



# SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 1136-53-2017	Data/Ora Ricezione 02 Agosto 2017 17:40:29	MTA
--	--	-----

Societa' : YOOX NET-A-PORTER GROUP  
Identificativo : 92659  
Informazione  
Regolamentata  
Nome utilizzatore : YOOXN04 - Valerio  
Tipologia : 1.2  
Data/Ora Ricezione : 02 Agosto 2017 17:40:29  
Data/Ora Inizio : 02 Agosto 2017 17:40:30  
Diffusione presunta  
Oggetto : Risultati primo semestre 2017

*Testo del comunicato*

Vedi allegato.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

COMUNICATO STAMPA

2 AGOSTO 2017

## YOOX NET-A-PORTER GROUP

### Risultati del Primo Semestre al 30 giugno 2017

#### ECCELLENTE CRESCITA ORGANICA DEI RICAVI NETTI A +20,2% NEL SECONDO TRIMESTRE

---

##### 2Q 2017

- **Ricavi netti nel secondo trimestre a 519,3 milioni di Euro, +20,2%**, su base **organica**<sup>1</sup> (+15,2% reported) rispetto a ricavi netti pari a 450,8 milioni di Euro nel secondo trimestre 2016
  - Eccellente performance organica di tutte e tre le linee di business: ricavi netti Multimarca In-Season in crescita del 19,5%; ricavi netti Multimarca Off-Season in aumento del 21,5%, Online Flagship Stores a valore retail (GMV<sup>2</sup>) in crescita del 22,6%
  - Solida crescita in tutti i principali mercati: Nord America e area Asia Pacifico le regioni a maggior crescita
  - Positiva performance dell'Italia, supportata anche dall'ottimo riscontro dell'innovativa campagna multi-canale lanciata in occasione del 17° compleanno di YOOX

---

##### 1H 2017

- **Ricavi netti nel primo semestre pari a 1,0 miliardi di Euro, in aumento del 19,5%** su base **organica** (+15,3% reported) rispetto a 897,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2016
  - **EBITDA<sup>3</sup> adjusted nel primo semestre a 98,0 milioni di Euro, +28,1%** rispetto a 76,5 milioni di Euro nel primo semestre del 2016. EBITDA a 91,4 milioni di Euro, +29,5% rispetto a 70,6 milioni di Euro del primo semestre del 2016
  - **Risultato netto adjusted<sup>4</sup> nel primo semestre pari a 38,0 milioni di Euro**, rispetto a 37,0 milioni di Euro nel primo semestre del 2016 (dopo 15,6 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation ("PPA")<sup>5</sup> al netto del relativo effetto fiscale, e 6,6 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione al netto dei relativi effetti fiscali, risultato netto pari a 20,6 milioni di Euro nel primo semestre del 2017 rispetto a 18,8 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente)
  - **Posizione finanziaria netta positiva pari a 84,7 milioni di Euro** rispetto a 104,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2016
  - **Principali metriche di business:**
    - **394,1 milioni di visite**, rispetto a 342,7 milioni nel primo semestre del 2016
    - **4,5 milioni di ordini**, rispetto a 3,9 milioni nel primo semestre del 2016
    - **345 Euro l'AOV (Average Order Value)**, rispetto a 335 Euro nel primo semestre del 2016
    - **3,0 milioni di clienti attivi**, rispetto a 2,6 milioni nel primo semestre del 2016
- 
- **Lanciato con successo il primo Online Flagship Store sulla nuova piattaforma di front-end**
  - **Siglato un nuovo accordo globale pluriennale per il nuovo Online Flagship Store di Ferrari**
  - **Le vendite da mobile superano ad oggi quelle da desktop**, arrivando a rappresentare oltre il 50% delle vendite<sup>6</sup>

<sup>1</sup> La crescita organica dei ricavi netti è calcolata a tassi di cambio costanti e a perimetro costante includendo i ricavi netti di tutti gli online store attivi alla fine di ogni periodo che erano già attivi all'inizio del corrispondente periodo dell'anno precedente. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base del perimetro effettivo.

<sup>2</sup> Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli Online Flagship Stores, inclusi gli online store della Joint Venture, al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti. Tali ricavi escludono i corrispettivi da set up, design e manutenzione degli Online Flagship Stores registrati all'interno dell'aggregato "Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica".

<sup>3</sup> Esclude gli oneri figurativi relativi ai piani di incentivazione esistenti.

<sup>4</sup> Esclude sia gli oneri figurativi relativi ai piani di incentivazione esistenti, 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>5</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>6</sup> Fonte: vendite al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti da inizio anno al 31 luglio 2017

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

*“Nel primo semestre abbiamo raggiunto risultati eccezionali con ricavi superiori ad 1 miliardo di Euro, grazie ad una crescita organica di oltre il 20% nel secondo trimestre.*

*Questo importante risultato conferma la nostra capacità di far leva con successo su forti culture aziendali per creare un unico Gruppo e un unico team. Voglio ringraziare i 4.315 talenti che condividono la stessa ambizione e spirito di collaborazione, facendo ogni giorno del loro meglio per i nostri clienti.*

*Con il lancio del primo Online Flagship Store sulla nuova piattaforma all'avanguardia abbiamo conseguito un altro importante traguardo nel nostro piano di integrazione. Questo ci permette di raggiungere un livello di personalizzazione ancora più elevato grazie all'intelligenza artificiale e agli smart data.*

*L'innovazione costante, supportata da un'esecuzione impeccabile, è ciò che permette a YNAP di continuare ad essere il leader globale nel luxury fashion e-commerce.”*

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

**Milano, 2 agosto 2017** - 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 2017, raffrontato con i dati finanziari relativi allo stesso periodo dell'anno precedente.

