

# Bit Market Services

Informazione Regolamentata n. 1136-51-2016	Data/Ora Ricezione 04 Agosto 2016 17:39:25	MTA
--	--	-----

Societa' : YOOX NET-A-PORTER GROUP

Identificativo : 77994

Informazione

Regolamentata

Nome utilizzatore : YOOXN04 - Valerio

Tipologia : IRAG 02

Data/Ora Ricezione : 04 Agosto 2016 17:39:25

Data/Ora Inizio : 04 Agosto 2016 17:54:26

Diffusione presunta

Oggetto : Risultati primo semestre 2016

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

COMUNICATO STAMPA

4 AGOSTO 2016

## YOOX NET-A-PORTER GROUP: Risultati del Primo Semestre al 30 giugno 2016<sup>1</sup>

### CRESCITA DEI RICAVI NETTI IN ACCELERAZIONE A +17% A TASSI DI CAMBIO COSTANTI NEL SECONDO TRIMESTRE

- Nel **secondo trimestre ricavi netti** a **450,8 milioni** di Euro, **+17,0%** a tassi di cambio costanti (+12,8% a tassi di cambio correnti), rispetto ai ricavi netti pro-forma pari a 399,7 milioni di Euro nello stesso periodo del 2015, con un'accelerazione di tutte le linee di business rispetto al primo trimestre. Nel **primo semestre ricavi netti** a **897,0 milioni** di Euro, **+15,8%** a tassi di cambio costanti (+13,3% a tassi di cambio correnti), rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 791,8 milioni di Euro nel primo semestre del 2015
- Nel **primo semestre EBITDA adjusted**<sup>2</sup> a **76,5 milioni** di Euro, **+15,2%** rispetto a un EBITDA adjusted pro-forma pari a 66,4 milioni nel primo semestre del 2015. EBITDA a 70,6 milioni di Euro rispetto a un EBITDA pro-forma pari a 60,2 milioni nel primo semestre del 2015
- Nel **primo semestre risultato netto adjusted**<sup>3</sup> a **37,0 milioni** di Euro, **+15,2%** rispetto a un risultato netto adjusted pro-forma pari a 32,1 milioni nel primo semestre del 2015. Dopo 13,8 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione ("PPA")<sup>4</sup> al netto del relativo effetto fiscale, e 4,4 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione, al netto dei relativi effetti fiscali, risultato netto pari a 18,8 milioni di Euro nel primo semestre del 2016. Tale risultato si confronta con un risultato netto pro-forma pari a 26,4 milioni di Euro nel primo semestre del 2015 che, a differenza del risultato netto del primo semestre 2016, non includeva rettifiche per tenere conto dell'ammortamento relativo alla PPA
- **Posizione finanziaria netta positiva** per **138,8 milioni** di Euro rispetto a 62,1 milioni al 31 dicembre 2015
- **Principali metriche di business:**
  - **28,0 milioni la media mensile dei visitatori unici**, rispetto a 26,1<sup>5</sup> milioni del primo semestre del 2015
  - **3,9 milioni di ordini**, rispetto a 3,3 milioni del primo semestre del 2015
  - **335 Euro l'AOV (Average Order Value)**, rispetto a 354 Euro del primo semestre del 2015
  - **2,6 milioni di clienti attivi**, rispetto a 2,3 milioni del primo semestre del 2015

*“La crescita di YOOX NET-A-PORTER ha visto un’accelerazione nel secondo trimestre, raggiungendo il 17%, nonostante l’attuale contesto economico. L’andamento positivo confermato in tutte le linee di business dimostra la forza del nostro modello e il suo significativo potenziale per un ulteriore sviluppo profittevole.”*

- ha commentato Federico Marchetti, Chief Executive Officer di YOOX NET-A-PORTER GROUP.

<sup>1</sup> I dati consolidati preliminari del primo semestre al 30 giugno 2016 di YOOX NET-A-PORTER GROUP ("YNAP") sono raffrontati con i dati consolidati pro-forma relativi al primo semestre al 30 giugno 2015, che sono stati redatti aggregando i dati storici di YOOX GROUP e di THE NET-A-PORTER GROUP, per poi operare le rettifiche al fine di simulare gli effetti economici della fusione sull'andamento economico di YNAP come se tale operazione fosse virtualmente avvenuta l'1 gennaio 2015. I dati pro-forma al 30 giugno 2015 derivano da quelli contenuti nel Documento Informativo relativo alla fusione per incorporazione di Largentia Italia S.p.A. in YOOX S.p.A. pubblicato il 3 ottobre 2015, e sono stati oggetto di verifica da parte della società di revisione, che ha emesso la relazione di revisione in data 28 agosto 2015.

<sup>2</sup> Esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere.

<sup>3</sup> Esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere, al netto dei relativi effetti fiscali, e gli ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione di YOOX GROUP e NET-A-PORTER GROUP, al netto del relativo effetto fiscale.

<sup>4</sup> Il processo di Purchase Price Allocation si riferisce all'allocazione della parte identificabile dell'avviamento derivante dalla fusione di YOOX GROUP e NET-A-PORTER GROUP ad immobilizzazioni immateriali.

<sup>5</sup> La media mensile dei visitatori unici del primo semestre del 2015 è stata rettificata in seguito alla modifica della fonte di dati utilizzata per la media mensile dei visitatori unici di YOOX.COM a partire da novembre 2015. In particolare, la media mensile dei visitatori unici sia del primo semestre del 2015 sia del primo semestre del 2016 sono ora derivate da Google Analytics, invece che utilizzare, come in precedenza, Google Analytics per il sito web e SiteCatalyst per il sito mobile.

Nota: Per chiarezza informativa, si evidenzia che le percentuali di scostamento riportate nel presente Comunicato sono state calcolate sui valori puntuali. Si precisa altresì che le eventuali differenze rinvenibili in alcune tabelle sono dovute agli arrotondamenti dei valori espressi al milione di Euro

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

**Milano, 4 agosto 2016** - Il Consiglio di Amministrazione di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. (MTA: YNAP), il leader globale nel luxury fashion e-commerce, riunitosi in data odierna, ha esaminato e approvato la Relazione finanziaria semestrale relativa al primo semestre al 30 giugno 2016, raffrontato con i dati finanziari pro-forma relativi allo stesso periodo dell'anno precedente.

