



SPAFID CONNECT

Informazione Regolamentata n. 1136-20-2018	Data/Ora Ricezione 06 Marzo 2018 17:51:15	MTA
--	---	-----

Societa' : YOOX NET-A-PORTER GROUP
Identificativo : 99762
Informazione
Regolamentata
Nome utilizzatore : YOOXN04 - Valerio
Tipologia : 1.1
Data/Ora Ricezione : 06 Marzo 2018 17:51:15
Data/Ora Inizio : 06 Marzo 2018 17:51:16
Diffusione presunta
Oggetto : Risultati annuali 2017

Testo del comunicato

Vedi allegato.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

COMUNICATO STAMPA

6 MARZO 2018

YOOX NET-A-PORTER GROUP

Risultati 2017

FORTE AUMENTO DEI RICAVI TRAINA LA CRESCITA DELL'EBITDA NEL 2017

FY 2017

- **Ricavi netti nel 2017** pari a **2,1 miliardi** di Euro, con una **crescita organica¹** del **16,9%** (+11,8% reported) rispetto a 1,9 miliardi di Euro del 2016
 - Crescita organica positiva di tutte e tre le linee di business: ricavi netti Multimarca In-Season in aumento del 18,3%; ricavi netti Multimarca Off-Season in crescita del 14,9%, Online Flagship Stores a valore retail (GMV²) in progresso del 20,8%
 - Crescita organica bilanciata in tutti i principali mercati di riferimento
- **EBITDA adjusted³** nel 2017 pari a **169,2 milioni di Euro**, rispetto a 155,7 milioni di Euro nel 2016. EBITDA a 156,5 milioni di Euro, rispetto a 143,4 milioni di Euro nel 2016
- **Risultato netto adjusted** nel 2017⁴ pari a **51,2 milioni** di Euro, rispetto a 69,3 milioni di Euro nel 2016. Dopo 24,5 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation ("PPA")⁵, e 9,9 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione, entrambi al netto dei relativi effetti fiscali, il risultato netto è stato pari a 17,3 milioni nel 2017. Tale risultato si confronta con un risultato netto pari a 33,9 milioni di Euro nel 2016 ed è principalmente riconducibile ad un significativo aumento degli oneri finanziari netti dovuti a perdite da cambio realizzate e non realizzate
- **Posizione finanziaria netta positiva** pari a **83,7 milioni** di Euro rispetto a 104,7 milioni di Euro al 31 dicembre 2016
- **Principali metriche di business:**
 - **842,2 milioni di visite**, rispetto a 715,5 milioni nel 2016
 - **9,5 milioni di ordini**, rispetto a 8,4 milioni nel 2016
 - **328 Euro l'AOV** (Average Order Value), rispetto a 334 Euro nel 2016, attribuibile ad un andamento sfavorevole dei tassi di cambio
 - **3,1 milioni di clienti attivi**, rispetto a 2,9 milioni nel 2016

“Grazie all'intenso e appassionato lavoro svolto dal team di YNAP nel 2017, il nostro business è più grande e più forte che mai. I nostri significativi investimenti in tecnologia e logistica permettono al Gruppo di continuare a crescere e

¹ 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.

² Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli Online Flagship Stores, inclusi gli online store della Joint Venture con Kering e riconducibili al modello di partnership NEXT ERA, 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".

³ Esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere.

⁴ Esclude gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere, e gli ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation derivante dalla fusione di YOOX GROUP e NET-A-PORTER GROUP, entrambi al netto dei relativi effetti fiscali.

⁵ 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.

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

confermarsi come la prima destinazione online leader mondiale della moda di lusso. Sono orgoglioso dei risultati raggiunti.

Guardando al futuro, siamo entusiasti dell'opportunità di sviluppo nella regione del Golfo, con l'effettiva partenza, quest'anno, della joint venture con Mohamed Alabbar. Le nostre attività locali offriranno ai clienti del Medio Oriente un'esperienza nel lusso online senza eguali.

Quest'anno vedremo anche importanti sviluppi e così continueremo ad attrarre nuovi brand e a mettere a frutto l'opportunità dell'omni-channel. Siamo entusiasti del prossimo lancio degli Online Flagship Stores di Ferrari e Balmain e di procedere con l'ulteriore sviluppo delle funzionalità di NEXT ERA per Valentino."

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

Milano, 6 Marzo 2018 - 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 il Progetto di Bilancio per l'esercizio 2017, che verrà sottoposto all'approvazione dell'Assemblea degli Azionisti, nonché il Bilancio Consolidato di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. relativo all'esercizio chiuso al 31 dicembre 2017, raffrontato con i medesimi dati finanziari relativi all'anno precedente.

DATI FINANZIARI DI YOOX NET-A-PORTER GROUP PER L'ESERCIZIO AL 31 DICEMBRE 2017 E RELATIVI DATI COMPARATIVI

Ricavi Netti Consolidati

Nell'esercizio 2017, YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato **ricavi netti consolidati**, al netto dei resi sulle vendite e degli sconti concessi ai clienti, pari a **2,1 miliardi** di Euro, con una **crescita organica** del **16,9%** (+11,8% reported) rispetto a ricavi netti pari a 1,9 miliardi nel 2016. Nel **quarto trimestre** del 2017, i **ricavi netti** sono stati pari a **575,1 milioni** di Euro, in **aumento** del **13,2%** su base **organica** (+6,9% reported), rispetto ai ricavi netti pari a 538,2 milioni di Euro nello stesso periodo dell'esercizio precedente.

