riferimento. Dette circostanze potrebbero condizionare il raggiungimento degli obiettivi di crescita perseguiti, con conseguenze negative sui risultati economico-finanziari del Gruppo.

Per ulteriori informazioni in merito a programmi futuri e strategie del Gruppo si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1.1.5 del Prospetto.

1.1.12 Rischi connessi alla migrazione del sistema informativo

In data 1° aprile 2007 la Società ha trasferito la gestione della propria contabilità su di un sistema ERP integrato denominato Navision verticalizzato Pebbleston (personalizzazione settore pelletteria).

Ad oggi tutto lo storico è stato migrato sul nuovo gestionale con il quale la Società a far data dal 1° aprile 2007 ha effettuato tutte le registrazioni contabili attive e passive relative all'anno in corso. Dopo una verifica in ambiente di test la Società ha ritenuto concluse le fasi di migrazione dei dati e di "start-up" dell'applicativo. La Società è quindi entrata in una fase di piena operatività ed è quindi a regime con le registrazioni contabili.

La recente migrazione del sistema informativo legata alla circostanza che non sono mai state effettuate delle chiusure dei conti ufficiali con il nuovo sistema operativo potrebbe comportare dei ritardi nelle chiusure dei bilanci e/o errori non facilmente prevedibili.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima Capitolo 5, Paragrafo 5.2.2 del Prospetto.

1.1.13 Dichiarazioni di preminenza, previsioni, stime ed elaborazioni interne

Il Prospetto contiene dichiarazioni di preminenza, stime sulla dimensione del mercato e sul posizionamento competitivo del Gruppo, valutazioni di mercato e comparazioni con i concorrenti formulate, ove non diversamente specificato, dall'Emittente, sulla base dell'elaborazione di dati reperibili sul mercato o stimati dall'Emittente stessa. Peraltro alcune dichiarazioni di preminenza, più che su parametri di tipo quantitativo, sono fondate su parametri qualitativi, quali ad esempio le caratteristiche intrinseche dei prodotti. Tali valutazioni soggettive sono state formulate a causa della carenza di dati certi ed omogenei di settore. Non è possibile garantire che tali informazioni possano essere confermate. Si segnala che tali dichiarazioni sono, prevalentemente, contenute nella Sezione Prima, Capitolo 6 del Prospetto.

1.2 Fattori di rischio relativi al settore in cui il Gruppo opera

1.2.1 Rischi connessi al mutamento delle preferenze dei clienti

Il Gruppo attribuisce il proprio successo al gradimento dei consumatori per lo stile e la qualità dei propri prodotti. In particolare, il Gruppo ritiene che tale successo dipenda dalla capacità di coniugare con un giusto equilibrio la qualità dei prodotti con l'attenzione allo stile. Sebbene il Gruppo ritenga di essere in grado di valutare le esigenze e il gusto dei consumatori di riferimento, non è possibile assicurare che lo stesso sarà sempre in grado di anticiparne o, comunque, di incontrarne le richieste e quindi di consolidare e migliorare i propri risultati operativi.

Eventuali cambiamenti nei gusti dei consumatori che il Gruppo Piquadro non sia in grado di anticipare potrebbero determinare un eccesso di magazzino ovvero un magazzino con prodotti obsoleti.

L'incapacità di identificare e rispondere in modo adeguato a tali fattori potrebbe avere un effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, paragrafo 6.1 e 6.2 del Prospetto.

1.2.2 Rischi relativi all'incremento della concorrenza

Il mercato della pelletteria in cui è posizionato il Gruppo Piquadro è caratterizzato da un alto livello di concorrenza. Il *MANAGEMENT* del Gruppo ritiene che i fattori chiave per contrastare la concorrenza siano la capacità di offerta di prodotti in linea con le attese dei consumatori di riferimento; il perseguimento di politiche di *MARKETING* adeguate; il mantenimento e lo sviluppo del proprio modello produttivo nonché il mantenimento e rafforzamento della propria capacità distributiva. Uno degli obiettivi principali della strategia del Gruppo Piquadro è quello di rafforzare l'attuale rete distributiva monomarca e multimarca. Tale sforzo richiederà il sostenimento di ulteriori costi.

Il mancato rafforzamento e mantenimento della rete distributiva del Gruppo potrebbe avere un effetto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria del Gruppo.