## ANDAMENTO DI YOOX NET-A-PORTER GROUP NEL PRIMO SEMESTRE AL 30 GIUGNO 2016 E RELATIVI DATI COMPARATIVI

### Principali Metriche di Business<sup>6</sup>

	1H 2016	1H 2015 PRO-FORMA
Numero di visitatori unici al mese <sup>7</sup> (milioni)	28,0	26,1 <sup>8</sup>
Numero di ordini (milioni)	3,9	3,3
AOV <sup>9</sup> (Euro)	335	354
Numero di clienti attivi <sup>10</sup> (milioni)	2,6	2,3

Nel primo semestre del 2016 YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato una **media mensile di visitatori unici** pari a **28,0 milioni**, che si è tradotta in **3,9 milioni di ordini (+18,7%)** con un **Average Order Value (AOV)**, IVA esclusa, pari a **335 Euro**.

In aumento anche il numero di **clienti attivi**, che si è attestato a **2,6 milioni** al 30 giugno 2016, rispetto ai 2,3 milioni al 30 giugno 2015.

### Ricavi Netti Consolidati

Nel **secondo trimestre** del 2016, YOOX NET-A-PORTER GROUP ha conseguito **ricavi netti consolidati**, al netto dei resi sulle vendite e degli sconti concessi ai clienti, pari a **450,8 milioni** di Euro, **+17,0%** a tassi di cambio costanti (+12,8% a tassi di cambio correnti), rispetto ai ricavi netti pro-forma pari a 399,7 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2015, con un'**accelerazione** di tutte le linee di business rispetto ai primi tre mesi del 2016. Grazie a tale risultato, i ricavi netti nel **primo semestre** del 2016 si sono attestati a **897,0 milioni** di Euro, **in aumento del 15,8%** a tassi di cambio costanti (+13,3% a tassi di cambio correnti), rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 791,8 milioni al 30 giugno 2015.

<sup>6</sup> Le metriche di business si riferiscono agli online store multimarca proprietari - NET-A-PORTER.COM, MR PORTER.COM, THECORNER.COM, SHOESCRIBE.COM, YOOX.COM e THE OUTNET.COM - e agli online flagship store "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP". Le metriche di business relative alla joint venture con Kering e all'online store monomarca jimmychoo.com sono escluse.

<sup>7</sup> Si definisce visitatore unico mensile il visitatore che ha aperto almeno una pagina web per accedere al negozio online nel corso del mese. Il dato esposto è calcolato come media dei visitatori unici mensili nel periodo di riferimento.

Fonte: Adobe Analytics per NET-A-PORTER.COM, MR PORTER.COM e THE OUTNET.COM; SiteCatalyst e Google Analytics per YOOX.COM nel primo semestre del 2015; Google Analytics per YOOX.COM nel primo semestre del 2016, THECORNER.COM, SHOESCRIBE.COM e gli Online Flagship Store "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP".

<sup>8</sup> La media mensile dei visitatori unici del primo semestre del 2015 è stata rettificata in seguito alla modifica della fonte di dati utilizzata per la media mensile dei visitatori unici di YOOX.COM a partire da novembre 2015. In particolare, la media mensile dei visitatori unici sia del primo semestre del 2015 sia del primo semestre del 2016 sono ora derivate da Google Analytics, invece che utilizzare, come in precedenza, Google Analytics per il sito web e SiteCatalyst per il sito mobile.

<sup>9</sup> Average Order Value, o AOV, indica il valore medio di ciascun ordine di acquisto, IVA esclusa.

<sup>10</sup> Cliente attivo: è definito come un cliente che ha effettuato almeno un ordine negli ultimi 12 mesi.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## *Ricavi Netti Consolidati per Linea di Business*

Milioni di Euro	2Q 2016	%	2Q 2015		VARIAZIONE %	
			PRO-FORMA	%	CORR.	COST.
Multimarca In-Season	252,4	56,0%	229,3	57,4%	+10,1%	+14,5%
Multimarca Off-Season	156,1	34,6%	133,2	33,3%	+17,2%	+21,7%
Online Flagship Stores	42,3	9,4%	37,2	9,3%	+13,7%	+15,7%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>450,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>399,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>+12,8%</b>	<b>+17,0%</b>

Milioni di Euro	1H 2016	%	1H 2015		VARIAZIONE %	
			PRO-FORMA	%	CORR.	COST.
Multimarca In-Season	490,1	54,6%	443,4	56,0%	+10,5%	+13,1%
Multimarca Off-Season	318,3	35,5%	268,3	33,9%	+18,6%	+21,5%
Online Flagship Stores	88,7	9,9%	80,1	10,1%	+10,8%	+11,4%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER GROUP</b>	<b>897,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>791,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>+13,3%</b>	<b>+15,8%</b>

### *Multimarca In-Season*

Nel **secondo trimestre** del 2016 la linea di business **Multimarca In-Season**, che comprende le attività dei negozi online [NET-A-PORTER](#), [MR PORTER](#), [THECORNER](#) e [SHOESCRIBE](#), ha registrato ricavi netti consolidati pari a **252,4 milioni di Euro, in aumento del 14,5%** a tassi di cambio costanti (+10,1% a tassi di cambio correnti), rispetto a ricavi netti pro-forma di 229,3 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2015, registrando una **forte accelerazione della crescita organica** rispetto ai primi tre mesi dell'anno. Tale risultato è stato conseguito nonostante un confronto più sfidante (ricavi netti a +26,5% a cambi costanti e +44,3% a cambi correnti nel secondo trimestre del 2015) e un rallentamento della crescita di THECORNER e SHOESCRIBE riconducibile alla riduzione degli investimenti di marketing alla luce della chiusura dei Brand nel corso del terzo trimestre.

Il risultato raggiunto nel secondo trimestre si è tradotto in ricavi netti pari a **490,1 milioni di Euro** nel primo semestre del 2016, **in crescita del 13,1%** a tassi di cambio costanti (+10,5% a tassi di cambio correnti) rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 443,4 milioni del primo semestre del 2015.

La linea di business In-Season ha avviato importanti partnership con **nuovi prestigiosi brand**: in particolare, **PRADA** ha debuttato su [NET-A-PORTER](#) e [MR PORTER](#) a luglio 2016, **NET-A-PORTER** ha lanciato **Tiffany & Co.** ad aprile 2016 e accoglierà **Moncler** a partire da agosto 2016, mentre **MR PORTER** ha visto l'introduzione di **Ermenegildo Zegna** a luglio 2016.