Ricavi Netti Consolidati per Linea di Business

Milioni di Euro	2017	%	2016	%	REPORTED	VARIAZIONE% COSTANTE	ORGANICA ¹
Multimarca In-Season	1.083,9	51,8%	968,6	51,8%	+11,9%	+15,8%	+18,3%
Multimarca Off-Season	789,6	37,8%	696,8	37,2%	+13,3%	+14,9%	+14,9%
Online Flagship Stores	217,5	10,4%	205,3	11,0%	+5,9%	+8,5%	+20,8%*
Totale YOOX NET-A-PORTER GROUP	2.091,0	100,0%	1.870,7	100,0%	+11,8%	+14,6%	+16,9%

* Relativa alla crescita dei ricavi a valore retail (GMV²) a tassi di cambio costanti e a perimetro costante

YOOX NET-A-PORTER GROUP

Milioni di Euro	4Q 2017	%	4Q 2016	%	REPORTED	VARIAZIONE%	
						COSTANTE	ORGANICA ¹
Multimarca In-Season	295,1	51,3%	263,4	48,9%	+12,0%	+16,8%	
Multimarca Off-Season	204,4	35,5%	200,6	37,3%	+1,9%	+6,6%	
Online Flagship Stores	75,7	13,2%	74,3	13,8%	+1,9%	+5,9%	+22,1%*
Totale YOOX NET-A-PORTER GROUP	575,1	100,0%	538,2	100,0%	+6,9%	+11,5%	+13,2%

* Relativa alla crescita dei ricavi a valore retail (GMV²) a tassi di cambio costanti e a perimetro costante

Multimarca In-Season

Nel 2017, la linea di business **Multimarca In-Season**, che comprende le attività dei negozi online [NET-A-PORTER](#) e [MR PORTER](#), ha registrato ricavi netti consolidati pari a **1,1 miliardi** di Euro, con una **crescita organica⁶ del 18,3%**. Includendo la performance di THECORNER 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 nel 2017 (+11,9% reported), rispetto a ricavi netti pari a 968,6 milioni di Euro nel 2016.

Nel **quarto trimestre** del 2017, la linea di business Multimarca In-Season ha registrato ricavi netti pari a 295,1 milioni di Euro, **in aumento del 16,8%** a tassi di cambio costanti (+12,0% reported) rispetto a ricavi netti pari a 263,4 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente.

Nel 2017, NET-A-PORTER e MR PORTER hanno ulteriormente arricchito il proprio portafoglio unico di brand del lusso tra i più ambiti e prestigiosi al mondo con **nuovi importanti marchi di moda e dell'hard luxury e capsule collection esclusive**. Tra questi, Alaïa, che ha scelto NET-A-PORTER come il proprio retail partner online esclusivo per il ready-to-wear e le capsule collection esclusive MR PORTER X GUCCI, di Chloé e Stella McCartney. La categoria Alta Gioielleria e Orologeria ha visto il lancio di numerosi brand iconici, tra cui **Cartier, Boucheron, Buccellati, Chopard, Jaeger-LeCoultre, Officine Panerai e TAG Heuer**.

Nel quarto trimestre del 2017 **MR PORTER** ha inoltre lanciato il **proprio brand, Mr P.**, con riscontri molto positivi dei clienti e in termini di vendite. *Mr P.* è infatti uno dei brand di maggior successo tra quelli lanciati su MR PORTER fin dal suo esordio.

Nel quarto trimestre dell'anno, l'innovativo servizio di personal shopping "**You try, we wait**", dedicato alla clientela alto spendente di NET-A-PORTER e MR PORTER è stato **lanciato a New York e a Hong Kong**, facendo leva sul successo riscosso con il precedente lancio a Londra.

Complessivamente, al 31 dicembre 2017, la linea di business Multimarca In-Season rappresentava il **51,8%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

Multimarca Off-Season

Nel 2017, la linea di business **Multimarca Off-Season**, che comprende le attività dei negozi online [YOOX](#) e [THE OUTNET](#), ha conseguito ricavi netti pari a **789,6 milioni** di Euro, in **crescita del 14,9%** a tassi di cambio costanti (+13,3% reported), rispetto a ricavi netti pari a 696,8 milioni nel 2016. Nel **quarto trimestre**, i ricavi netti consolidati della linea di business Multimarca Off-Season sono stati pari a **204,4 milioni** di Euro, in **aumento del 6,6%** a tassi di cambio costanti (+1,9% reported) rispetto a ricavi netti pari a 200,6 milioni di Euro nello stesso periodo dell'anno precedente. Tale risultato è stato conseguito grazie ad una **solida performance** di YOOX, che è stata in parte **controbilanciata** dall'effetto non ricorrente riconducibile alla temporanea riduzione dell'assortimento di prodotto su THE OUTNET legato al processo di migrazione.

⁶ La crescita organica dei ricavi netti della linea di business Multimarca In-Season è calcolata a tassi di cambio costanti ed escludendo THE CORNER e SHOESCRIBE (chiusi il 31 agosto 2016) dal 2016. La crescita reported è calcolata a tassi di cambio correnti e sulla base dell'attuale perimetro.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

Nel corso dell'esercizio, YOOX e THE OUTNET hanno continuato, con notevoli progressi, ad arricchire il proprio portafoglio. **Versace** e **Sergio Rossi** hanno infatti debuttato su YOOX, mentre Altuzarra e Tabitha Simmons sono stati tra le più importanti novità su THE OUTNET. **Iris & Ink**, la private label di THE OUTNET, ha inoltre rafforzato il proprio assortimento con il lancio dell'**activewear** e del **beachwear**.

