



AREZZO
& CO



+ *stoma*



DO BRASIL PRO MUNDO



**O MAIOR BIG BANG
DA MODA BRASILEIRA:
O INÍCIO DE UMA NOVA ERA**



HERING



AREZZO



FARM RIO



Reserva



ANIMALE



SCHUTZ



NV
NATI VOZZA



ANACAPRI



MARIA
FILÓ



ALEXANDRE
BIRMAN



CRIS BARROS



CAROL BASSI

**A NOVA
POWERHOUSE
OF BRANDS**

**34
MARCAS**

**2.057
LOJAS**

**R\$ 12 B
RECEITA**

**R\$ 1.5 B
EBITDA**

**1.520
FRANQUIAS**

**22 MIL
MULTIMARCAS**

**22 MIL
TALENTOS**

O QUE NOS DIFERENCIA É O QUE NOS FORTALECE

**AREZZO
&CO**

- Autoridade em calçados e acessórios com marcas desejo
- Produção e agilidade em calçados
- Certificação B e ISE B3



- Autoridade em vestuário com marcas desejo
- Produção e agilidade em básicos
- Certificação B e ISE B3

**CRIAÇÃO DO
MAIOR GRUPO
DE MODA DA
AMÉRICA
LATINA**

**COMPLEMENTARIEDADE
DE MARCAS, EXPERTISE
DE CANAIS E TIMES**

**POTENCIALIZAÇÃO
DA EXPERIÊNCIA
OMNICHANNEL**

**GANHOS
SIGNIFICATIVOS
DE SINERGIA
E GERAÇÃO DE
VALOR PARA OS
ACIONISTAS**

**COMPANHIA
COMBINADA
COM ALTO VALOR
ESTRATÉGICO**

VISÃO COMBINADA FINANCEIRA 3T23LTM

EM R\$MM	AREZZO &CO	+ soma	COMBINADA
RECEITA BRUTA	5.904	6.072	11.976
EBITDA & MARGEM	771 16,3%	782 15%	1.533 15,6%
LUCRO LÍQUIDO & MARGEM	397 8,4%	356 6,8%	753 7,6%
DÍVIDA LÍQUIDA ¹ & ALAVANCAGEM	449 0,6X	860 1,1X	1.309 0,8X