Per ulteriori informazioni sulla strategia del Gruppo si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, paragrafo 6.1.1.5 del Prospetto.

1.2.3 Rischi relativi alle oscillazioni dei tassi di cambio

La valuta del bilancio consolidato di Gruppo è l'euro. Peraltro, il Gruppo conclude e continuerà a concludere operazioni in valute diverse dall'euro, prevalentemente in dollari statunitensi, ed è pertanto esposto al rischio derivante dalle fluttuazioni nei tassi di cambio tra le diverse divise. Per questo motivo, i risultati operativi del Gruppo potrebbero essere influenzati dalle fluttuazioni nei tassi di cambio per effetto della conversione in euro in sede di consolidamento.

Il peso dei ricavi denominati in valuta diversa dall'euro al 31 marzo 2007 non è significativo. Con riferimento ai costi operativi denominati in valuta diversa dall'euro, e prevalentemente in dollari statunitensi, il loro peso al 31 marzo 2007 era pari al 31,9% del totale dei costi operativi sostenuti nell'esercizio. Per ridurre gli effetti delle fluttuazioni dei tassi di cambio nel periodo intercorrente tra la data di perfezionamento dell'accordo con i fornitori e la data di pagamento della merce, la Società ricorre frequentemente all'acquisto di valuta estera alla data di perfezionamento dell'accordo. In particolare, nell'esercizio chiuso al 31 marzo 2007, Piquadro ha effettuato acquisti a termine di dollari statunitensi per un ammontare complessivo di 7,1 milioni di dollari, pari ad un controvalore di 5,5 milioni di euro al cambio medio dell'esercizio; in tal modo, sono stati coperti oltre il 60% degli acquisti in dollari statunitensi effettuati dalla Società.

L'Emittente ritiene che la politica di gestione adottata dal Gruppo sia adeguata al fine di contenere il rischio di cambio. Tuttavia non si può escludere che future oscillazioni dei tassi di cambio dell'euro nei confronti di altre divise potrebbero produrre effetti negativi sui risultati economici del Gruppo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitoli 9, 10, 12, 20 e 22 del Prospetto.

1.2.4 Rischi relativi alla stagionalità nel primo trimestre dell'esercizio sociale

Il mercato in cui opera il Gruppo Piquadro è caratterizzato da fenomeni di stagionalità tipici del settore. Storicamente, i ricavi del Gruppo nel primo trimestre dell'esercizio sociale (e cioè nei mesi di aprile, maggio, giugno) sono sensibilmente inferiori a quelli realizzati nei tre trimestri successivi, con conseguente effetto sulla marginalità; pertanto i risultati relativi al primo trimestre non sono comparabili a quelli relativi ai trimestri successivi che chiudono al 30 settembre, 31 dicembre e 31 marzo.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 6, Paragrafo 6.1 e Capitolo 9, Paragrafo 9.2.1 del Prospetto.

1.3. Rischi relativi all'Offerta Pubblica Globale e agli strumenti finanziari offerti

1.3.1 Rischi connessi ai problemi generali di liquidità sui mercati

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

A seguito dell'Offerta Pubblica Globale, le azioni dell'Emittente saranno negoziate nel Mercato Expandi e i possessori delle stesse potranno liquidare il proprio investimento mediante la vendita sul mercato di quotazione. Tuttavia, non è possibile escludere che non si formi o non si mantenga un mercato attivo per le azioni dell'Emittente, che potrebbero, pertanto, presentare problemi di liquidità comuni e generalizzati, indipendentemente dall'andamento dell'Emittente e dal quantitativo delle stesse, in quanto le richieste di vendita potrebbero non trovare adeguate e tempestive contropartite nonché essere soggette a fluttuazioni, anche significative, di prezzo.

Inoltre, a seguito del completamento dell'Offerta Pubblica Globale, il prezzo di mercato delle azioni potrebbe fluttuare notevolmente in relazione ad una serie di fattori, alcuni dei quali esulano dal controllo dell'Emittente e potrebbe, pertanto, non riflettere i risultati operativi della Società.

1.3.2 Accordi di lock-up

Nell'ambito degli accordi che saranno stipulati per l'Offerta Pubblica Globale, l'Azionista Venditore e l'Emittente assumeranno nei confronti del Coordinatore dell'Offerta Pubblica Globale gli Impegni di Lock-Up che avranno durata fino a 12 mesi decorrenti dalla data di inizio delle negoziazioni delle azioni dell'Emittente nel Mercato Expandi.