## ANDAMENTO DI YOOX NET-A-PORTER GROUP NEL PRIMO SEMESTRE AL 30 GIUGNO 2017 E RELATIVI DATI COMPARATIVI

### Principali Metriche di Business<sup>7</sup>

	1H 2017	1H 2016
Numero di visite <sup>8</sup> (milioni)	394,1	342,7
Numero di ordini (milioni)	4,5	3,9
AOV <sup>9</sup> (Euro)	345	335
Numero di clienti attivi <sup>10</sup> (milioni)	3,0	2,6

Nel primo semestre del 2017, gli online store di YOOX NET-A-PORTER GROUP hanno registrato **394 milioni di visite** rispetto a 343 milioni dello stesso periodo del 2016, che si sono tradotte in **4,5 milioni di ordini**.

Anche l'**Average Order Value (AOV)**, IVA esclusa, è aumentato a **345 Euro**, rispetto ai 335 Euro del primo semestre del 2016.

Infine, al 30 giugno 2017, il **numero di clienti attivi** ha raggiunto i **3,0 milioni**, rispetto ai 2,6 milioni al 30 giugno 2016.

<sup>7</sup> Le metriche di business si riferiscono agli online store multimarca proprietari - NET-A-PORTER.COM, MR PORTER, YOOX, THE OUTNET, così come THECORNER e SHOESCRIBE (chiusi il 31 agosto 2016) - e agli Online Flagship Store "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP". Le metriche di business relative alla joint venture con Kering sono escluse.

<sup>8</sup> Fonte Adobe Analytics per NET-A-PORTER, MR PORTER e THE OUTNET; Google Analytics Premium per YOOX, THECORNER, SHOESCRIBE e per gli Online Flagship Stores "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP".

<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. Il dato riportato è calcolato come la somma del numero dei clienti attivi di ogni online store per il periodo preso in considerazione.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## Ricavi Netti Consolidati

Nel **secondo trimestre** del 2017, YOOX NET-A-PORTER GROUP ha conseguito **ricavi netti consolidati**, al netto dei resi sulle vendite e degli sconti concessi ai clienti, pari a **519,3 milioni** di Euro, in **crescita del 20,2%** su base **organica** (+15,2% reported) rispetto a ricavi netti pari a 450,8 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2016. Questo risultato è stato raggiunto grazie all'eccellente crescita organica registrata da tutte e tre le linee di business.

Questa performance si è tradotta in ricavi netti nel **primo semestre** pari a **1,0 miliardi** di Euro, in crescita del 19,5% su base **organica** (+15,3% reported) rispetto a ricavi netti pari a 897,0 milioni di Euro del primo semestre del 2016.

## Ricavi Consolidati Netti per Linea di Business

Milioni di Euro	2Q 2017	%	2Q 2016	%	VARIAZIONE%		
					REPORTED	COSTANTE	ORGANICA <sup>1</sup>
Multimarca In-Season	286,3	55,1%	252,4	56,0%	+13,4%	+15,8%	+19,5%
Multimarca Off-Season	189,5	36,5%	156,1	34,6%	+21,4%	+21,5%	+21,5%
Online Flagship Stores	43,5	8,4%	42,3	9,4%	+2,9%	+3,0%	+22,6%*
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>519,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>450,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>+15,2%</b>	<b>+16,5%</b>	<b>+20,2%</b>

Milioni di Euro	1H 2017	%	1H 2016	%	VARIAZIONE%		
					REPORTED	COSTANTE	ORGANICA <sup>1</sup>
Multimarca In-Season	552,9	53,5%	490,1	54,6%	+12,8%	+15,3%	+19,8%
Multimarca Off-Season	381,7	36,9%	318,3	35,5%	+19,9%	+18,8%	+18,8%
Online Flagship Stores	99,5	9,6%	88,7	9,9%	+12,2%	+12,3%	+23,9%*
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>1,034.1</b>	<b>100,0%</b>	<b>897,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>+15,3%</b>	<b>+16,3%</b>	<b>+19,5%</b>

\* Si riferisce alla crescita del Gross Merchandise Value (GMV<sup>2</sup>) a tassi di cambio costanti e a perimetro costante.

## Multimarca In-Season

Nel **secondo trimestre** del 2017, la linea di business **Multimarca In-Season**, che comprende le attività dei negozi online **NET-A-PORTER** e **MR PORTER**, ha **confermato** la **solida crescita** dei precedenti tre trimestri: il secondo trimestre ha registrato ricavi netti consolidati pari a **286,3 milioni** di Euro, in **crescita del 19,5%** su base **organica**<sup>11</sup>, con ottimi risultati raggiunti da entrambi gli online store.