NOTA: (1)
DÍVIDA LÍQUIDA
DIVULGADO NO 3T23

VISÃO COMBINADA OPERACIONAL 3T23

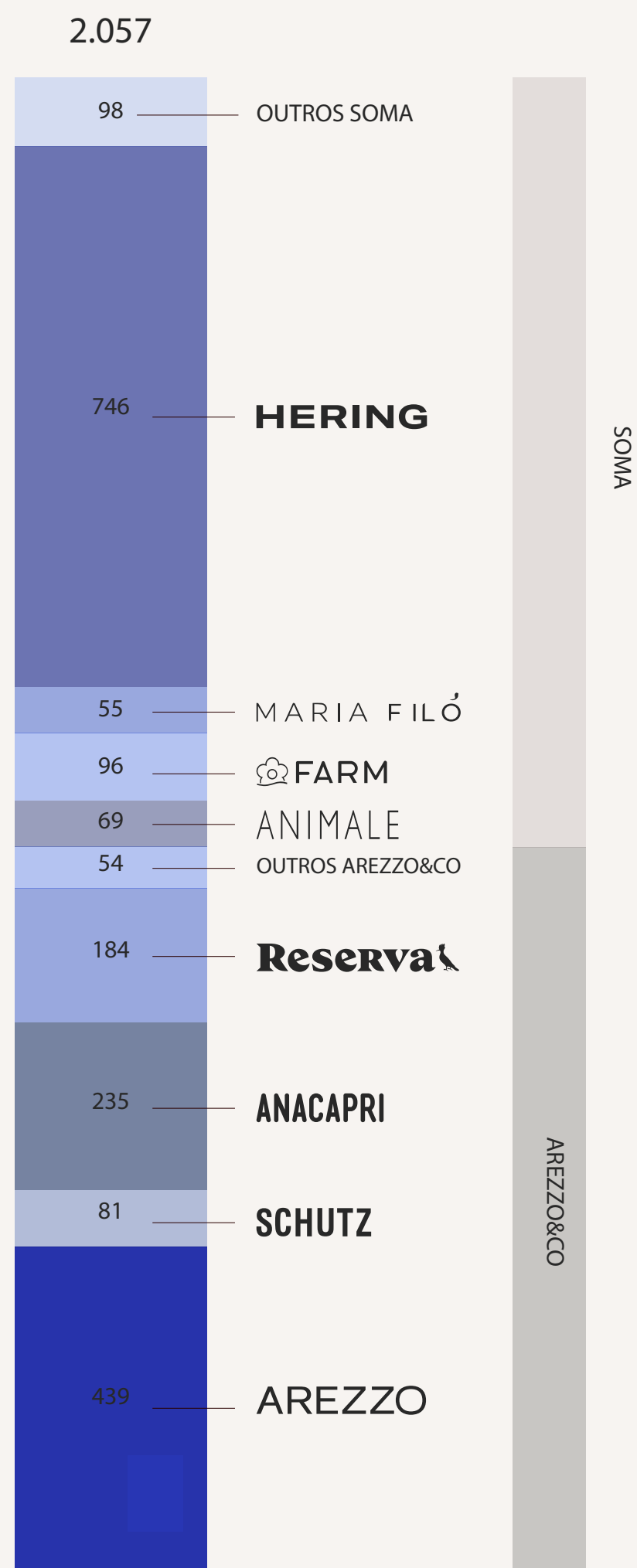
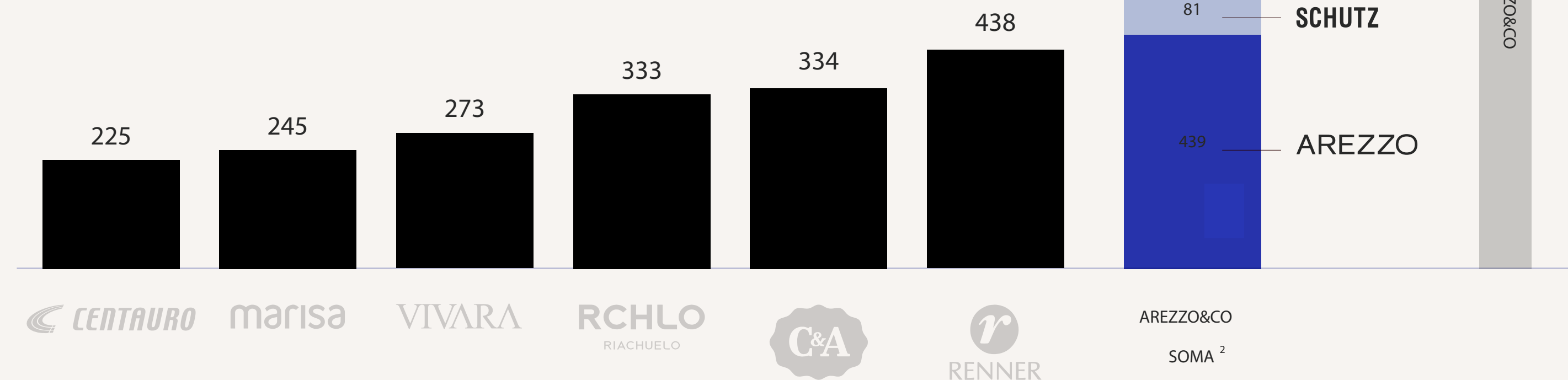
	AREZZO &CO	+ soma		COMBINADA
FUNCIONÁRIOS	7,8 MIL	14,0 MIL		21,8 MIL
MARCAS	20	14		34
LOJAS	193	366		559
FRANQUIAS	812	698		1.520
MULTIMARCAS	7,5 MIL	14,0 MIL		21,5 MIL
DIGITAL	23%	22%		22%
BASE ATIVA CLIENTES ¹	5,5 MM	5,5 MM		11 MM