Inoltre, **numerose capsule collection esclusive** sono state inaugurate su [NET-A-PORTER](#), tra cui **GUCCI per NET-A-PORTER** - l'edizione limitata disegnata per NET-A-PORTER a maggio 2016 - **Dolce & Gabbana Portofino**, **Chloé Sun** e **Oscar de la Renta Caftan**, tutte lanciate nel secondo trimestre. Anche [MR PORTER](#) ha ospitato numerose capsule collection esclusive, tra cui **Aspesi** e **Moncler Gamme Bleu**.

Complessivamente, al 30 giugno 2016, la linea di business Multimarca In-Season ha rappresentato il **54,6%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

### *Multimarca Off-Season*

Nel **secondo trimestre** del 2016 la linea di business **Multimarca Off-Season**, che comprende le attività dei negozi online [YOOX](#) e [THE OUTNET](#), ha registrato ricavi netti consolidati pari a **156,1 milioni di Euro, in aumento del 21,7%** a tassi di cambio costanti (+17,2% a tassi di cambio correnti) rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 133,2

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente, con ottime performance da parte di entrambi gli online store.

Tale risultato ha portato a ricavi netti nel primo semestre del 2016 pari a **318,3 milioni di Euro, in crescita del 21,5%** a tassi di cambio costanti (+18,6% a tassi di cambio correnti) rispetto ai ricavi netti pro-forma pari a 268,3 milioni del primo semestre del 2015.

A giugno 2016, in occasione del campionato europeo di calcio 2016, [YOOX](#) ha lanciato la seconda edizione del progetto **#YOOXSOCERCOUTURE**, che ha riunito 10 designer d'eccezione, tra cui Marni, Paul Smith e Dries Van Noten, per realizzare una capsule collection in edizione limitata "Made in Italy" in esclusiva per YOOX.

Inoltre, **Golden Goose** e le borse di **Proenza Schouler** hanno debuttato su [THE OUTNET](#), in linea con la strategia del Brand volta a rafforzare la propria offerta con la categoria activewear e una più ricca selezione di calzature e borse.

Complessivamente, al 30 giugno 2016, la linea di business Multimarca Off-Season rappresentava il **35,5%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## *Online Flagship Stores*

La linea di business Online Flagship Stores comprende le attività di design, progettazione, realizzazione e gestione degli Online Flagship Stores di alcuni dei principali brand della moda e del lusso a livello globale.

Nel **secondo trimestre** del 2016, questa linea di business ha conseguito ricavi netti consolidati pari a **42,3 milioni di Euro**, in accelerazione al **15,7%** a tassi di cambio costanti (+13,7% a tassi di cambio correnti), rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 37,2 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2015. I ricavi netti a valore retail (**GMV<sup>11</sup>**) hanno registrato un aumento del **17,9%** a tassi di cambio costanti (+16,2% a tassi di cambio correnti).

Tale risultato si è tradotto in ricavi netti consolidati pari a **88,7 milioni di Euro** nel primo semestre del 2016, in **crescita del 11,4%** a tassi di cambio costanti (+10,8% a tassi di cambio correnti), rispetto a ricavi netti pro-forma pari a 80,1 milioni nel primo semestre del 2015, mentre i ricavi netti a valore retail (**GMV<sup>11</sup>**) hanno conseguito **una crescita del 13,5%** a tassi di cambio costanti (+13,1% a tassi di cambio correnti).

In data 23 giugno 2016 è stato **lanciato** il nuovo online flagship store di **Chloé** in Europa, Stati Uniti e nell'area Asia Pacifico, inclusa Cina.

Complessivamente, al 30 giugno 2016, la linea di business Monomarca rappresentava il **9,9%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## Ricavi Netti Consolidati per Area Geografica

Milioni di Euro	2Q 2016		2Q 2015		VARIAZIONE %	
	PRO-FORMA	%	PRO-FORMA	%	CORR.	COST.
Italia	29,2	6,5%	23,9	6,0%	+22,4%	+22,5%
Regno Unito	70,2	15,6%	66,8	16,7%	+5,1%	+14,3%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	117,5	26,1%	99,6	24,9%	+18,0%	+21,8%
Nord America	135,1	30,0%	124,5	31,1%	+8,5%	+10,9%
Asia Pacifico	68,2	15,1%	58,7	14,7%	+16,2%	+19,4%
Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica	30,7	6,8%	26,3	6,6%	+16,4%	+24,8%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>450,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>399,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>+12,8%</b>	<b>+17,0%</b>

<sup>11</sup> Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli online flagship store, inclusi gli online store della Joint Venture con Kering al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti. Tali ricavi escludono i corrispettivi da set up, design e manutenzione degli online flagship store registrati all'interno dell'aggregato "Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografia".

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	1H 2016		1H 2015 PRO-FORMA		VARIAZIONE %	
		%		%	CORR.	COST.
Italia	57,5	6,4%	48,3	6,1%	+19,0%	+19,0%
Regno Unito	135,2	15,1%	124,6	15,7%	+8,6%	+15,4%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	238,4	26,6%	208,6	26,3%	+14,3%	+17,3%
Nord America	268,1	29,9%	238,4	30,1%	+12,5%	+12,5%
Asia Pacifico	137,4	15,3%	118,4	15,0%	+16,0%	+17,5%
Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica	60,4	6,7%	53,4	6,7%	+13,0%	+18,7%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>897,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>791,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>+13,3%</b>	<b>+15,8%</b>

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato risultati in crescita in tutti i principali mercati di riferimento durante il periodo.

L'**Italia** ha conseguito ricavi netti pari a **29,2 milioni di Euro**, in **forte accelerazione** nel **secondo trimestre** dell'anno (+22,5% a tassi di cambio costanti), che si sono tradotti in un fatturato pari a **57,5 milioni di Euro** nel primo semestre del 2016, in **crescita del 19,0%**.

Il **Regno Unito** ha registrato risultati in aumento nel **secondo trimestre** del 2016, con un incremento dei ricavi netti del **14,3%** a tassi di cambio costanti (+5,1% a tassi di cambio correnti) pari a **70,2 milioni di Euro**, nonostante un rallentamento della crescita nelle ultime due settimane di giugno 2016 concomitanti con il referendum per l'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea. Nel primo semestre del 2016 i ricavi netti si sono attestati a **135,2 milioni di Euro**, in **aumento del 15,4%** a tassi di cambio costanti (+8,6% a tassi di cambio correnti).