Includendo le performance di THE CORNER e SHOESCRIBE - chiusi il 31 agosto 2016 - la linea di business In-Season ha registrato una crescita del 15,8% a tassi di cambio costanti (+13,4% reported) rispetto a ricavi netti pari a 252,4 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2016.

La performance del trimestre ha contribuito ai ricavi netti nel **primo semestre** pari a **552,9 milioni** di Euro, in **crescita del 19,8%** su base **organica** (+12,8% reported) rispetto a ricavi netti pari a 490,1 milioni di Euro del primo semestre del 2016.

Il secondo trimestre ha visto il lancio di nuove importanti capsule collection esclusive su NET-A-PORTER e MR PORTER, così come un ottimo andamento della categoria dell'alta gioielleria e orologeria.

In particolare, su NET-A-PORTER ha debuttato una nuova **capsule collection esclusiva di Chloé**, mentre su MR PORTER sono state lanciate la collezione **MR PORTER X GUCCI** e l'**esclusiva capsule collection** di ready-to-wear, calzature e accessori per l'uomo ideata da **Tod's**.

La categoria dell'alta gioielleria e orologeria ha registrato una solida performance, grazie ad una forte domanda soprattutto negli Stati Uniti. Il secondo trimestre ha visto il debutto di nuovi prestigiosi brand. **Piaget** è stato lanciato

<sup>11</sup> La crescita organica dei ricavi netti per la linea di business In-Season è calcolata a tassi di cambio costanti ed escludendo THE CORNER e SHOESCRIBE (chiusi il 31 agosto 2016) dal secondo trimestre e dal primo semestre del 2016. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base del perimetro effettivo.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

su NET-A-PORTER, mentre Cartier ha scelto NET-A-PORTER come **partner esclusivo per il lancio** della nuova collezione di orologi **Panthère** de Cartier.

Nel secondo trimestre, MR PORTER, che oggi figura tra le **prime 10 App per la moda Uomo nell'App store a livello globale**, ha lanciato **nuove funzionalità** sulla sua app nativa per una migliore fruizione dei **contenuti editoriali**. Il **continuo miglioramento** dell'**esperienza mobile** per gli utenti ha contribuito ad aumentare ulteriormente le vendite da smartphone e tablet.

Complessivamente, al 30 giugno 2017, la linea di business Multimarca In-Season rappresentava il **53,5%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## *Multi-brand Off-Season*

Nel **secondo trimestre** del 2017 la linea di business **Multimarca Off-Season**, che comprende le attività dei negozi online [YOOX](#) e [THE OUTNET](#), ha registrato un'**accelerazione** rispetto al trimestre precedente (+16,2% nel primo trimestre 2017): ricavi netti consolidati pari a **189,5 milioni di Euro**, in **aumento del 21,5%** a tassi di cambio costanti (+21,4% reported) rispetto a ricavi netti pari a 156,1 milioni di Euro al 30 giugno 2016.

La linea di business **Off-Season** ha arricchito ulteriormente il proprio portafoglio di brand sia su YOOX che su THE OUTNET.

YOOX ha riconfermato il proprio impegno nel **sostenere e promuovere designer emergenti e giovani talenti** con il lancio di nuove collezioni esclusive per YOOX, come quella della top model italiana **Bianca Balti** e quelle dei designer di fama internazionale **Fausto Puglisi** e **Arthur Arbesser**.

THE OUTNET ha lanciato **Philosophy di Lorenzo Serafini** (parte di Alberta Ferretti) e ha arricchito la propria offerta **beachwear** con l'introduzione delle collezioni di **Stella McCartney**, **Roberto Cavalli**, **Just Cavalli**, **La Perla** e **Calvin Klein**, nonché con la **prima beachwear** capsule collection di **Iris&Ink**.

Infine, a giugno, per celebrare il **diciassettesimo compleanno**, YOOX ha lanciato con successo una **nuova campagna globale** basata su un media mix innovativo e diversificato tra digital, social, radio e nuovi format pubblicitari. La campagna ha registrato un **riscontro estremamente positivo** da parte dei clienti e ha ottenuto ottimi risultati in termini di awareness ed engagement.

Complessivamente, al 30 giugno 2017, la linea di business Multimarca Off-Season rappresentava il **36,9%** 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, inclusi [armani.com](#) e [chloe.com](#)

Nel **secondo trimestre** del 2017, i ricavi netti a valore retail ("GMV"<sup>12</sup>) di questa linea di business, hanno registrato un aumento del **22,6%** su base **organica**<sup>13</sup> (+8,8% a tassi di cambio correnti e perimetro effettivo). Nonostante il perimetro netto negativo riconducibile alle chiusure, la linea di business Online Flagship Stores ha conseguito ricavi netti consolidati pari a **43,5 milioni di Euro**, in **aumento del 3,0%** a tassi di cambio costanti (+2,9% reported), rispetto a ricavi netti pari a 42,3 milioni di Euro nel secondo trimestre del 2016.

<sup>12</sup> Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli Online Flagship Store, incluse le vendite degli online store della Joint Venture, 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".