NOTA: (1)
NÃO CONSIDERA
POSSÍVEIS OVERLAPS

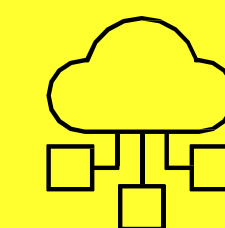
MAIOR PLATAFORMA DE MARCAS DE MODA E ACESSÓRIOS DO PAÍS

NÚMERO DE LOJAS 3T23

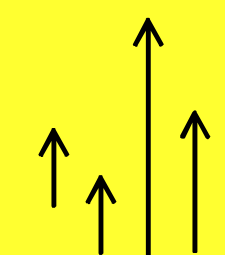
FONTE: RELATÓRIO DAS COMPANHIAS.
NOTA: CONSIDERA APENAS LOJAS NACIONAIS.



JUNTAS, POSSUEM DIVERSOS SELOS DE EXCELÊNCIA EM FRANCHISING NOS ÚLTIMOS ANOS



INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS DE T.I., PERMITINDO LEITURA DO SELL-OUT



QUANTIDADE DE LOJAS DOS GRUPOS APRESENTOU CRESCIMENTO MUITO ACELERADO NOS ÚLTIMOS ANOS

CRIAÇÃO DA MAIOR PLATAFORMA DE MARCAS DA AMÉRICA LATINA

POSICIONAMENTO DE MARCAS
PRICE POINTS

CALÇADOS E ACESSÓRIOS				VESTUÁRIO FEMININO			VESTUÁRIO MASCULINO		INFANTIL
LUXURY	FASHION	COMFORT & FLATS	STREETWEAR & CASUAL	UPSCALE	COMTEMPORARY	BÁSICO E JEANSWEAR			
ALEXANDRE BIRMAN PARIS TEXAS	SCHUTZ (Vicenza) AREZZO	ANACAPRI ALME BRIZZA AREZZO	VANS "OFF THE WALL" Go®	CRIS BARROS CAROL BASSI ANIMALE NV NATI VOZZA	FARM RIO MARIA FILÓ FARM	ANIMALE JEANS DZARM HERING	Oficina® RESERVA foxton Reserva Baw simples DZARM HERING	Reserva mini fabula HERINGKIDS	
MERCADO DE MODA NO BRASIL 2023				R\$ 51,9 BI				R\$97,4 BI	

ESTRUTURA DE MARCAS

<p>CALÇADOS E ACESSÓRIOS</p> <p>LUCIANA WODZIK</p> <p>~ R\$4,3 B 817 LOJAS @15M</p>	<p>VESTUÁRIO FEMININO LIFESTYLE</p> <p>ROBERTO JATAHY</p> <p>~ R\$3,7 B 287 LOJAS @8M</p>	<p>VESTUÁRIO DEMOCRÁTICO</p> <p>THIAGO HERING</p> <p>~ R\$2,4B 749 LOJAS @4M</p>	<p>VESTUÁRIO MASCULINO LIFESTYLE</p> <p>RONY MEISLER</p> <p>~ R\$1,6B 217 LOJAS @5M</p>
<p>AREZZO</p> <p>SCHUTZ</p> <p>VANS "OFF THE WALL"</p> <p>ANACAPRI</p> <p>ALEXANDRE BIRMAN</p> <p>PARIS TEXAS</p> <p>Vicenza)</p> <p>B R I Z Z A AREZZO</p> <p>ALME</p>	<p>FARM</p> <p>FARM RIO</p> <p>ANIMALE</p> <p>ANIMALE ORO</p> <p>NV NATI VOZZA</p> <p>MARIA FILÓ</p> <p>CRIS BARROS</p> <p>CAROL BASSI</p> <p>fábula</p> <p>OFF PREMIUM</p> <p>TROC</p>	<p>HERING</p> <p>HERINGKIDS</p> <p>HERINGINTIMATES</p> <p>HERING SPORTS</p> <p>D Z A R M</p>	<p>Reserva</p> <p>Reserva mini</p> <p>Oficina RESERVA</p> <p>INK</p> <p>simples</p> <p>Baw®</p> <p>Go</p> <p>foxton</p>