L'**Europa** (esclusi Italia e Regno Unito) ha conseguito una **significativa accelerazione** della crescita nel **secondo trimestre** del 2016, con ricavi netti in aumento del **21,8%** a tassi di cambio costanti (+18,0% a tassi di cambio correnti) pari a 117,5 milioni di Euro, grazie alle ottime performance di Francia, Germania, Spagna e Russia. Questo solido risultato ha portato a ricavi netti nel primo semestre in crescita del **17,3%** a tassi di cambio costanti (+14,3% a tassi di cambio correnti), pari a **238,4 milioni di Euro**.

Il **Nord America** ha registrato ricavi netti pari a **135,1 milioni di Euro** nel **secondo trimestre** del 2016, in aumento del **10,9%** a tassi di cambio costanti (+8,5% a tassi di cambio correnti), mentre la crescita nel primo semestre del 2016 è stata del **12,5%** (sia a tassi di cambio costanti, sia correnti), riflettendo un **confronto molto sfidante** (+24,9% a tassi di cambio costanti e +53,0% a tassi di cambio correnti nel primo semestre del 2015).

**Solidi** anche i risultati **dell'area Asia Pacifico**, i cui ricavi sono aumentati del **19,4%** a tassi di cambio costanti nel **secondo trimestre** del 2016 (+16,2% a tassi di cambio correnti) grazie alla forte crescita di Giappone e Cina, che hanno registrato performance superiori alla media del Gruppo. Tale risultato si è tradotto, nel primo semestre del 2016, in un aumento dei ricavi netti del **17,5%** a tassi di cambio costanti (+16,0% a tassi di cambio correnti).

Infine, l'aggregato **Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica** ha registrato una **significativa accelerazione** della crescita dei ricavi netti nel **secondo trimestre** del 2016 (+24,8% a tassi di cambio costanti, +16,4% a tassi di cambio correnti), trainata dall'ottima performance del Medio Oriente. Nel primo semestre, i ricavi netti sono cresciuti del **18,7%** a tassi di cambio costanti (+13,0% a tassi di cambio correnti).

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## Analisi Preliminare della Redditività per Linea di Business

Milioni di Euro	MULTIMARCA IN-SEASON		MULTIMARCA OFF-SEASON		ONLINE FLAGSHIP STORES	
	1H 2016	1H 2015	1H 2016	1H 2015	1H 2016	1H 2015
Gross profit <sup>12</sup>	206,0	181,2	116,9	101,4	32,0	31,0
% ricavi netti del settore	42,0%	40,9%	36,7%	37,8%	36,1%	38,7%
variazione %	13,7%		15,3%		3,1%	

Il **gross profit** della linea di business **Multimarca In-Season** si è attestato a **206,0 milioni di Euro**, in **crescita del 13,7%**, rispetto al gross profit pro-forma pari a 181,2 milioni del primo semestre del 2015, con un margine del 42,0% rispetto al 40,9% del primo semestre del 2015. Tale risultato riflette un aumento del retail margin sia di [NET-A-PORTER](#) sia di [MR PORTER](#).

Il **gross profit** della linea di business **Multimarca Off-Season** è stato pari a **116,9 milioni di Euro**, in **crescita del 15,3%**, rispetto al gross profit pro-forma pari a 101,4 milioni di Euro del primo semestre del 2015, con un margine del 36,7% rispetto al 37,8% del primo semestre del 2015. Tale performance è interamente riconducibile all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio rispetto all'Euro, ed in particolare della Sterlina Inglese e del Rublo Russo.

Il **gross profit** della linea di business **Online Flagship Stores** si è attestato a **32,0 milioni di Euro**, in **crescita del 3,1%**, rispetto al gross profit pro-forma pari a 31,0 milioni di Euro del primo semestre del 2015, con una marginalità pari al 36,1% rispetto al 38,7% del primo semestre del 2015. Tale risultato riflette un mix sfavorevole degli online flagship stores.

## EBITDA

Nel primo semestre del 2016, l'**EBITDA adjusted** è stato pari a **76,5 milioni di Euro**, in **crescita del 15,2%** rispetto all'EBITDA adjusted pro-forma di 66,4 milioni conseguito nello stesso periodo dell'anno precedente, con un margine sul fatturato pari all'**8,5%** rispetto all'8,4% nel primo semestre del 2015. Tale performance riflette principalmente un gross margin in linea con il 2015 e una leva operativa sulle spese generali, che hanno più che compensato il leggero aumento dei costi di sales & marketing come percentuale del fatturato.

Dopo 5,9 milioni di Euro di oneri figurativi relativi ai piani di incentivazione, l'EBITDA si è attestato a 70,6 milioni di Euro rispetto a 60,2 milioni di EBITDA pro-forma conseguiti nello stesso periodo dell'anno precedente.

## Risultato Netto

Nel primo semestre del 2016, il **risultato netto adjusted** si è attestato a **37,0 milioni di Euro**, in **crescita del 15,2%** rispetto ad un risultato netto adjusted pro-forma pari a 32,1 milioni nel primo semestre del 2015, con un **margine del 4,1%** nel primo semestre del 2016.

Dopo 13,8 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione ("PPA")<sup>13</sup> al netto del relativo effetto fiscale, e dopo 4,4 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione, al netto dei relativi effetti fiscali, il risultato netto si è attestato a 18,8 milioni di Euro nel primo semestre del 2016. Tale risultato si confronta con un risultato netto pro-forma pari a 26,4 milioni di Euro nel primo semestre del 2015 che, a differenza del dato del primo semestre 2016, non includeva rettifiche per tenere

<sup>12</sup> Gross Profit è definito come la differenza tra i ricavi netti e il costo del venduto, che include anche i costi di spedizione.

<sup>13</sup> Il processo di Purchase Price Allocation si riferisce all'allocazione della parte identificabile dell'avviamento derivante dalla fusione di YOOX GROUP e NET-A-PORTER GROUP ad immobilizzazioni immateriali.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

conto dell'ammortamento relativo alla PPA.

## Capitale Circolante Netto

Nel primo semestre del 2016 il **capitale circolante netto** derivante dal business ordinario<sup>14</sup> si è attestato a **127,9 milioni di Euro** rispetto a 96,1 milioni al 31 dicembre 2015. Tale variazione è principalmente riconducibile ad una diminuzione della voce altri debiti correnti attribuibile all'effetto cambio e ad un effetto temporale relativo al pagamento dei resi.