A seguito della scadenza del periodo di *LOCK-UP*, gli azionisti dallo stesso gravati saranno liberi di disporre di tutte le azioni precedentemente soggette a tale vincolo. Pertanto, l'alienazione di tali azioni da parte di detti azionisti potrebbe avere un impatto negativo sull'andamento del titolo nel mercato di riferimento.

Per ulteriori informazioni si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 7, Paragrafo 7.3 del Prospetto.

1.3.3 Rischi relativi al conflitto di interesse dei soggetti coinvolti nell'Offerta Pubblica Globale

BNL Investire Impresa, che alla Data del Prospetto possiede il 35% del capitale sociale dell'Azionista Venditore, Piquadro Holding, che a sua volta controlla l'Emittente possedendone il 100% del capitale sociale, si trova in una situazione di conflitto d'interessi, in quanto fondo comune di investimento promosso e gestito dalla società BNL Gestioni SGR p.A., facente parte del gruppo BNL. Infatti, tra l'istituto Banca Nazionale del Lavoro S.p.A, appartenente al gruppo BNL da una parte, e Piquadro e Piquadro Holding dall'altra esistono rapporti di natura creditizia in virtù di due contratti di finanziamento per importi da rimborsare che, alla Data del Prospetto sono pari rispettivamente a circa 5.300 e 1.650 migliaia di euro.

Parte dei proventi dell'Offerta Pubblica Globale sarà altresì utilizzata da Piquadro Holding per estinguere il finanziamento concessole da Banca Nazionale del Lavoro S.p.A

Per maggiori informazioni in relazione a tali contratti di finanziamento si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 22 e alla Sezione Seconda, Capitolo 3, Paragrafo 3.3 del Prospetto.

L'Advisor dell'Emittente, studio di consulenza fiscale Gnudi e Associati, si trova in conflitto di interesse in quanto un socio dello studio medesimo, Sergio Marchese, riveste la carica di amministratore dell'Emittente.

Per maggiori informazioni si rinvia alla Sezione Prima, Capitolo 14, Paragrafo 14.2 e alla Sezione Seconda, Capitolo 3, Paragrafo 3.3 del Prospetto.

1.3.4 Precedenti operazioni di compravendita sulle azioni dell'Emittente- Intervallo di prezzo

Si segnala che in data 22 luglio 2005 Piquadro Holding ha acquistato l'intero capitale sociale dell'Emittente (allora Piquadro Design Factory S.r.l.) posseduto da Piquadro S.p.A. (ora Piqubo), per un corrispettivo complessivo pari a euro 32.700.000 e quindi per un valore unitario per azione (calcolato sulla base dell'attuale numero di azioni a seguito del frazionamento) pari a euro 0,65 circa.

L'operazione sopra descritta e' avvenuta a valori inferiori all'Intervallo di Prezzo individuato, come di seguito descritto nella presente Offerta Pubblica di Vendita, in quanto basato su risultati consuntivi del Gruppo Piquadro precedenti all'acquisizione che in termini di volumi di fatturato e di redditività differiscono significativamente da quelli realizzati negli ultimi due esercizi e dall'attuale situazione di redditività del Gruppo.

I Proponenti, anche sulla base di analisi svolte dal Coordinatore dell'Offerta Pubblica Globale, 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 il Coordinatore dell'Offerta Pubblica Globale, un Intervallo di Prezzo delle Azioni della Società, compreso tra un valore minimo, non vincolante ai fini della determinazione del Prezzo di Offerta, pari ad euro 2,1 per Azione ed un valore massimo, vincolante ai fini della determinazione del Prezzo di Offerta pari ad euro 2,3 per Azione, corrispondente ad una valorizzazione del capitale economico della Società compresa tra euro 105 milioni ed euro 115 milioni.

Per maggiori informazioni sull'Intervallo di Prezzo si rinvia alla Sezione Seconda, Capitolo 5, Paragrafo 5.3.1 del Prospetto.

Alla Data del Prospetto non è possibile prevedere se il Prezzo di Offerta possa differire in modo sostanziale dal prezzo unitario per azione corrisposto per l'esecuzione dell'operazione sopra descritta. Tale confronto potrà