NOTA: CONSIDERA RECEITA 3T23 LTM E NÚMERO DE LOJAS DIVULGADO NO 3T23

SINERGIAS

EVOLUÇÃO CONTÍNUA DO MODELO

REDUÇÃO DO LEAD TIME ATRAVÉS DA INTEGRAÇÃO COMPLETA DA CADEIA DE FORNECIMENTO COM A DEMANDA (SELL-IN E SELL-OUT). POTENCIAL PARA CONTRIBUIÇÃO COM VENDAS, MARGEM BRUTA E OTIMIZAÇÃO DE DIAS DE ESTOQUE.

CALÇADOS E ACESSÓRIOS NAS MARCAS DO SOMA

UTILIZAÇÃO DO KNOW-HOW DA AREZZO&CO PARA A EXPANSÃO DAS CATEGORIAS DE CALÇADOS E ACESSÓRIOS NAS MARCAS FARM, NV, ANIMALE E HERING.

GESTÃO DO CANAL DE FRANQUIAS

EXPANSÃO NA ATUAÇÃO NO CANAL DE FRANQUIAS ATRAVÉS DE: (I) OTIMIZAÇÃO DE FRANQUIAS HERING; (II) DESENVOLVIMENTO DO CANAL NA MARCA FARM E OUTRAS MARCAS DO GRUPO SOMA.

OTIMIZAÇÃO DO G&A

OTIMIZAÇÃO DE ESTRUTURAS REDUNDANTES E RENEGOCIAÇÃO COMERCIAL DE CONTRATOS E SERVIÇOS.

OTIMIZAÇÃO DO PARQUE FABRIL HERING

OTIMIZAÇÃO DE CPV DA AREZZO&CO ATRAVÉS DA UTILIZAÇÃO DE CAPACIDADE DAS FÁBRICAS DA HERING NAQUELES SKUS SIMILARES. EFICIÊNCIA DE CUSTO EM MALHARIA BÁSICA ENTRE 20% A 40% ATRAVÉS DA FABRICAÇÃO PRÓPRIA.

RACIONAL DA TESE

**GANHOS SIGNIFICATIVOS DE SINERGIA
E GERAÇÃO DE VALOR PARA OS ACIONISTAS**

**PORTFÓLIO COMPLEMENTAR TRAZENDO
MAIOR RESILIÊNCIA À COMPANHIA COMBINADA**

**CONSOLIDAÇÃO DA MAIOR
PLATAFORMA DE MARCAS
DE MODA DA AMÉRICA LATINA**

**POTENCIALIZAÇÃO DA
EXPERIÊNCIA OMNICHANNEL**

**EXPERTISE NA GESTÃO DE MULTICANAL
POR GEOGRAFIA**

COLETIVO FORMADO POR LÍDERES COM VASTA EXPERIÊNCIA

RESUMO DA TRANSAÇÃO

COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA APÓS TRANSAÇÃO

- 54% BASE ARZZ3
- 46% BASE SOMA3
- TRANSAÇÃO ENVOLVENDO 100% DAS AÇÕES ARZZ3 E SOMA3

NOVO NOME

- NOVO NOME DA COMPANHIA SERÁ DEFINIDO EM COMUM ACORDO PELOS ACIONISTAS DE REFERÊNCIA

ACORDO DE ACIONISTAS

- CEO SERÁ ALEXANDRE BIRMAN E CEO DA BUSINESS UNIT DE VESTUÁRIO FEMININO SERÁ ROBERTO JATAHY
- PRAZO DO ACORDO DE ACIONISTAS: 10 ANOS

LOCK - UP

- OS ACIONISTAS DE REFERÊNCIA NÃO PODERÃO TRANSFERIR SUAS AÇÕES POR DETERMINADO PERÍODO

ESTRUTURA

- INCORPORAÇÃO DO GRUPO SOMA EM AREZZO & CO.
- OS ACIONISTAS SOMA3 RECEBERÃO 0,120446593048 AÇÃO DE ARZZ3 PARA CADA 1 AÇÃO SOMA3 DE QUE FOREM TITULARES