Nel 2017, YOOX ha lanciato **numerose campagne di marketing** con l'obiettivo di aumentare l'awareness e il livello di engagement dei clienti in mercati chiave come l'Italia, Hong Kong e il Giappone. Tali campagne sono state caratterizzate da un media mix omni-canale, dai tradizionali canali digital e social all'out-of-home advertising, radio, cinema e TV. Le iniziative hanno registrato un forte successo, contribuendo ad accrescere in modo significativo le visite su YOOX, che ha infatti visto una crescita del traffico superiore al resto del Gruppo.

La performance di YOOX ha inoltre beneficiato dell'**ottimo inizio** delle **attività di vendita** della **joint venture** del Gruppo con **Alabbar** nel Medio Oriente, la **prima joint venture siglata** con un partner locale **nel settore del luxury e-commerce**.

Dopo il lancio nel quarto trimestre, in anticipo rispetto al programma stabilito, YOOX oggi offre il customer care in arabo e un sistema di resi significativamente potenziato, primi passi della piena localizzazione della JV. La JV può contare oggi anche su un **nuovo ufficio locale** e un **centro logistico** a Dubai, collegato con la piattaforma tecnologica globale condivisa di YOOX NET-A-PORTER GROUP.

Complessivamente, al 31 dicembre 2017, la linea di business Multimarca Off-Season ha rappresentato il **37,8%** 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, da armani.com a chloe.com.

Nel **2017**, i ricavi netti a valore retail ("**GMV**") di questa linea di business sono **cresciuti del 20,8%** su base **organica**⁸. Considerato il perimetro netto negativo riconducibile alle chiusure, la linea di business Online Flagship Stores ha conseguito ricavi netti pari a **217,5 milioni** di Euro, in **aumento del 8,5%** a tassi di cambio costanti (+5,9% reported) rispetto a ricavi netti pari a 205,3 milioni di Euro nel 2016.

Nel **quarto trimestre** del 2017, questa linea di business ha registrato ricavi netti a valore retail ("**GMV**") in **crescita del 22,1%** su base **organica** e ricavi netti consolidati pari a **75,7 milioni**, in **aumento del 5,9%** a tassi di cambio costanti (+1,9% reported). Tale risultato è stato raggiunto nonostante il confronto fortemente sfidante (il GMV degli Online Flagship Stores era accelerato al 34,6% nel quarto trimestre del 2016, rispetto a 25,7% nel terzo trimestre), grazie ad un'ottima performance della joint venture con Kering e del resto del portafoglio monomarca.

Durante l'anno **YNAP** e **Valentino** hanno avviato una **partnership** per lo sviluppo di un **nuovo modello di business omni-channel: NEXT ERA**.

NEXT ERA permetterà ai Brand di avere una "visione unica dell'inventario" e una "visione unica del cliente". In particolare, i Brand potranno offrire nuove modalità di spedizione in tempi più rapidi e un assortimento online di prodotti senza precedenti, facendo leva sull'inventario dei Brand presente sia presso il network logistico globale di YNAP sia nelle loro boutique fisiche nonché nei loro centri logistici. NEXT ERA permetterà inoltre ai Brand di ottenere una profilazione più completa della propria base clienti, a prescindere che l'acquisto sia avvenuto online o in negozio, permettendo così ai Brand di sviluppare strategie di CRM integrate tra tutti i canali potendo così continuamente migliorare l'esperienza d'acquisto dei clienti.

⁷ Ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) di tutti gli Online Flagship Stores, inclusi gli online store della Joint Venture con Kering e riconducibili al modello di partnership NEXT ERA, 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".

⁸ La crescita organica dei ricavi a valore retail o "GMV" (Gross Merchandise Value) è calcolata 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 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.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

A luglio 2017, YNAP ha **completato** - inizialmente negli Stati Uniti - **la prima delle fasi di sviluppo di NEXT ERA** che, successivamente, permetterà a Valentino di avere una **visione unica dell'inventario**.

Inoltre, a luglio, è stato siglato con Ferrari S.p.A. 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 nel corso del 2018.

A giugno è stato **lanciato** il nuovo Online Flagship Store di **Isabel Marant** in Europa, Stati Uniti e nell'area Asia-Pacifico, inclusa la Cina.

Le **partnership già esistenti** con **Armani** e **Chloé** sono state **estese** nel corso dell'anno: in particolare, il marchio A|X Armani Exchange, inizialmente attivo in Nord America, è stato esteso anche in Europa, mentre la linea See By Chloé è stata aggiunta su chloe.com.

Infine, il Gruppo ha rilasciato molte funzionalità omni-channel per numerosi brand partner.

Complessivamente, al 31 Dicembre 2017, la linea di business Online Flagship Stores rappresentava il **10,4%** dei ricavi netti consolidati del Gruppo.