<sup>13</sup> I ricavi a valore retail su base organica sono calcolati a tassi di cambio costanti e a perimetro costante includendo i ricavi a valore retail di tutti gli Online Flagship Stores attivi alla fine di ogni periodo, che erano anche attivi all'inizio dello stesso periodo dell'esercizio precedente. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e a perimetro effettivo.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Questa linea di business ha registrato una crescita dei ricavi netti a valore retail ("GMV") del **23,9%** su base **organica** nel **primo semestre** del 2017 (+16,6% a tassi di cambio correnti e perimetro effettivo) e in ricavi netti consolidati pari a **99,5 milioni di Euro** nel primo semestre del 2017, in **crescita del 12,3%** a tassi di cambio costanti (+12,2% reported), rispetto a ricavi netti pari a 88,7 milioni di euro nello stesso periodo dell'anno precedente.

Il 20 giugno 2017 è stato **lanciato** il nuovo Online Flagship Store di Isabel Marant, [isabelmarant.com](http://isabelmarant.com), in Europa, Stati Uniti e nell'area Asia Pacifico, inclusa la Cina.

La linea **See By Chloé** è stata altresì **aggiunta su [chloe.com](http://chloe.com)**, come estensione della partnership globale già esistente con Chloé.

Complessivamente, al 30 giugno 2017, la linea di business Online Flagship Stores rappresentava il **9,6%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

## Ricavi Netti Consolidati per Area Geografica

Milioni di Euro	2Q 2017	%	2Q 2016	%	VARIAZIONE %	
					REPORTED	COSTANTE
Italia	33,1	6,4%	29,2	6,5%	+13,2%	+13,2%
Regno Unito	71,8	13,8%	70,2	15,6%	+2,2%	+11,7%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	132,4	25,5%	117,5	26,0%	+12,8%	+11,6%
Nord America	161,2	31,1%	135,1	30,0%	+19,3%	+17,0%
Asia Pacifico	87,4	16,8%	68,2	15,1%	+28,2%	+30,8%
Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica	33,4	6,4%	30,7	6,8%	+9,0%	+16,3%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>519,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>450,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>+15,2%</b>	<b>+16,5%</b>

Milioni di Euro	1H 2017	%	1H 2016	%	VARIAZIONE %	
					REPORTED	COSTANTE
Italia	64,4	6,2%	57,5	6,4%	+12,0%	+12,2%
Regno Unito	138,5	13,4%	135,2	15,1%	+2,4%	+13,0%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	267,0	25,8%	238,4	26,6%	+12,0%	+9,7%
Nord America	322,5	31,2%	268,1	29,9%	+20,3%	+17,3%
Asia Pacifico	178,5	17,3%	137,4	15,3%	+29,9%	+31,9%
Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica	63,3	6,1%	60,4	6,7%	+4,9%	+13,1%
<b>Totale YOOX NET-A-PORTER-GROUP</b>	<b>1.034,1</b>	<b>100,0%</b>	<b>897,0</b>	<b>100,0%</b>	<b>+15,3%</b>	<b>+16,3%</b>

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato un andamento positivo in tutti i principali mercati di riferimento durante il periodo.

Il **Regno Unito** ha confermato una crescita positiva a doppia cifra nel **secondo trimestre** del 2017, con un'ottima performance della linea di business In-Season. I ricavi netti nel Regno Unito sono stati pari a **71,8 milioni di Euro**, con un **incremento dell'11,7%** a tassi di cambio costanti (+2,2% reported, penalizzati dalla svalutazione del tasso di cambio Euro / Sterlina in confronto allo stesso periodo dell'anno precedente) rispetto a ricavi netti pari a 70,2 milioni di Euro conseguiti nello stesso trimestre del 2016.

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

Tale risultato si è tradotto in ricavi netti consolidati pari a **138,5 milioni di Euro** nel **primo semestre** del 2017, in **crescita del 13,0%** a tassi di cambio costanti (+2,4% reported), rispetto a ricavi netti pari a 135,2 milioni di Euro nello stesso periodo del 2016.

Il **Nord America**, primo mercato del Gruppo, ha proseguito con la solida performance già conseguita all'inizio dell'anno, registrando nel **secondo trimestre** ricavi netti pari a **161,2 milioni di Euro** in aumento del **17,0%** a tassi di cambio costanti (+19,3% reported) rispetto a **135,1 milioni di Euro** dello stesso trimestre del 2016. Durante il **primo semestre** del 2017, i ricavi netti sono aumentati del **17,3%** a tassi di cambio costanti (+20,3% reported) a **322,5 milioni di Euro**.

L'**Italia** ha conseguito una solida performance trainata da YOOX, con ricavi netti pari a **33,1 milioni di Euro** nel secondo trimestre, in **crescita del 13,2%** a tassi di cambio costanti e correnti, nonostante la base di confronto sfidante. Questo risultato ha contribuito all'incremento dei ricavi netti del **primo semestre**, in aumento del **12,2%** a tassi di cambio costanti (+12,0% reported) a **64,4 milioni di Euro**.

Nel **secondo trimestre** del 2017, l'**Europa** (escludendo Italia e Regno Unito) è tornata a crescere a doppia cifra, con ricavi netti pari a **132,4 milioni di Euro**, in aumento del **11,6%** a tassi di cambio costanti (+12,8% reported). Questo risultato si è tradotto in una crescita dei ricavi netti nel **primo semestre** del 2017 del **9,7%** a tassi di cambio costanti (+12,0% reported).