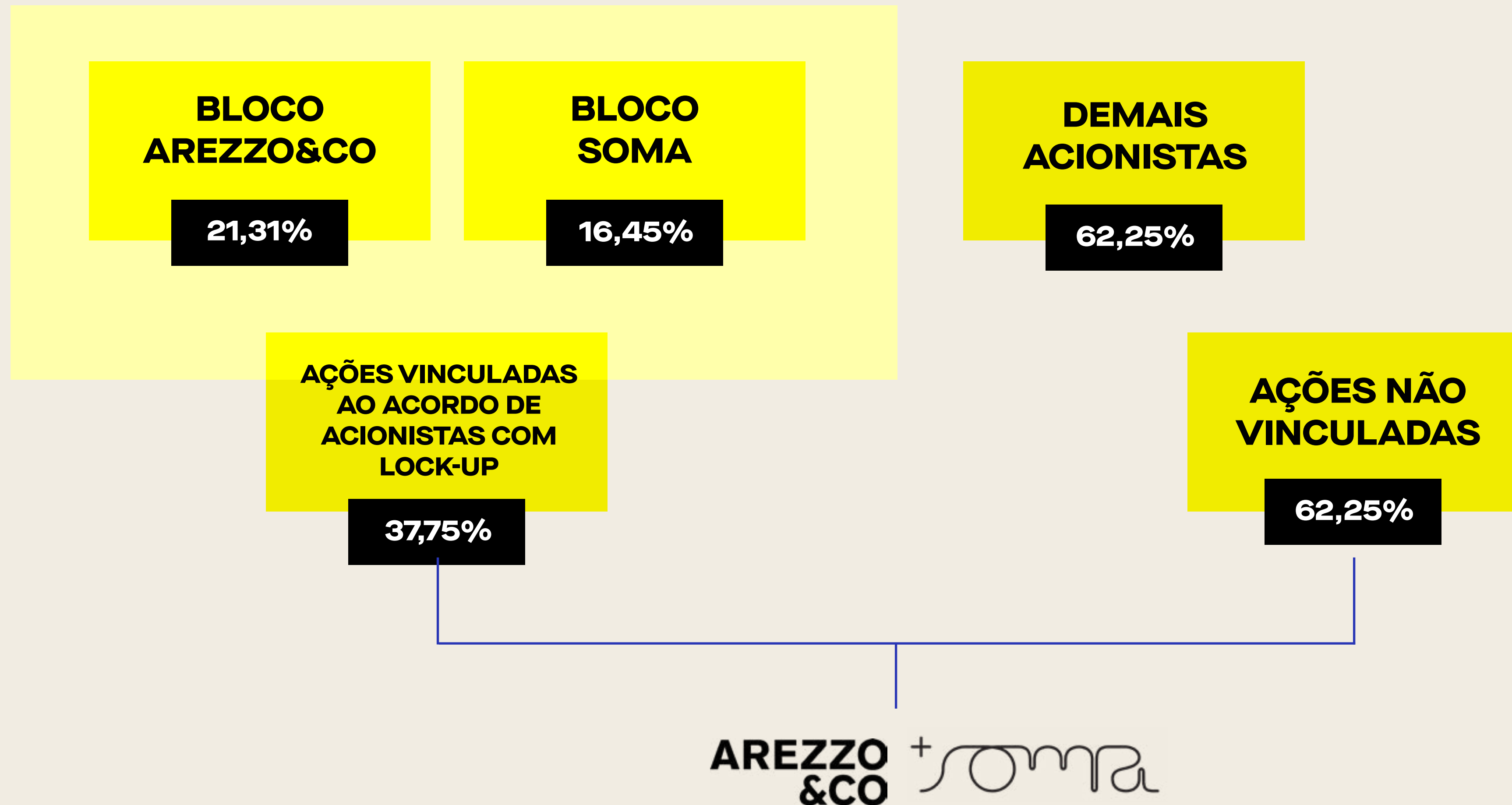
VOTO CONJUNTO

- OS ACIONISTAS DE REFERÊNCIA ASSUMEM OBRIGAÇÃO DE VOTAR EM CONJUNTO E NO MESMO SENTIDO NAS ASSEMBLÉIAS

CONSELHO

- OS ACIONISTAS DE REFERÊNCIA AREZZO&CO E GRUPO SOMA ASSUMEM A OBRIGAÇÃO DE VOTA PARA QUE CADA BLOCO ELEJA O MESMO NÚMERO DE MEMBROS PARA O CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO

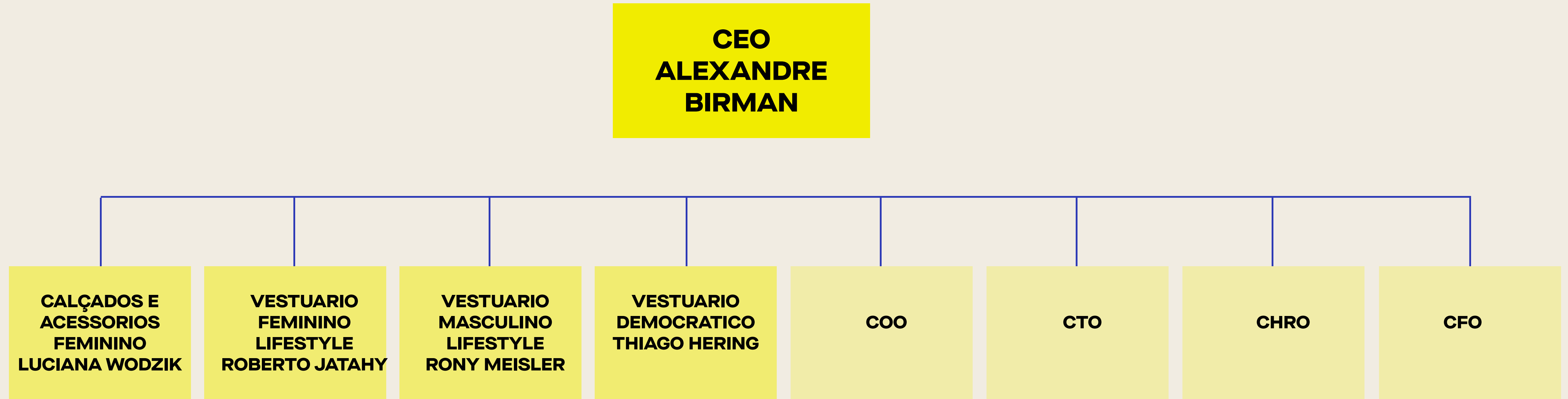
ESTRUTURA ACIONÁRIA



NOTAS: (1) EXCLUI AÇÕES EM TESOURARIA; (2) ACIONISTAS DE REFERÊNCIA DA AREZZO&CO: ANDERSON E ALEXANDRE BIRMAN, PATRÍCIA, ALLAN, ANDRÉ E AUGUSTO BIRMAN; (3) ACIONISTAS DE REFERÊNCIA GRUPO SOMA: CLAUDIA, GISELA E ROBERTO JATAHY, MARCELO BASTOS E KÁTIA BARROS