Ricavi Netti Consolidati per Area Geografica

Milioni di Euro	2017	%	2016	%	VARIAZIONE %	
					REPORTED	COSTANTI
Italia	142,6	6,8%	124,8	6,7%	+14,2%	+14,3%
Regno Unito	286,8	13,7%	269,9	14,4%	+6,2%	+13,7%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	548,6	26,2%	488,1	26,1%	+12,4%	+12,0%
Nord America	632,2	30,3%	573,9	30,7%	+10,2%	+12,8%
Asia Pacifico	355,8	17,0%	302,3	16,2%	+17,7%	+22,2%
Altri Paesi e Ricavi Non Legati ad Area Geografica	125,1	6,0%	111,7	6,0%	+12,0%	+18,2%
Totale YOOX NET-A-PORTER GROUP	2.091,0	100,0%	1.870,7	100,0%	+11,8%	+14,6%

Milioni di Euro	4Q 2017	%	4Q 2016	%	VARIAZIONE %	
					REPORTED	COSTANTI
Italia	44,0	7,7%	37,4	7,0%	+17,7%	+17,7%
Regno Unito	84,5	14,7%	78,2	14,5%	+8,0%	+10,3%
Europa (esclusi Italia e Regno Unito)	147,0	25,5%	134,4	25,0%	+9,4%	+11,2%
Nord America	171,1	29,8%	172,9	32,1%	-1,0%	+7,6%
Asia Pacifico	95,1	16,5%	88,1	16,4%	+8,0%	+14,2%
Altri Paesi e Ricavi Non Legati ad Area Geografica	33,3	5,8%	27,2	5,0%	+22,5%	+23,5%
Totale YOOX NET-A-PORTER GROUP	575,1	100,0%	538,2	100,0%	+6,9%	+11,5%

Nel 2017 YOOX NET-A-PORTER GROUP ha registrato crescita positive in tutti i principali mercati di riferimento. Tale risultato è stato conseguito nonostante l'effetto non ricorrente riconducibile alla temporanea riduzione dell'assortimento di prodotto su THE OUTNET legato al processo di migrazione, che ha penalizzato tutte le regioni, ed in particolare il Regno Unito e il Nord America.

Il **Regno Unito** ha chiuso il **2017** con ricavi netti pari a **286,8 milioni di Euro**, in aumento del **13,7%** a tassi di cambio costanti (+6,2% reported, impattati dalla svalutazione del tasso di cambio Euro / Sterlina) rispetto a 269,9 milioni di Euro nel 2016. Nel **quarto trimestre**, il Regno Unito ha conseguito ricavi netti pari a **84,5 milioni di Euro**, in aumento

YOOX NET-A-PORTER GROUP

del **10,3%** a tassi di cambio costanti (+8,0% reported).

Il **Nord America**, primo mercato del Gruppo, ha registrato ricavi netti nell'anno pari a **632,2 milioni di Euro**, in **crescita del 12,8%** a tassi di cambio costanti (+10,2% reported, riflettendo la svalutazione dell'Euro / Dollaro Statunitense). **Nel quarto trimestre**, i ricavi netti del Nord America sono stati pari a **171,1 milioni di Euro**, in **aumento del 7,6%** a tassi di cambio costanti (-1,0% reported) rispetto a 172,9 milioni di Euro nello stesso periodo del 2016.

L'**Italia**, nell'esercizio 2017, ha registrato ricavi netti pari a **142,6 milioni di Euro**, in **aumento del 14,3%** a tassi di cambio costanti (+14,2% reported) rispetto a 124,8 milioni di Euro nel 2016. **Nel quarto trimestre**, i ricavi netti si sono attestati a **44,0 milioni di Euro** in **aumento del 17,7%** a tassi di cambio costanti e correnti. Tale crescita è stata principalmente trainata da YOOX, che ha beneficiato delle campagne di branding e marketing lanciate in vista delle festività.

Nell'anno, i ricavi netti conseguiti in **Europa** (esclusi Italia e Regno Unito) sono stati pari a **548,6 milioni di Euro**, in **aumento del 12,0%** a tassi di cambio costanti (+12,4% reported). **Nel quarto trimestre**, i ricavi netti sono stati pari a **147,0 milioni di Euro**, in **crescita del 11,2%** a tassi di cambio costanti (+9,4% reported).

I ricavi netti **annuali** dell'area **Asia Pacifico** sono stati pari a **355,8 milioni di Euro**, in **aumento del 22,2%** a tassi di cambio costanti (+17,7% reported). **Nel quarto trimestre**, i ricavi netti sono stati pari a **95,1 milioni di Euro**, in **crescita del 14,2%** a tassi di cambio costanti (+8,0% reported): questo risultato è stato trainato dalla forte performance di YOOX a Hong Kong, che ha beneficiato della campagna di branding lanciata con successo, ad ottobre 2017, con un conseguente aumento significativo dell'engagement e del tasso di acquisizione dei clienti.

Infine, nel 2017 l'aggregato **Altri Paesi e Ricavi non legati ad area geografica** ha registrato ricavi netti pari a **125,1 milioni di Euro**, in **crescita del 18,2%** a tassi di cambio costanti (+12,0% reported). Questo risultato ha beneficiato di una crescita dei ricavi netti del **23,5%** nel **quarto trimestre** (+ 22,5% reported), trainata dagli eccellenti risultati conseguiti da YOOX a seguito dell'avvio delle attività di vendita della JV con Alabbar.

Redditività per Linea di Business

Milioni di Euro	MULTIMARCA IN-SEASON		MULTIMARCA OFF-SEASON		ONLINE FLAGSHIP STORES	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
Gross profit ⁹	449,7	401,3	285,7	262,4	70,6	68,7
% ricavi netti del settore	41,5%	41,4%	36,2%	37,7%	32,4%	33,5%
Variazione %	12,1%		8,9%		2,7%	

Il **gross profit della linea di business Multimarca In-Season** si è attestato a **449,7 milioni di Euro** nel 2017, in **crescita del 12,1%** rispetto ai 401,3 milioni di Euro dell'anno precedente, con un margine del 41,5% rispetto al 41,4% nel 2016.