L'area **Asia Pacifico** ha confermato anche questo trimestre una solida performance, con ricavi netti nel **secondo trimestre** pari a **87,4 milioni di Euro**, in aumento del **30,8%** a tassi di cambio costanti (+28,2% reported), trainati principalmente da Hong Kong e Cina. Questo risultato si è tradotto in ricavi netti del **primo semestre** del 2017 pari a **178,5 milioni di Euro**, in **crescita del 31,9%** a tassi di cambio costanti (+29,9% reported).

Infine, l'aggregato **Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica** ha registrato ricavi netti per **33,4 milioni di Euro** nel **secondo trimestre** e **63,3 milioni di Euro** nel **primo semestre** del 2017, in **crescita** rispettivamente del **16,3%** e del **13,1%** a tassi di cambio costanti (+9,0% e +4,9% reported).

## Redditività per Linea di Business

Milioni di Euro	MULTIMARCA IN-SEASON		MULTIMARCA OFF-SEASON		ONLINE FLAGSHIP STORES	
	1H 2017	1H 2016	1H 2017	1H 2016	1H 2017	1H 2016
Gross profit <sup>14</sup>	234,4	206,0	144,0	116,9	36,1	32,0
% ricavi netti del settore	42,4%	42,0%	37,7%	36,7%	36,3%	36,1%
variazione %	13,8%		23,2%		12,9%	

Il **gross profit della linea di business Multimarca In-Season** si è attestato a **234,4 milioni di Euro** nel primo semestre del 2017, in **crescita del 13,8%** rispetto a 206,0 milioni di Euro dello stesso periodo dell'esercizio precedente, con un margine in aumento al 42,4% rispetto al 42,0% del primo semestre del 2016.

Il **gross profit della linea di business Multimarca Off-Season** si è attestato a **144,0 milioni di Euro** nel primo semestre del 2017, in **crescita del 23,2%** rispetto a 116,9 milioni di Euro dello stesso periodo dell'anno precedente, con un margine in aumento al 37,7% rispetto al 36,7% nel primo semestre del 2016. Tale risultato riflette principalmente politiche di pricing e di mark-down più efficaci così come un andamento favorevole delle valute.

Il **gross profit della linea di business Online Flagship Stores** si è attestato a **36,1 milioni di Euro**, nel primo semestre del 2017, in **crescita del 12,9%** rispetto a 32,0 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente, con un margine del 36,3% rispetto al 36,1% del primo semestre del 2016.

<sup>14</sup> Il gross profit è definito come la differenza tra i ricavi netti e il costo del venduto (COGS), che include anche i costi di spedizione.



# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## EBITDA

Nel **primo semestre** del 2017, l'**EBITDA adjusted** è stato pari a **98,0 milioni di Euro**, in **crescita del 28,1%** rispetto ai 76,5 milioni di Euro dello stesso periodo dell'anno precedente. Il margine dell'EBITDA adjusted è aumentato al **9,5%** rispetto all'8,5% nel primo semestre del 2016. Tale risultato è riconducibile principalmente all'incremento del gross margin, unitamente ad una leva operativa sulle spese generali, entrambi parzialmente sostenuti dall'effetto positivo sulla profittabilità dell'andamento del dollaro americano e del rublo russo.

Dopo 6,6 milioni di Euro di oneri figurativi relativi ai piani di incentivazione, l'EBITDA si è attestato a 91,4 milioni di Euro rispetto a 70,6 milioni di Euro nel primo semestre del 2016, con un margine pari all'8,8% nel primo semestre del 2017, in aumento rispetto al 7,9% nello stesso periodo dell'anno precedente.

## Risultato Netto

Nel **primo semestre** del 2017, il **risultato netto adjusted** si è attestato a **38,0 milioni di Euro**, rispetto a 37,0 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente, con un margine del 3,7% rispetto a 4,1% dell'anno precedente. Tale performance riflette l'incremento del margine raggiunto a livello di EBITDA, che è stato compensato da una maggiore incidenza degli ammortamenti ordinari, riconducibili a maggiori investimenti in conto capitale, nonché a maggiori oneri finanziari netti dovuti principalmente a perdite da cambio non realizzate.

Dopo 15,6 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation ("PPA")<sup>15</sup> derivante dalla fusione, al netto del relativo effetto fiscale, e dopo 6,6 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione, al netto dei relativi effetti fiscali, il risultato netto si è attestato a 20,6 milioni di Euro nel primo semestre del 2017, in aumento del 9,3% rispetto a 18,8 milioni di Euro nel primo semestre del 2016, con un margine del 2,0%.

## Capitale Circolante Netto

Nel **primo semestre** del 2017, il **capitale circolante netto derivante dal business ordinario** si è attestato a **125,7 milioni di Euro** rispetto a 119,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2016.

## Investimenti

Nel **primo semestre** del 2017, il Gruppo ha continuato a rafforzare le proprie competenze in ambito tecnologico e logistico, investendo altresì nella convergenza su un'unica piattaforma tecno-logistica globale condivisa: gli **investimenti in conto di capitale** si sono attestati a **80,2 milioni** di Euro, rispetto a 48,1 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente, principalmente destinati alla tecnologia.