ESTRUTURA ORGANIZACIONAL PÓS DEAL

4 BU'S DE MARCAS + C-LEVEL DE SUPORTE AO CORE



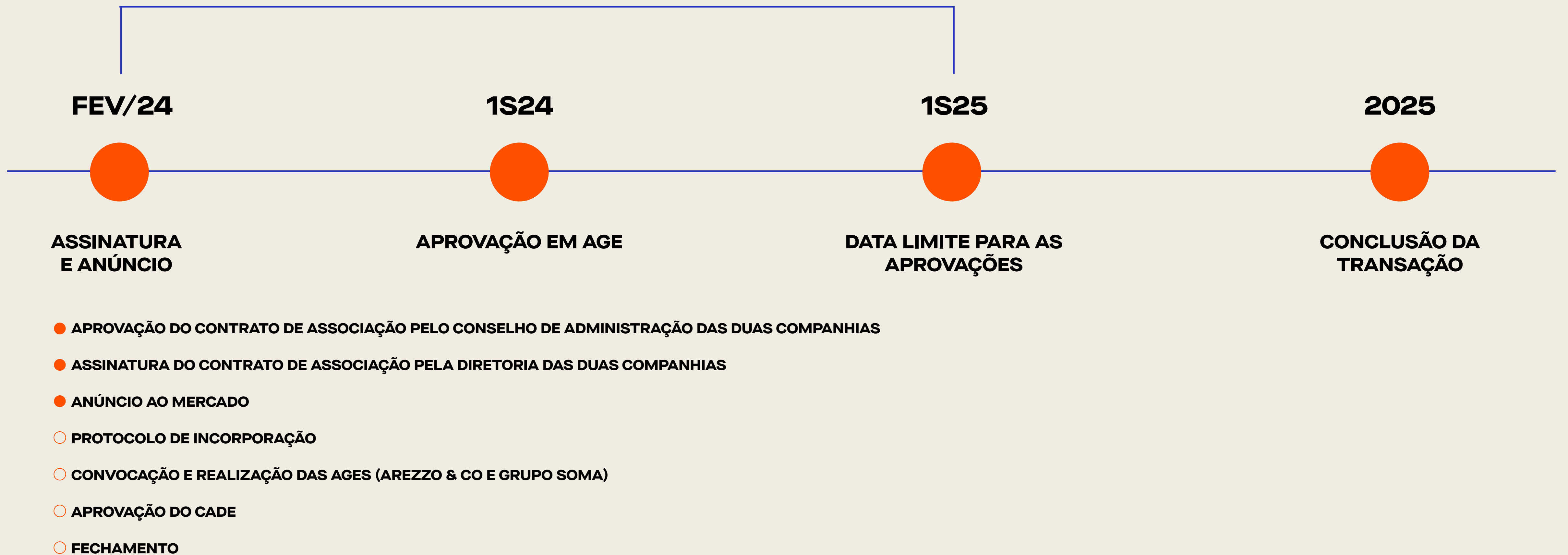
1 DIRETOR POR MARCA

+

BP'S COM REPORTR MATRICIAL AO C-LEVEL
DE SUPORTE AO CORE

SUPORTE AO CORE

LINHA DO TEMPO DA TRANSAÇÃO E PRÓXIMOS PASSOS



DISCLAIMER: PRÓXIMOS PASSOS NÃO INCLUI A LISTA EXAUSTIVA DE ETAPAS; PRAZOS DA LINHA DO TEMPO PODEM SOFRER ALTERAÇÕES

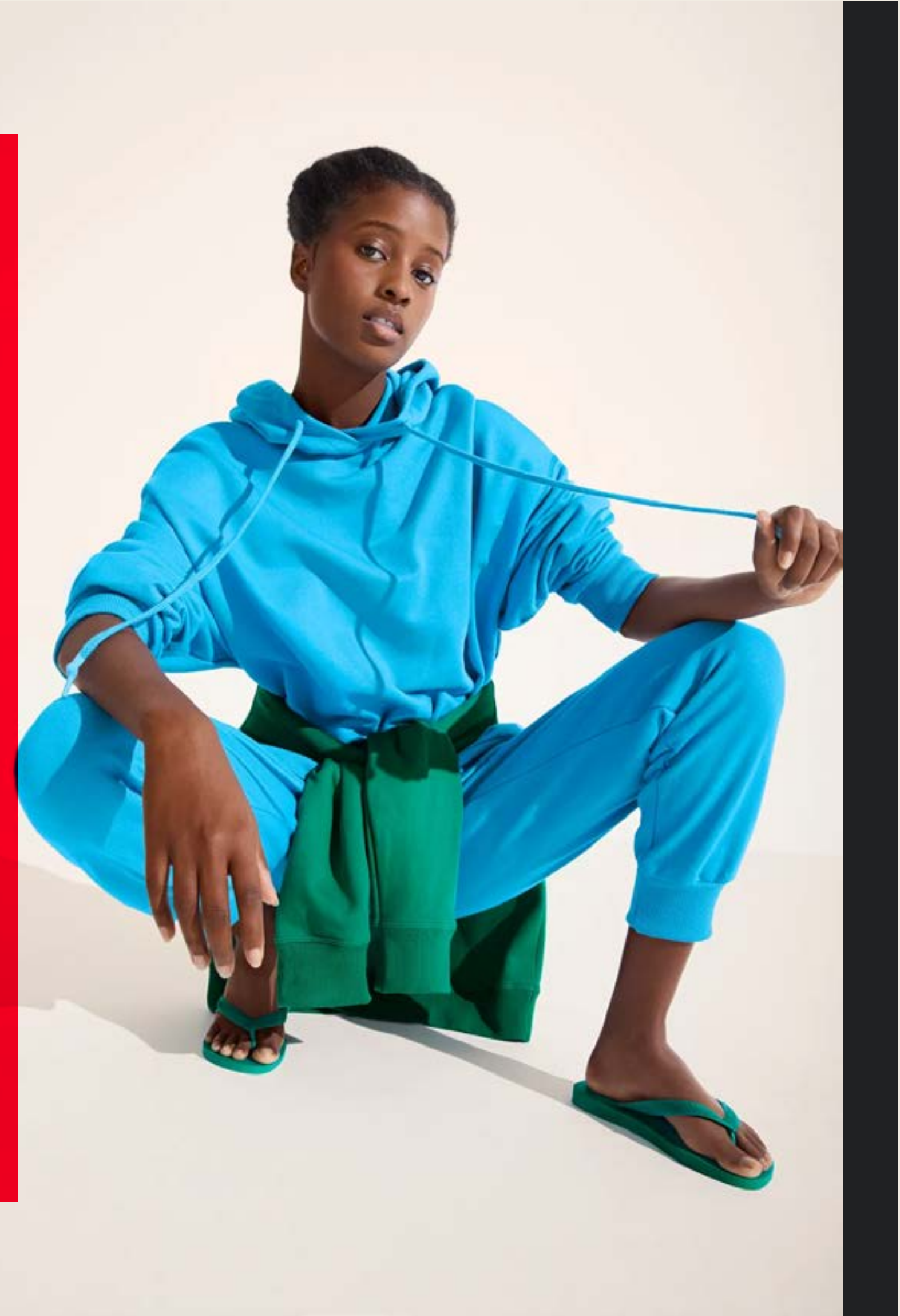
DISCLAIMER

ESTA APRESENTAÇÃO PODE CONTER DECLARAÇÕES E INFORMAÇÕES QUE EXPRESSAM EXPECTATIVAS, CRENÇAS E PREVISÕES DA AREZZO&CO E DO GRUPO SOMA SOBRE EVENTOS OU RESULTADOS FUTUROS. TAIS DECLARAÇÕES E INFORMAÇÕES SÃO UNICAMENTE PREVISÕES E NÃO GARANTIAS DO DESEMPENHO FUTURO. ELAS ESTÃO SUJEITAS A RISCOS, INCERTEZAS, FATORES RELATIVOS ÀS OPERAÇÕES E AO AMBIENTE DE NEGÓCIOS.

EMBORA A AREZZO&CO E O GRUPO SOMA ENTENDAM QUE EVENTUAIS EXPECTATIVAS E PREMISAS CONTIDAS NAS DECLARAÇÕES SEJAM RAZOÁVEIS E BASEADAS NOS DADOS ATUALMENTE DISPONÍVEIS, ADVERTIMOS OS INVESTIDORES DE QUE ENVOLVEM RISCOS, POIS SE REFEREM A EVENTOS FUTUROS E, PORTANTO, DEPENDEM DE CIRCUNSTÂNCIAS QUE PODEM OU NÃO OCORRER, ALÉM DOS RISCOS APRESENTADOS NOS DOCUMENTOS DE DIVULGAÇÃO, SUJEITOS A MUDANÇAS SEM AVISO PRÉVIO.



AREZZO
& CO



+ *stoma*