Il **gross profit della linea di business Multimarca Off-Season** si è attestato a **285,7 milioni di Euro** nel 2017, in **aumento del 8,9%** rispetto ai 262,4 milioni di Euro dell'anno precedente, con un margine del 36,2% rispetto al 37,7% nel 2016. Tale risultato riflette principalmente l'andamento sfavorevole dei tassi di cambio, derivante in gran parte dalla svalutazione del dollaro americano e della sterlina inglese, ed una più alta incidenza dei costi di spedizione netti.

Il **gross profit della linea di business Online Flagship Stores** si è attestato a **70,6 milioni di Euro** nel 2017, in **progresso del 2,7%** rispetto ai 68,7 milioni dell'anno precedente, con un margine del 32,4% rispetto al 33,5% nel 2016. Tale performance è principalmente attribuibile a differenti revenue share legate al raggiungimento di livelli di volumi predefiniti come previsto da alcuni dei contratti in essere, nonché ad un minor contributo dai ricavi Non Legati ad Area Geografica.

⁹ 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 2017 l'**EBITDA adjusted** è stato pari a **169,2 milioni di Euro**, in **crescita del 8,7%** rispetto a 155,7 milioni di Euro nel 2016, con un margine EBITDA adjusted del **8,1%** rispetto a 8,3% nel 2016. Tale risultato è attribuibile ad un minor gross margin, solo in parte compensato dalla leva operativa sulle spese generali. In particolare, la performance del gross margin è attribuibile principalmente all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio rispetto all'Euro, unito ad una più alta incidenza dei costi di spedizione netti e ad un minor contributo dai ricavi Non Legati ad Area Geografica.

Dopo 12,8 milioni di Euro di oneri figurativi relativi ai piani di incentivazione, l'EBITDA si è attestato a 156,5 milioni di Euro rispetto a 143,4 milioni di Euro nel 2016, con un margine del 7,5%.

Risultato netto

Nel 2017 il **risultato netto adjusted** si è attestato a **51,2 milioni di Euro**, rispetto a 69,3 milioni di Euro dell'anno precedente, con un margine del **2,4%**. Tale performance è principalmente attribuibile ad un aumento significativo degli oneri finanziari netti, dovuti prevalentemente a perdite da cambio realizzate e non realizzate, oltre che ad una maggiore incidenza degli ammortamenti ordinari attribuibili a maggiori investimenti in conto capitale.

Dopo 24,5 milioni di Euro di ammortamenti figurativi relativi al processo di Purchase Price Allocation ("PPA")¹⁰ derivante dalla fusione, e dopo 9,9 milioni di Euro di costi figurativi relativi ai piani di incentivazione, entrambi al netto dei relativi effetti fiscali, il risultato netto si è attestato a 17,3 milioni di Euro nel 2017, rispetto a 33,9 milioni di Euro del 2016.

Capitale circolante netto

Nel 2017 il **capitale circolante netto** è stato pari a **66,2 milioni di Euro**, in miglioramento rispetto a 119,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2016, grazie ad una gestione efficiente dei debiti commerciali.

Investimenti

Nel 2017, il Gruppo ha continuato a rafforzare le proprie competenze in ambito tecnologico e logistico, investendo altresì nella convergenza ad un'unica piattaforma tecno-logistica globale: gli **investimenti in conto capitale** si sono attestati a **169,3 milioni di Euro**, rispetto a 136,9 milioni di Euro dell'anno precedente, principalmente dedicati alla tecnologia.

Nello specifico, nel 2017 YOOX NET-A-PORTER GROUP ha raggiunto **tre importanti traguardi nel processo di integrazione**: la convergenza a un software Enterprise Resource Planning ("ERP") comune, il lancio del primo Online Flagship Store sulla nuova piattaforma front-end, e la migrazione di THE OUTNET a una piattaforma omni-stock condivisa per la linea di business Off-Season.

Il Gruppo ha continuato a **potenziare la sua offerta mobile** in linea con la propria strategia incentrata sul canale mobile, con un forte focus sulle app native viste come lo strumento migliore per aumentare la conversione, il *customer engagement* e la *retention*. Tra gli sviluppi più significativi per le app native di NET-A-PORTER e MR PORTER, la possibilità per i propri clienti di condividere i loro prodotti preferiti con amici e personal shopper attraverso iMessage e le notifiche push con immagini e video. YOOX ha lanciato una nuova versione della propria

¹⁰ 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

app nativa e ha introdotto l'opzione di ricevere notifiche su WhatsApp sullo stato dell'ordine in alcuni mercati europei.

A testimonianza degli investimenti del Gruppo nel canale, nel 2017, **per il primo anno**, le vendite da **mobile hanno superato il 50% delle vendite del Gruppo**¹¹.

YOOX NET-A-PORTER GROUP ha inoltre conseguito un **importante traguardo** nello sviluppo della propria **offerta omni-channel** per i brand partner del lusso, con l'avvio della prima fase di sviluppo di NEXT ERA che consentirà di implementare una "visione unica dell'inventario". Ha inoltre proseguito il rilascio di funzionalità omni-channel esistenti per un numero crescente di partner Online Flagship Stores del Gruppo.