## Investimenti

Nel primo semestre del 2016, il Gruppo ha continuato a rafforzare le proprie competenze in ambito tecnologico e logistico, investendo altresì nella convergenza dei precedenti sistemi di YOOX GROUP e THE NET-A-PORTER GROUP: **gli investimenti in conto di capitale** si sono attestati a **48,1 milioni di Euro**, rispetto a 46,9 milioni di investimenti pro-forma nello stesso periodo dell'anno precedente.

In particolare, nel corso del periodo, il Gruppo ha lavorato all'implementazione del **nuovo Order Management System ("OMS")** per l'ex YOOX GROUP, il cui primo traguardo è stato raggiunto ad **agosto** con la migrazione del **primo online store**. La transizione di tutti gli online store dell'ex YOOX GROUP al nuovo OMS procede in linea con le aspettative e sarà completata nell'ultimo trimestre dell'anno.

Il nuovo OMS potenzierà in modo significativo la capacità di gestione degli ordini del Gruppo, e ne rafforzerà l'offerta omni-channel, permettendo l'integrazione completa degli inventari tra YNAP e i punti vendita fisici dei brand partner.

Il primo semestre del 2016 ha, inoltre, visto l'**avvio** dei **lavori di costruzione** del nuovo **centro logistico per l'In-season**, che sorgerà in Italia e la cui piena operatività è attesa nel 2018.

Infine, il Gruppo ha proseguito il rilascio di **funzionalità cross-channel** per un numero maggiore di partner monomarca e ha potenziato ulteriormente la propria **offerta mobile**.

## Posizione Finanziaria Netta

Al 30 giugno 2016, la **posizione finanziaria netta** del Gruppo è stata positiva e pari a **138,8 milioni di Euro**, rispetto a una posizione finanziaria netta positiva per 62,1 milioni al 31 dicembre 2015. L'incremento della cassa nel primo semestre del 2016 è principalmente riconducibile all'aumento di capitale da 100 milioni di Euro sottoscritto da Alabbar Enterprises nell'aprile 2016, che ha finanziato il maggior capitale circolante netto derivante dal business ordinario e gli investimenti in conto di capitale per l'innovazione e per la convergenza verso un'unica piattaforma globale comune.

---

<sup>14</sup> Capitale circolante netto ordinario calcolato convertendo in Euro i valori delle rimanenze, dei crediti commerciali, dei debiti commerciali e degli altri debiti e crediti correnti alla data del 30 Giugno 2016 utilizzando i tassi di cambio al 31 Dicembre 2015.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## EVENTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO IL 30 GIUGNO 2016

### Online Flagship Stores

Il 12 luglio 2016, la partnership già esistente con Armani è stata estesa con il lancio del marchio **A|X Armani Exchange** in Nord America.

## PIANI DI INCENTIVAZIONE

### Piano di Stock Option 2015 – 2025

Nel primo semestre del 2016, in esecuzione del Regolamento del Piano di Stock Option YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. 2015 - 2025, sono state assegnate complessive n. 760.000 opzioni, valide per la sottoscrizione di n. 760.000 azioni ordinarie YNAP.

Per ulteriori informazioni sui termini e le condizioni dei Piani di Stock Option in essere, si rinvia ai comunicati stampa già diffusi e ai Documenti Informativi redatti ai sensi dell'art. 84-bis del Regolamento Emittenti Consob depositati presso la sede sociale, nonché disponibili sul sito internet della Società all'indirizzo [www.ynap.com](http://www.ynap.com).

## EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE

Sulla base della posizione di leadership del Gruppo nel luxury e-commerce, dei risultati conseguiti nel primo semestre dell'anno e delle buone prospettive del mercato retail online, YOOX NET-A-PORTER GROUP prevede di conseguire un'ulteriore crescita dei ricavi ed un miglioramento del margine a livello di EBITDA adjusted nel 2016.

E' verosimile attendersi che a tale risultato contribuiscano positivamente tutte le linee di business e i principali mercati geografici del Gruppo.

La Società conferma le proprie aspettative di conseguire sinergie nette positive a livello di EBITDA nel 2016 e rivede la propria guidance di investimenti in conto capitale a 140 milioni di Euro, rispetto ai precedenti 150 milioni, principalmente come risultato della svalutazione della Sterlina Inglese nei confronti dell'Euro.

Gli investimenti in conto di capitale del 2016 saranno principalmente destinati a porre le basi per lo sviluppo di una piattaforma techno-logistica globale comune e ad espandere la capacità logistica in Italia, al fine di sostenere la crescita futura del Gruppo e continuare a offrire ai propri clienti e brand partner un servizio d'eccellenza.

\*\*\*

*Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari relativi ai risultati consolidati, Enrico Cavatorta, dichiara, ai sensi del comma 2 art. 154-bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.*

\*\*\*

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

*Nelle pagine precedenti sono presentati i dati economici e taluni indicatori gestionali pro-forma (di seguito "dati pro-forma") consolidati relativi al periodo fino al 30 giugno 2015 di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A..*

*I dati pro-forma al 30 giugno 2015 derivano dai dati pro-forma inclusi nel Documento Informativo relativo alla fusione per incorporazione di Largenta Italia S.p.A. in YOOX S.p.A. pubblicato in data 3 ottobre 2015, e sono stati oggetto di verifica da parte della società di revisione, che ha emesso la relazione di revisione in data 28 agosto 2015.*

*I dati pro-forma al 30 giugno 2015 sono stati redatti aggregando i dati storici consolidati di YOOX GROUP e di THE NET-A-PORTER GROUP, per poi operare le rettifiche al fine di simulare – secondo criteri di valutazione coerenti con i dati storici e conformi, over appropriato, alla normativa di riferimento rappresentata dagli International Financial Reporting Standards ("IFRS") adottati dall'Unione Europea - gli effetti economici della fusione sull'andamento economico di YOOX NET-A-PORTER GROUP come se tale operazione fosse virtualmente avvenuta all'inizio dell'esercizio 2015 (1 gennaio 2015).*

*Si segnala che le informazioni contenute nei dati pro-forma di YOOX NET-A-PORTER GROUP rappresentano, come sopra indicato, una simulazione, fornita ai soli fini illustrativi, dei possibili effetti della fusione sulla situazione economica di YOOX NET-A-PORTER GROUP.*

*In particolare, i dati pro-forma di YOOX NET-A-PORTER GROUP hanno comportato la rettifica di dati consuntivi per riflettere retroattivamente gli effetti dell'operazione di fusione; ne consegue che, nonostante il rispetto di criteri generali comunemente accettati e l'utilizzo di assunzioni ragionevoli, permangono dei limiti intrinseci nella natura stessa dei dati pro-forma, in quanto si tratta di rappresentazioni basate su assunzioni.*