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha proseguito il rilascio di **funzionalità omni-channel già esistenti** ad un numero crescente di partner Online Flagship Stores del Gruppo, investendo altresì ulteriormente nella propria **offerta mobile**. A testimonianza del successo della propria strategia, le **vendite da mobile hanno superato quelle da desktop** rappresentando a luglio **oltre il 50%** delle vendite<sup>16</sup>.

Nel secondo trimestre, è stata rilasciata su **iOS** e su **Android** una **nuova versione** della **app nativa di YOOX**, con ottimi risultati ottenuti in termini di tasso di conversione e di efficacia nelle funzionalità di ricerca testuale.

Nel primo semestre del 2017 sono proseguiti gli investimenti in Ricerca & Sviluppo. In particolare, con l'obiettivo di **accelerare l'innovazione** e sviluppare **tecnologie sempre più all'avanguardia**, incluse quelle relative all'Intelligenza Artificiale, il Gruppo ha inaugurato a Londra il **nuovo Tech Hub** che ospita il team di tecnologia del Gruppo basato

<sup>15</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>16</sup> Fonte: vendite al netto dei resi e degli sconti concessi ai clienti da inizio anno al 31 luglio 2017



# YOOX NET-A-PORTER GROUP

nel Regno Unito.

Infine, durante questo periodo, il Gruppo ha investito nel **rafforzamento** delle proprie **operations**, con l'ampliamento della propria capacità al polo di Interporto a Bologna, così come nel set-up dell'hub logistico per la linea In-Season a Milano. E' stato inoltre sviluppato internamente **un nuovo dispositivo automatizzato** per **migliorare** ulteriormente la **produzione digitale** di YOOX.

## Posizione Finanziaria Netta

Al 30 giugno 2017, la **posizione finanziaria netta** del Gruppo è stata **positiva** e pari a **84,7 milioni di Euro**, rispetto a 104,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2016. L'assorbimento di cassa nel primo semestre del 2017 è stato principalmente attribuibile agli investimenti in conto di capitale per lo sviluppo della piattaforma condivisa tecnologica globale, parzialmente bilanciati da 20,1 milioni di Euro relativi al primo conferimento di capitale da parte di Symphony - la società controllata dalla famiglia di Mohamed Alabbar - per la joint venture nel Medio Oriente.

## EVENTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO IL 30 GIUGNO 2017

### Online Flagship Stores

A luglio 2017, YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. e **Ferrari** S.p.A. ("Ferrari") hanno siglato un **accordo globale pluriennale** per la progettazione e gestione del nuovo Online Flagship Store di Ferrari, che vanta già una base clienti consolidata e un business e-commerce avviato e di dimensioni significative. Il lancio è previsto per il primo trimestre del 2018.

### Aggiornamenti sull'integrazione

A luglio, il Gruppo ha **raggiunto con successo** un ulteriore importante traguardo con il **lancio** del **primo Online Flagship Store** sulla **nuova piattaforma di front-end**. Questo risultato arricchisce ulteriormente le funzionalità della piattaforma del Gruppo con sofisticati strumenti per il business, come precision marketing e merchandising, e permette una maggiore personalizzazione dell'interfaccia oltre a una piena indipendenza di utilizzo da parte di operatori sia interni sia esterni al Gruppo.

## PIANI DI INCENTIVAZIONE

### Piano di Stock Option 2015 – 2025

Nel primo semestre del 2017, in esecuzione del Regolamento del Piano di Stock Option YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. 2015 - 2025, sono state assegnate complessive n. 682.000 opzioni a 40 beneficiari, valide per la sottoscrizione di n. 682.000 azioni ordinarie YNAP.

Per ulteriori informazioni 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).

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## Esercizio delle Stock Options

Nel secondo trimestre del 2017 è stato emesso un totale di n. 74.984 azioni ordinarie a seguito dell'esercizio di n. 1.442 opzioni relative all'esistente piano di Stock Option.

Inoltre, dopo il 30 giugno 2017, è stato emesso un totale di n. 82.004 azioni ordinarie a seguito dell'esercizio di n. 1.577 opzioni relative all'esistente piano di Stock Option.

Come risultato di quanto sopra, ad oggi il nuovo capitale sociale è pari a 1.339.762,93 Euro rappresentato da un totale di n. 133.976.293 azioni senza valore nominale, suddivise in n. 91.070.155 azioni ordinarie e n. 42.906.138 azioni B.

## EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE PER L'ESERCIZIO 2017

YOOX NET-A-PORTER GROUP prevede di conseguire una crescita dei ricavi netti in linea con il proprio Piano quinquennale e di ottenere un miglioramento del margine a livello di EBITDA adjusted nel 2017: in qualità di leader nei tre segmenti del luxury e-commerce in cui opera, il Gruppo vanta un posizionamento unico per supportare al meglio l'intero settore del lusso nella piena realizzazione delle potenzialità del digitale.

In particolare, ci si attende che la linea di business Multimarca In-Season arricchisca ulteriormente il suo impareggiabile portafoglio di marchi con nuovi prestigiosi brand e capsule collection esclusive, con ulteriori importanti sviluppi nella categoria dell'alta gioielleria e orologeria e con la private label di MR PORTER. Inoltre, questa linea di business potenzierà ulteriormente la propria offerta di contenuti e servizi di lusso, con una particolare attenzione alla propria base clienti alto spendenti. Si prevede che la linea di business Multimarca Off-Season beneficerà principalmente dell'avvio della localizzazione internazionale di THE OUTNET, dell'ulteriore arricchimento dell'offerta, incluso l'esordio della private label di YOOX. Infine, si attende che la crescita della linea di business Online Flagship Stores benefici del lancio di isabelamarant.com così come dei progressi significativi nella propria offerta omni-channel e di importanti miglioramenti della piattaforma front-end.