Infine, durante l'anno, il Gruppo ha anche fatto progressi significativi nello sviluppo delle proprie **operations**, con l'apertura del nuovo ufficio e del centro logistico a Dubai, dei nuovi studi fotografici e centri logistici presso il polo logistico Interporto di Bologna e con la costruzione del nuovo hub logistico In-Season a Milano.

Posizione finanziaria netta

Al 31 dicembre 2017, la **posizione finanziaria netta** del Gruppo era **positiva** e pari a **83,7 milioni di Euro**, rispetto a 104,7 milioni al 31 dicembre 2016. Tale andamento riflette i maggiori investimenti in conto capitale per lo sviluppo della piattaforma tecno-logistica globale condivisa, che hanno più che compensato il flusso di cassa generato dalle attività operative ed è stato solo parzialmente controbilanciato da 29,4 milioni di Euro riconducibili ai due conferimenti di capitale da parte di Symphony, società controllata dalla famiglia di Mohamed Alabbar, per la joint venture in Medio Oriente.

Principali metriche di business¹²

Milioni di Euro	2017	2016	4Q 2017	4Q 2016
Numero di visite ¹³ (milioni)	842,2	715,5	255,7	205,4
Numero di ordini (milioni)	9,5	8,4	2,7	2,4
AOV ¹⁴ (Euro)	328	334	322	339
Numero di clienti attivi ¹⁵ (milioni)	3,1	2,9		

Nel 2017, gli store online di YOOX NET-A-PORTER GROUP hanno attirato **842,2 milioni di visite** rispetto ai 715,5 milioni del 2016. La performance del **quarto trimestre** è stata particolarmente **significativa**, registrando un **numero di visite in crescita del 24,5%**, con una performance eccezionale delle visite di YOOX grazie alla sua nuova campagna di marketing.

Anche gli **ordini sono aumentati**, per un totale di **9,5 milioni nell'anno** e di 2,7 milioni nell'ultimo trimestre del 2017. In **aumento** anche gli **ordini**, pari a **9,5 milioni nell'anno** e a 2,7 milioni nell'ultimo trimestre del 2017.

L'**Average Order Value (AOV)**, IVA esclusa, si è attestato a **328 Euro** nel **2017**. Tale risultato è riconducibile all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio, registrato specialmente nell'ultimo trimestre dell'anno, con un conseguente AOV del quarto trimestre pari a 322 Euro.

Infine, il numero dei **clienti attivi** è pari a **3,1 milioni** al 31 Dicembre 2017, in **crescita** rispetto a 2,9 milioni al 31 Dicembre 2016.

¹¹ Fonte: vendite nette 2017

¹² Le metriche di business si riferiscono agli online store multimarca proprietari - NET-A-PORTER, MR PORTER, YOOX, THE OUTNET nonché 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 e all'online store monomarca jimmychoo.com sono escluse.

¹³ Fonte: Adobe Analytics per NET-A-PORTER, MR PORTER e THE OUTNET; Google Analytics Premium per YOOX, THECORNER, SHOESCRIBE e l'Online Flagship Stores "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP".

¹⁴ Average Order Value o AOV indica il valore medio di ciascun ordine di acquisto, IVA esclusa.

¹⁵ Clienti attivi: sono definiti come i clienti che hanno effettuato almeno 1 ordine in corso dei 12 mesi precedenti. Il dato esposto è calcolato come somma dei clienti attivi di ogni online store nel periodo di riferimento.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

Dipendenti

Il numero di dipendenti di YOOX NET-A-PORTER GROUP al 31 Dicembre 2017 era pari a 4.703 dipendenti.

EVENTI DI RILIEVO AVVENUTI DOPO IL 31 DICEMBRE 2017

Aggiornamenti sull'integrazione

Alla luce della recente migrazione di THE OUTNET e dell'impegno del Gruppo a ridurre ulteriormente il profilo di rischio della migrazione dell'In-Season verso il modello omni-stock, YNAP ha deciso di separare la migrazione di **NET-A-PORTER** da quella di **MR PORTER**. Il rationale sottostante è quello di ridurre le complessità dell'intero processo convogliando tutte le risorse disponibili nella migrazione di uno store alla volta. Il potenziale effetto sulle vendite sarà anche minimizzato, programmando il completamento della prima transizione prima delle festività natalizie e l'avvio della seconda dopo il picco di stagione.

Di conseguenza, **la migrazione di MR PORTER è pianificata nel 2018, in linea con il programma**, mentre la convergenza di **NET-A-PORTER** sarà **posticipata di alcuni mesi al 2019**.

Multimarca In-Season

L'inizio del 2018 ha già visto importanti sviluppi nell'offerta *content to commerce* dell'In-Season. Nello specifico, in risposta diretta alla crescente domanda da parte dei consumatori di un maggior numero di contenuti editoriali, **NET-A-PORTER ha lanciato PORTER Digital**: contenuti originali di PORTER, disponibili **ogni giorno e integrati nell'app nativa**, offrendo ai clienti la possibilità di passare direttamente dall'ispirazione all'acquisto. **PORTER** è quindi diventata **l'unica voce editoriale di NET-A-PORTER**, offrendo contenuti quotidiani, settimanali e bimestrali su scala globale e su tutte le piattaforme.

PORTER Digital sin dal debutto ha ottenuto un notevole interesse da parte dei clienti: nelle prime tre settimane dal lancio sono raddoppiati i visitatori unici della sezione editoriale di NET-A-PORTER e i ricavi generati direttamente dai contenuti acquistabili.