*Pertanto, i dati pro-forma non sono da ritenersi rappresentativi dei risultati che si sarebbero ottenuti qualora le operazioni considerate nella redazione dei dati pro-forma fossero realmente avvenute alle date prese a riferimento. I dati pro-forma riproducono una situazione ipotetica e non intendono pertanto raffigurare in alcun modo una situazione economica attuale o prospettica di YOOX NET-A-PORTER GROUP.*

*In considerazione delle diverse finalità dei dati pro-forma rispetto ai dati dei bilanci storici, e quanto a questi ultimi della conversione e riesposizione dei dati di THE NET-A-PORTER GROUP Limited nei termini sopra indicati, nonché delle diverse modalità di calcolo degli effetti della fusione con riferimento ai dati pro-forma presentati, tali dati pro-forma devono essere letti e interpretati separatamente dai dati storici, senza ricercare collegamenti contabili tra gli stessi.*

*I dati pro-forma non intendono in alcun modo rappresentare una previsione di risultati futuri e non devono pertanto essere utilizzati in tal senso: i dati pro-forma non riflettono dati prospettici in quanto sono predisposti in modo da rappresentare solamente gli effetti maggiormente significativi, isolabili ed oggettivamente misurabili della fusione e delle connesse transazioni economiche, senza tenere conto dei potenziali effetti derivanti da scelte gestionali e decisioni operative eventualmente assunte in conseguenza della fusione.*

*Le principali rettifiche sono rappresentate da:*

- eliminazione dei costi per l'adeguamento del fair value delle azioni B (B-Shares) di THE NET-A-PORTER GROUP Limited oggetto di un piano di incentivazione, il cui costo è stato sostenuto dal Gruppo Richemont;*
- eliminazione di debiti e relativi costi per effetto della interruzione dei rapporti di natura non commerciale tra le società di THE NET-A-PORTER GROUP Limited e le società del Gruppo Richemont;*
- eliminazione di proventi ed oneri finanziari derivanti dall'estinzione di passività finanziarie di THE NET-A-PORTER GROUP Limited;*
- eliminazione degli oneri non ricorrenti sostenuti per l'operazione di fusione di YOOX Group e di THE NET-A-PORTER GROUP Limited;*
- eliminazione dei relativi effetti fiscali sulle sopramenzionate rettifiche, ove applicabili.*

\*\*\*

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## CONFERENCE CALL

Si informa che alle ore 18,00 (CET) di oggi, giovedì 4 agosto 2016, si terrà una conference call durante la quale il management di YOOX NET-A-PORTER GROUP presenterà i risultati del primo semestre del 2016. Per partecipare alla conference call sarà sufficiente comporre uno dei seguenti numeri:

- dall'Italia: +39 02 805 88 11
- dal Regno Unito: +44 121 281 8003
- dagli Stati Uniti (numero locale): +1 718 705 8794
- dagli Stati Uniti (numero verde): 1 855 265 6959

La presentazione potrà essere scaricata prima dell'inizio della conference call dalla sezione Investor Relations del sito YOOX NET-A-PORTER GROUP all'indirizzo:

[www.ynap.com/it/pages/investor-relations/results-centre/presentazioni/](http://www.ynap.com/it/pages/investor-relations/results-centre/presentazioni/).

Una registrazione della conference call sarà disponibile da giovedì 4 agosto 2016, dopo il termine della call, a venerdì 26 agosto 2016, chiamando i seguenti numeri:

- dall'Italia: +39 02 724 95
- dal Regno Unito: +44 121 281 8005
- dagli Stati Uniti (numero locale): +1 718 705 8797

Codice di accesso: 896#

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

### Analyst/Investor contacts

Silvia Scagnelli  
Corporate Development & Investor Relations Director  
T +39 02 83112811  
[investor.relations@ynap.com](mailto:investor.relations@ynap.com)

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

### Media contacts

Image Building  
Giuliana Paoletti, Simona Raffaelli  
T +39 02 89011300  
[ynap@imagebuilding.it](mailto:ynap@imagebuilding.it)

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

YOOX NET-A-PORTER GROUP è il leader globale nel luxury fashion e-commerce. Il Gruppo è un'azienda globale con radici Anglo-italiane, è il risultato della rivoluzionaria fusione, avvenuta nell'ottobre 2015, tra YOOX GROUP e THE NET-A-PORTER GROUP, due pionieri che hanno trasformato il settore della moda e del lusso sin dalla loro nascita nel 2000.

YOOX NET-A-PORTER GROUP vanta un modello di business unico nel suo genere, con i suoi online store multimarca in-season, [NET-A-PORTER](#), [MR PORTER](#), e gli online store multimarca off-season, [YOOX](#) e [THE OUTNET](#), ma anche attraverso numerosi ONLINE FLAGSHIP STORES "Powered by YNAP". Dal 2012, il Gruppo è, inoltre, partner di Kering in una joint venture dedicata alla gestione degli ONLINE FLAGSHIP STORES di diversi marchi del lusso del Gruppo francese.

YOOX NET-A-PORTER GROUP, ha un posizionamento unico nel settore ad alta crescita del lusso online, e può contare su oltre 2,5 milioni di clienti attivi, 27 milioni di visitatori unici mensili in tutto il mondo e ricavi netti aggregati pari a 1,7 miliardi di Euro nel 2015. Il Gruppo ha centri tecno-logistici e uffici in Europa, Stati Uniti, Giappone, Cina e Hong Kong e distribuisce in più di 180 Paesi nel mondo. YOOX NET-A-PORTER GROUP è quotata alla Borsa di Milano come YNAP. Per maggiori informazioni: [www.ynap.com](http://www.ynap.com).