Il Gruppo prevede di investire tra 160 e 170 milioni di Euro circa nel 2017, principalmente in tecnologia, per raggiungere importanti traguardi nel processo di integrazione quali il lancio della nuova piattaforma front-end per THE OUTNET e per selezionati Online Flagship Store e il completamento del programma omni-stock per il business Off-Season. Entro la fine dell'anno, il Gruppo aprirà una nuova sede e un centro di distribuzione a Dubai e completerà l'ampliamento del polo logistico di Interporto a Bologna, oltre che proseguirà nei lavori per la realizzazione dell'hub logistico In-Season di Milano.

\*\*\*

*Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari, 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

## CONFERENCE CALL

Si informa che alle ore 18,00 (CET) di oggi, mercoledì 2 agosto 2017, si terrà una conference call durante la quale il management di YOOX NET-A-PORTER GROUP presenterà i risultati del primo semestre del 2017. 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 oggi, dopo il termine della call, fino a venerdì 25 agosto 2017, 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: 827#

# 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)

Finsbury  
Edward Simpkins, James Thompson,  
Benita Barretto  
T. +44(0) 207 251 3801  
[ynap@finsbury.com](mailto:ynap@finsbury.com)

## 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 ed 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](#) e [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.

Nel 2016, YOOX NET-A-PORTER GROUP ha unito le forze con Symphony, un'entità controllata dalla famiglia di Mohamed Alabbar, per stabilire una joint venture rivoluzionaria per dare vita al leader indiscusso nel luxury e-commerce in Medio Oriente.

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha un posizionamento unico nel settore ad alta crescita del lusso online e può contare su oltre 2,9 milioni di clienti attivi, 29 milioni di visitatori unici mensili in tutto il mondo e ricavi netti aggregati pari a 1,9 miliardi di Euro nel 2016. 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 ulteriori informazioni: [www.ynap.com](http://www.ynap.com) | LinkedIn: [YOOX NET-A-PORTER GROUP](#) | Twitter: [@ynap](#) | Instagram: [@ynap](#)

# YOOX NET-A-PORTER GROUP

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

Milioni di Euro	1H 2017	1H 2016	VARIAZIONE %
Ricavi netti consolidati di vendita	1.034,1	897,0	15,3%
Costo del venduto	(619,6)	(542,2)	14,3%
<b>Gross profit<sup>17</sup></b>	<b>414,5</b>	<b>354,9</b>	<b>16,8%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidate di vendita</i>	40,1%	39,6%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(99,9)	(88,5)	12,9%
Spese commerciali Escl. IPC	(124,4)	(106,0)	17,3%
Spese generali Escl. IPC	(87,5)	(81,0)	8,0%
Altri proventi e altri oneri	(4,6)	(2,8)	66,0%
<b>EBITDA adjusted<sup>18</sup></b>	<b>98,0</b>	<b>76,5</b>	<b>28,1%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	9,5%	8,5%	
Ammortamenti ordinari	(36,5)	(24,4)	(49,9)%
Oneri non ricorrenti	-	-	-
<b>Risultato operativo adjusted<sup>19</sup></b>	<b>61,5</b>	<b>52,2</b>	<b>17,9%</b>
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	5,9%	5,8%	
Risultato da Partecipazioni	0,0	0,2	(83,7)%
Proventi Finanziari	7,9	12,9	(38,8)%
Oneri Finanziari	(17,9)	(14,0)	28,2%
<b>Risultato prima delle imposte adjusted<sup>20</sup></b>	<b>51,6</b>	<b>51,4</b>	<b>0,3%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	5,0%	5,7%	
Imposte	(13,5)	(14,4)	(5,8)%
<b>Risultato netto adjusted<sup>21</sup></b>	<b>38,0</b>	<b>37,0</b>	<b>2,7%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	3,7%	4,1%	

<sup>17</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>18</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>19</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>20</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>21</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

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

Milioni di Euro	1H 2017	1H 2016	VARIAZIONE %
Ricavi netti consolidati di vendita	1.034,1	897,0	15,3%
Costo del venduto	(619,6)	(542,2)	14,3%
<b>Gross profit<sup>22</sup></b>	<b>414,5</b>	<b>354,9</b>	<b>16,8%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	40,1%	39,6%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(99,9)	(88,5)	12,9%
Spese commerciali Escl. IPC	(124,4)	(106,0)	17,3%
Spese generali Escl. IPC	(87,5)	(81,0)	8,0%
Oneri relativi ai Piani di Incentivazione ("IPC") <sup>23</sup>	(6,6)	(5,9)	10,8%
Altri proventi e altri oneri	(4,6)	(2,8)	66,0%
<b>EBITDA reported<sup>24</sup></b>	<b>91,4</b>	<b>70,6</b>	<b>29,5%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	8,8%	7,9%	
Ammortamenti ordinari	(36,5)	(24,4)	49,9%
Ammortamento relativo alla PPA <sup>25</sup>	(15,6)	(17,3)	(9,5)%
Oneri non ricorrenti	-	-	-
<b>Risultato operativo reported</b>	<b>39,3</b>	<b>29,0</b>	<b>35,6%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	3,8%	3,2%	
Risultato da Partecipazioni	0,0	0,2	(83,7)%
Proventi Finanziari	7,9	12,9	(38,8)%
Oneri Finanziari	(17,9)	(14,0)	28,2%
<b>Risultato prima delle imposte reported</b>	<b>29,4</b>	<b>28,2</b>	<b>4,2%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	2,8%	3,1%	
Imposte	(8,8)	(9,4)	(6,1)%
<b>Risultato netto reported net income</b>	<b>20,6</b>	<b>18,8</b>	<b>9,3%</b>
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	2,0%	2,1%	