Inoltre, a gennaio, **Balenciaga** ha realizzato **due capsule collection esclusive per NET-A-PORTER e MR PORTER**, che hanno rappresentato la prima collaborazione sviluppata sotto la direzione creativa di Demna Gvasalia da quando è entrato nel brand del Gruppo Kering. La capsule esclusiva ha registrato **un riscontro molto positivo da parte dei clienti**, con **livelli record** di vendita da pre-ordine rispetto alle precedenti capsule.

Da Gennaio è stato creato **un nuovo team di Personal Shopping** con sede **a Dubai**, per aumentare l'*engagement* con la clientela alto spendente locale prima della localizzazione dell'In-Season.

Online Flagship Stores

Nell'ambito di NEXT ERA, la linea di business Online Flagship Stores **ha esteso all'Europa la possibilità di fatturazione diretta**, che consentirà a Valentino di attivare una "visione unica dell'inventario".

YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. e Balmain Paris hanno **siglato una partnership globale** della durata di **5 anni** per la progettazione e la gestione del **nuovo Online Flagship Store di Balmain**, il cui lancio è previsto nel corso del 2018.

Inoltre, la partnership globale per la gestione dell'Online Flagship Store **stoneisland.com** "Powered by YOOX NET-A-PORTER GROUP" è stata **rinnovata per ulteriori 5 anni** fino al 2023, a seguito di un accordo siglato tra SPORTSWEAR COMPANY S.p.A. e YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A..

YOOX NET-A-PORTER GROUP

Offerta Pubblica di Acquisto Volontaria

Il 22 gennaio 2018, Compagnie Financière Richemont SA ("Richemont") ha reso nota l'intenzione di promuovere un'offerta pubblica di acquisto volontaria per l'acquisizione di tutte le azioni ordinarie di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. ("YNAP") - emesse o da emettere - diverse da quelle possedute da Richemont e dalle sue affiliate, ai sensi dell'articolo 102 del Decreto Legislativo n. 58/1998. Secondo i termini dell'Offerta, gli azionisti di YNAP riceveranno un corrispettivo di Euro 38,00 per azione ordinaria.

Il 12 febbraio, è stato depositato il documento di offerta presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa ("Consob") che, in data 20 febbraio, ha notificato la sospensione del periodo di revisione fino al 7 marzo 2018. Il rationale della sospensione è quello di consentire a Richemont di integrare il documento di Offerta con i principali dati finanziari relativi al progetto di bilancio d'esercizio e al bilancio consolidato di YNAP al 31 dicembre 2017.

Il Consiglio di Amministrazione di YNAP non si è ancora riunito per esprimere la propria valutazione sull'offerta. Eventuali valutazioni sull'Offerta saranno rese note nel comunicato stampa che la Società emetterà ai sensi dell'articolo 103, comma 3, del TUF e dell'art. 39 del Regolamento Consob n. 11971/1999.

Per ulteriori informazioni sull'offerta, si rinvia ai comunicati stampa e ai documenti disponibili sul sito internet della Società all'indirizzo www.ynap.com (nella sezione Investor Relations / Offerta Pubblica di Acquisto su Azioni YNAP) nonché sul sito internet di Richemont all'indirizzo www.richemont.com (nella sezione Investors / YOOX NET-A-PORTER GROUP Tender Offer).

PIANI DI INCENTIVAZIONE

Esercizio delle stock option

In data 9 febbraio 2018 sono state emesse complessive n. 716.716 azioni ordinarie a seguito dell'esercizio di complessive n. 13.783 opzioni relative a piani di Stock Option in essere.

Per effetto di quanto precede, alla data odierna il nuovo capitale sociale è pari a Euro 1.347.794,33 suddivise in complessive n. 134.779.433 azioni senza valore nominale, di cui n. 91.966.288 azioni ordinarie e n. 42.813.145 azioni B.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

EVOLUZIONE PREVEDIBILE DELLA GESTIONE PER L'ESERCIZIO 2018

Sulla base della posizione di leadership del Gruppo nel luxury e-commerce e delle buone prospettive del mercato retail online, YOOX NET-A-PORTER GROUP prevede di conseguire una crescita organica dei ricavi netti in linea con il proprio Piano Strategico. È verosimile attendersi che tutte le linee di business del Gruppo e i principali mercati geografici contribuiscano positivamente a tale crescita. Il Gruppo si attende altresì di ottenere un miglioramento del margine a livello di EBITDA adjusted a tassi di cambio costanti.

Il Gruppo prevede di investire tra 170 e 180 milioni di Euro circa e di migliorare l'assorbimento di cassa rispetto al 2017. Gli investimenti saranno dedicati principalmente all'implementazione del nuovo modello omni-stock e al proseguimento dello sviluppo della nuova piattaforma tecnologica comune a tutte le linee di business del Gruppo. In particolare il Gruppo investirà nel migliorare ulteriormente l'esperienza di acquisto per i propri clienti tramite il rilascio di nuove applicazioni native per il canale mobile, nuove lingue e sistemi di pagamento in linea con il piano di localizzazione, nonché nuove funzionalità omni-channel. Nel corso dell'anno sono altresì previsti l'apertura del nuovo centro di distribuzione dedicato alla divisione In-Season nei pressi di Milano e l'ampliamento del polo logistico di Interporto (Bologna).

Per ulteriori informazioni si faccia riferimento alla presentazione che è disponibile sul sito corporate di Gruppo nella sezione Investor Relations / Presentazioni.