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ALLEGATO 1 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO ADJUSTED DI YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	1H 2016	1H 2015 PRO-FORMA	CHANGE %
Ricavi netti consolidati di vendita	897,0	791,8	13,3%
Costo del venduto	(542,2)	(478,2)	13,4%
<b>Gross profit<sup>15</sup></b>	<b>354,9</b>	<b>313,6</b>	<b>13,2%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	39,6%	39,6%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(88,5)	(78,9)	12,1%
Spese commerciali Escl. IPC	(106,0)	(92,2)	15,0%
Spese generali Escl. IPC	(81,0)	(73,5)	10,2%
Altri proventi e altri oneri	(2,8)	(2,5)	12,4%
<b>EBITDA adjusted<sup>16</sup></b>	<b>76,5</b>	<b>66,4</b>	<b>15,2%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	8,5%	8,4%	
Ammortamenti ordinari	(24,4)	(27,7)	(12,1)%
Oneri non ricorrenti	-	-	-
<b>Risultato operativo adjusted<sup>17</sup></b>	<b>52,2</b>	<b>38,7</b>	<b>34,7%</b>
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	5,8%	4,9%	
Risultato da Partecipazioni	0,2	0,1	>100%
Proventi Finanziari	12,9	9,9	31,2%
Oneri Finanziari	(14,0)	(7,5)	85,0%
<b>Risultato prima delle imposte adjusted<sup>18</sup></b>	<b>51,4</b>	<b>41,1</b>	<b>24,9%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	5,7%	5,2%	
Imposte	(14,4)	(9,0)	59,4%
<b>Risultato netto adjusted<sup>19</sup></b>	<b>37,0</b>	<b>32,1</b>	<b>15,2%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	4,1%	4,1%	

<sup>15</sup> Il gross profit è definito come risultato netto al lordo del costo preparazione merci, delle spese commerciali, delle spese generali, gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC), degli altri proventi e altri oneri, degli ammortamenti ordinari delle attività immateriali e materiali, degli oneri non ricorrenti, del risultato da partecipazioni, degli oneri e proventi finanziari e delle imposte sul reddito. Poiché il Gross Profit non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS adottati dall'Unione Europea, la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo per il calcolo del gross profit potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi. Pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>16</sup> L'EBITDA adjusted è definito come risultato netto al lordo degli ammortamenti ordinari delle attività immateriali e materiali, degli oneri non ricorrenti, del risultato da partecipazioni, degli oneri e proventi finanziari e delle imposte sul reddito ed esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC). Poiché l'EBITDA adjusted non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS adottati dall'Unione Europea, la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca. L'EBITDA adjusted è una misura utilizzata dal management del Gruppo per monitorare e valutare l'andamento operativo dello stesso. Il management ritiene che l'EBITDA sia un importante parametro per la misurazione della performance operativa del Gruppo in quanto non è influenzato dagli effetti dei diversi criteri di determinazione degli imponibili fiscali, dall'ammontare e caratteristiche del capitale impiegato nonché delle relative politiche di ammortamento. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo per il calcolo dell'EBITDA adjusted potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi. Pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>17</sup> Il risultato operativo adjusted è definito come risultato netto al lordo del risultato da partecipazioni, degli oneri e proventi finanziari e delle imposte sul reddito ed esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC) e gli ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione ("PPA"). Poiché il risultato operativo adjusted non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS adottati dall'Unione Europea, la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo per il calcolo del risultato operativo adjusted potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi. Pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>18</sup> Il risultato prima delle imposte adjusted è definito come risultato netto al lordo delle imposte sul reddito ed esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC) e gli ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione ("PPA"). Poiché il risultato prima delle imposte adjusted non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS adottati dall'Unione Europea, la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo per il calcolo del risultato prima delle imposte adjusted potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi. Pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>19</sup> Il risultato netto adjusted è definito come risultato netto del periodo al lordo degli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC), al netto dei relativi effetti fiscali, e degli ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione ("PPA") al netto del relativo effetto fiscale.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ANNEX 2 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO REPORTED DI YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	1H 2016	1H 2015 PRO-FORMA	CHANGE %
Ricavi netti consolidati di vendita	897,0	791,8	13,3%
Costo del venduto	(542,2)	(478,2)	13,4%
<b>Gross profit<sup>20</sup></b>	<b>354,9</b>	<b>313,6</b>	<b>13,2%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	39,6%	39,6%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(88,5)	(78,9)	12,1%
Spese commerciali Escl. IPC	(106,0)	(92,2)	15,0%
Spese generali Escl. IPC	(81,0)	(73,5)	10,2%
Oneri relativi ai Piani di Incentivazione ("IPC") <sup>21</sup>	(5,9)	(6,2)	(5,2%)
Altri proventi e altri oneri	(2,8)	(2,5)	12,4%
<b>EBITDA reported<sup>22</sup></b>	<b>70,6</b>	<b>60,2</b>	<b>17,3%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	7,9%	7,6%	
Ammortamenti ordinari	(24,4)	(27,7)	(12,1)%
Ammortamento relativo alla PPA <sup>23</sup>	(17,3)	-	>100%
Oneri non ricorrenti	-	-	-
<b>Risultato operativo reported</b>	<b>29,0</b>	<b>32,5</b>	<b>(10,8)%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	3,2%	4,1%	
Risultato da Partecipazioni	0,2	0,1	>100%
Proventi Finanziari	12,9	9,9	31,2%
Oneri Finanziari	(14,0)	(7,5)	85,0%
<b>Risultato prima delle imposte reported</b>	<b>28,2</b>	<b>34,9</b>	<b>(19,2)%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	3,1%	4,4%	
Imposte	(9,4)	(8,5)	10,4%
<b>Risultato netto reported net income</b>	<b>18,8</b>	<b>26,4</b>	<b>(28,7)%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	2,1%	3,3%	

<sup>20</sup> Far riferimento a nota 15.

<sup>21</sup> Si riferiscono gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC).

<sup>22</sup> L'EBITDA reported è definito come risultato netto al lordo degli ammortamenti ordinari delle attività immateriali e materiali, degli oneri non ricorrenti, del risultato da partecipazioni, degli oneri e proventi finanziari e delle imposte sul reddito. Poiché l'EBITDA reported non è identificato come misura contabile nell'ambito degli IFRS adottati dall'Unione Europea, la determinazione quantitativa dello stesso potrebbe non essere univoca. L'EBITDA reported è una misura utilizzata dal management del Gruppo per monitorare e valutare l'andamento operativo dello stesso. Il management ritiene che l'EBITDA reported sia un importante parametro per la misurazione della performance operativa del Gruppo in quanto non è influenzato dagli effetti dei diversi criteri di determinazione degli imponibili fiscali, dall'ammontare e caratteristiche del capitale impiegato nonché delle relative politiche di ammortamento. Il criterio di determinazione applicato dal Gruppo per il calcolo dell'EBITDA reported potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi. Pertanto, il suo valore potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>23</sup> Il processo di Purchase Price Allocation si riferisce all'allocazione della parte identificabile dell'avviamento derivante dalla fusione di YOOX GROUP e NET-A-PORTER GROUP ad immobilizzazioni immateriali.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ALLEGATO 3 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO DI YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	30 GIU 2016	30 GIU 2015	VARIAZIONE %
Capitale circolante netto <sup>24</sup>	0,6	(23,8)	>100%
Attività non correnti	1.914,3	2.013,2	(4,9%)
Passività non correnti (escluso passività finanziarie)	(90,8)	(15,0)	>100%
<b>Capitale investito netto<sup>25</sup></b>	<b>1.824,1</b>	<b>1.974,4</b>	<b>(7,6%)</b>
Patrimonio netto	1.962,9	2.036,5	(3,6%)
Indebitamento / (Posizione finanziaria) netta <sup>26</sup>	(138,8)	(62,1)	>100%
<b>Totale fonti di finanziamento</b>	<b>1.824,1</b>	<b>1,974,4</b>	<b>(7,6%)</b>