<sup>22</sup> Far riferimento a nota 17.

<sup>23</sup> Si riferiscono gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC).

<sup>24</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>25</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 2017	31 DIC 2016	VARIAZIONE %
Capitale circolante netto <sup>26</sup>	61,7	36,6	68,7%
Attività non correnti	1.866,5	1.880,4	(0,7%)
Passività non correnti (escluso passività finanziarie)	(80,8)	(85,7)	(5,6%)
<b>Capitale investito netto<sup>27</sup></b>	<b>1.847,3</b>	<b>1.831,3</b>	<b>0,9%</b>
Patrimonio netto	1.932,1	1.936,0	(0,2%)
Indebitamento / (Posizione finanziaria) netta <sup>28</sup>	(84,7)	(104,7)	(19,1%)
<b>Totale fonti di finanziamento</b>	<b>1.847,3</b>	<b>1.831,3</b>	<b>0,9%</b>

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

Milioni di Euro	1H 2017	1H 2016
EBITDA adjusted	98,0	76,5
Proventi/ (Oneri) Finanziari Netti & Risultato da Partecipazioni	(5,6)	(2,5)
Taxes Pagate	(16,5)	(10,9)
Variatione del Capitale Circolante Ordinario	(6,2)	(23,2)
Esborsi per Investimenti in Conto Capitale	(80,2)	(48,1)
Altro <sup>29</sup>	(29,5)	(15,0)
Differenze di Cambio da Conversione <sup>30</sup>	4,3	
<b>Free Cash Flow (a FX costante)</b>	<b>(35,7)</b>	<b>(23,3)</b>
Conferimento di capitale <sup>31</sup>	20,1	-
Proventi dall'Esercizio di Piani di Incentivazione e dall'Aumento di Capitale	-	100,0
Differenze di Cambio da Conversione <sup>29</sup>	(4,3)	
<b>Variatione della Posizione Finanziaria Netta (a FX correnti)</b>	<b>(20,0)</b>	<b>76,7</b>

<sup>26</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>27</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>28</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>29</sup> Altro si riferisce principalmente a imposte differite attive e passive, all'effetto cambio derivante dal consolidamento delle società controllate estere e altre riserve

<sup>30</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 2017 e a quelli al 31 Dicembre 2016.

<sup>31</sup> Conferimento di capitale da parte di Symphony - la società controllata dalla famiglia di Mohamed Alabbar - per la joint venture nel Medio Oriente



# YOOX NET-A-PORTER GROUP

## ALLEGATO 5 - TASSI DI CAMBIO

	MEDIA DEL PERIODO				FINE DEL PERIODO		
	1H 2017	1H 2016	2Q 2017	2Q 2016	30/06/2017	31/03/2017	31/12/2016
EUR USD	1,083	1,116	1,102	1,129	1,141	1,069	1,054
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	3,0%		2,5%		(2,7%)	6,5%	3,3%
EUR GBP	0,861	0,779	0,861	0,787	0,879	0,856	0,856
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(9,5%)		(8,6%)		(6,0%)	(7,5%)	(14,3%)
EUR JPY	121,780	124,414	122,584	121,949	127,750	119,550	123,400
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	2,2%		(0,5%)		(10,7%)	7,0%	6,2%
EUR CNY	7,445	7,296	7,560	7,379	7,739	7,364	7,320
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	(2,0%)		(2,4%)		(4,7%)	(0,2%)	(3,5%)
EUR RUB	62,806	78,297	63,103	74,335	67,545	60,313	64,300
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	24,7%		17,8%		5,9%	26,5%	25,5%
EUR HKD	8,420	8,668	8,583	8,764	8,907	8,307	8,175
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	3,0%		2,1%		(3,3%)	6,3%	3,2%
EUR KRW	1.236,330	1.318,916	1.245,809	1.313,744	1.304,560	1.194,540	1,269,360
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	6,7%		5,5%		(2,0%)	8,4%	0,9%
EUR AUD	1,436	1,522	1,469	1,515	1,485	1,398	1,460
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	6,0%		3,1%		0,5%	5,9%	2,1%
EUR CAD	1,445	1,484	1,482	1,455	1,479	1,427	1,419
Apprez. / (Deprez.) vs. EUR	2,7%		(1,8%)		(2,7%)	3,3%	6,5%

Fine Comunicato n.1136-53

Numero di Pagine: 17