## ALLEGATO 4 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO DI YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	1H 2016	1H 2015 PRO-FORMA
EBITDA adjusted	76,5	66,4
Proventi / (Oneri) Finanziari Netti & Risultato da Partecipazioni	(2,5)	2,4
Taxes Pagate	(10,9)	(11,8)
Variatione del Capitale Circolante Ordinario <sup>27</sup>	(31,8)	(27,1)
Esborsi per Investimenti in Conto Capitale <sup>27</sup>	(49,5)	(46,9)
Altro <sup>27, 28</sup>	6,1	(2,5)
<b>Free Cash Flow</b>	<b>(12,1)</b>	<b>(19,5)</b>
Variatione relativa all'Operazione di Fusione	-	(3,9)
Proventi dall'Esercizio di Piani di Incentivazione e dall'Aumento di Capitale	100,0	0,2
Differenze di Cambio da Conversione <sup>29</sup>	(11,2)	-
<b>Variatione della Posizione Finanziaria Netta</b>	<b>76,7</b>	<b>(23,2)</b>

<sup>24</sup> Il capitale circolante netto è definito come attività correnti al netto delle passività correnti ad esclusione delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, banche passive ed altri debiti finanziari scadenti entro un anno e delle attività e passività finanziarie comprese nelle altre attività e passività correnti. Il capitale circolante netto non è identificato come misura contabile né nell'ambito dei Principi Contabili Italiani né in quello degli IFRS adottati dall'Unione Europea. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>25</sup> Il capitale investito netto è definito come la somma del capitale circolante netto, delle attività non correnti, delle passività non correnti al netto dei debiti finanziari a medio lungo termine. Il capitale investito netto non è identificato come misura contabile né nell'ambito dei Principi Contabili Italiani né in quello degli IFRS adottati dall'Unione Europea. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

<sup>26</sup> L'indebitamento finanziario netto (o posizione finanziaria netta) è definito come somma delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle altre attività finanziarie correnti, al netto delle banche passive ed altri debiti finanziari scadenti entro un anno, delle altre passività finanziarie correnti e dei debiti finanziari a medio e lungo termine. L'indebitamento finanziario netto (o posizione finanziaria netta) non è identificato come misura contabile né nell'ambito dei Principi Contabili Italiani né in quello degli IFRS adottati dall'Unione Europea. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi. Le altre attività finanziarie correnti non sono nel dettaglio disciplinate nella definizione di indebitamento finanziario netto (o posizione finanziaria netta) del CESR: il Gruppo ritiene pertanto di integrare tale definizione includendo nelle "altre attività finanziarie correnti" i crediti detenuti verso acquirer ed operatori logistici ai quali è demandato l'incasso per i pagamenti alla consegna.

<sup>27</sup> La variazione del capitale circolante ordinario, dell'attivo immobilizzato e della voce 'Altro' sono stati calcolati convertendo in Euro i valori del 30 Giugno 2016 utilizzando i tassi di cambio al 31 Dicembre 2015

<sup>28</sup> Altro si riferisce principalmente all'effetto cambio derivante dal consolidamento delle società controllate estere e da profitti e perdite non realizzate.

<sup>29</sup> Le differenze di cambio da conversione si riferiscono al delta derivante dalla conversione in Euro del capitale circolante ordinario, degli investimenti e della voce 'Altro' ai tassi di cambio al 30 Giugno 2016 e a quelli al 31 Dicembre 2015.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ALLEGATO 5 - TASSI DI CAMBIO

	MEDIA DEL PERIODO				FINE DEL PERIODO		
	1H 2016	1H 2015	2Q 2016	2Q 2015	30/06/2016	31/03/2016	31/12/2015
EUR USD	1,116	1,116	1,129	1,105	1,110	1,139	1,089
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(0,0%)	22,8%	(2,1%)	24,0%	0,8%	(5,5%)	11,5%
EUR GBP	0,779	0,732	0,787	0,721	0,827	0,792	0,734
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(6,0%)	12,2%	(8,4%)	13,0%	(13,9%)	(8,1%)	6,1%
EUR JPY	124,414	134,204	121,949	134,289	114,050	127,900	131,070
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	7,9%	4,6%	10,1%	4,3%	20,1%	0,8%	10,8%
EUR CNY	7,296	6,941	7,379	6,857	7,376	7,351	7,061
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(4,9%)	21,7%	(7,1%)	24,6%	(6,0%)	(9,3%)	6,7%
EUR RUB	78,297	64,641	74,335	58,219	71,520	76,305	80,674
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(17,4%)	(25,8%)	(21,7%)	(17,7%)	(12,8%)	(18,2%)	(10,3%)
EUR HKD	8,668	8,652	8,764	8,568	8,614	8,828	8,438
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(0,2%)	21,8%	(2,2%)	24,1%	0,7%	(5,5%)	11,6%
EUR KRW	1.318,916	1.277,312	1.313,744	1.214,256	1.278,480	1.294,880	1.280,780
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(3,2%)	8,2%	(7,6%)	16,2%	(2,1%)	(7,9%)	3,4%
EUR AUD	1,522	1,426	1,515	1,421	1,493	1,481	1,490
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(6,3%)	5,1%	(6,2%)	3,5%	(2,5%)	(4,4%)	(0,5%)
EUR CAD	1,484	1,377	1,455	1,359	1,438	1,474	1,512
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(7,2%)	9,1%	(6,6%)	10,0%	(3,8%)	(6,8%)	(7,0%)

Fine Comunicato n.1136-51

Numero di Pagine: 17