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

ULTERIORI INFORMAZIONI

Il Consiglio di Amministrazione di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. ha inoltre **deliberato di convocare l'Assemblea ordinaria degli Azionisti** per venerdì 20 aprile 2018, con il seguente ordine del giorno:

1. Bilancio di esercizio di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. al 31 dicembre 2017. Relazione del consiglio di amministrazione sulla gestione. Relazione del collegio sindacale ai sensi dell'art. 153 del D.lgs. 58/1998 e relazione della società di revisione. Presentazione del bilancio consolidato al 31 dicembre 2017. Delibere inerenti e conseguenti.
2. Relazione sulla Remunerazione ai sensi dell'art. 123-ter del D.Lgs. 58/1998. Delibere inerenti e conseguenti.
3. Nomina del consiglio di amministrazione, previa determinazione del numero dei componenti e del periodo di durata della carica; determinazione dei compensi; delibere inerenti e conseguenti.
4. Nomina del collegio sindacale e del suo presidente; determinazione dei compensi. Delibere inerenti e conseguenti.
5. Conferimento dell'incarico di revisione legale dei conti per il periodo 2018 – 2026 ai sensi del D.lgs. 39/2010 e del regolamento (UE) n. 537/2014 e determinazione del relativo corrispettivo. Deliberazioni inerenti e conseguenti

L'Assemblea sarà convocata con apposito avviso nei termini e con le modalità di legge e di regolamento.

Come previsto dalla normativa vigente, la documentazione relativa ai punti e alle proposte all'ordine del giorno sarà messa a disposizione del pubblico, nei termini di legge, presso la sede sociale in Via Morimondo 17, Milano e sul sito internet della Società www.ynap.com.

YOOX NET-A-PORTER GROUP informa inoltre che il Consiglio di Amministrazione per l'approvazione del trading statement per i ricavi netti del primo trimestre 2018 si terrà il 14 maggio 2018 invece che il 9 maggio 2018 come precedentemente comunicato.

Il calendario degli eventi societari per l'esercizio 2018 è disponibile sul sito web della Società all'indirizzo www.ynap.com (nella sezione Investor Relations / Calendario Finanziario).

YOOX NET-A-PORTER GROUP

RISULTATI DELLA CAPOGRUPPO YOOX NET-A-PORTER GROUP S.P.A.

La capogruppo YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A. ha chiuso il 2017 con ricavi netti, al netto di resi e sconti, pari a 639,5 milioni di Euro, in crescita del 10,5% a tassi di cambio reported rispetto a 578,9 milioni di euro dell'anno precedente. Questi ricavi includono importi relativi alla fornitura di prodotti da parte della capogruppo alle società controllate.

Nel 2017 il risultato netto della capogruppo è stato pari a -69,7 milioni di Euro, rispetto a -43,9 milioni di Euro dell'esercizio precedente. Questo risultato riflette un minore gross margin dell'Off-Season e degli Online Flagship Stores, principalmente riconducibile all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio, un aumento dei costi di fulfillment e di tecnologia attribuibile all'implementazione del nuovo modello omni-stock e allo sviluppo della nuova piattaforma tecnologica comune a tutte le linee di business del Gruppo - che ha solo recentemente iniziato a generare i relativi ricavi.

Il Progetto di Bilancio per l'esercizio 2017 di YOOX NET-A-PORTER GROUP S.p.A, approvato dal Consiglio di Amministrazione, sarà sottoposto all'approvazione dell'Assemblea che sarà convocata per il giorno 20 aprile 2018.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

CONFERENCE CALL

Si comunica che alle ore 18.00 (CET) di oggi, martedì 6 marzo, si terrà una conference call durante la quale il management di YOOX NET-A-PORTER GROUP presenterà i risultati annuali e consolidati dell'esercizio 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/pages/investor-relations/results-centre/presentation/.

Una registrazione della conference call sarà disponibile da oggi, dopo il termine della call, a venerdì 23 marzo 2018, 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: 829#

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

Media contacts

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

Image Building
Giuliana Paoletti, Simona Raffaelli
T +39 02 89011300
ynap@imagebuilding.it

YOOX NET-A-PORTER GROUP

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 3 milioni di clienti attivi, più di 840 milioni di visite in tutto il mondo e ricavi netti consolidati pari a 2,1 miliardi di Euro nel 2017. Il Gruppo ha centri tecno-logistici e uffici in Stati Uniti, Europa, Medio Oriente, 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

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	2017	2016	VARIAZ.%	2H 2017	2H 2016	VARIAZ.%
Ricavi netti consolidati di vendita	2.091,0	1.870,7	11,8%	1.056,9	973,6	8,6%
Costo del venduto	(1.285,0)	(1.138,2)	12,9%	(665,4)	(596,1)	11,6%
Gross Profit¹⁶	806,0	732,4	10,0%	391,5	377,5	3,7%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	38,5%	39,2%		37,0%	38,8%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(204,7)	(181,4)	12,9%	(104,8)	(92,9)	12,9%
Spese commerciali Escl. IPC	(256,0)	(229,3)	11,6%	(131,6)	(123,3)	6,7%
Spese generali Escl. IPC	(172,5)	(159,9)	7,9%	(84,9)	(78,9)	7,7%
Altri proventi e altri oneri	(3,6)	(6,1)	(41,7)%	1,1	(3,3)	>100%
EBITDA Adjusted¹⁷	169,2	155,7	8,7%	71,3	79,2	(10,0)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	8,1%	8,3%		6,7%	8,1%	
Ammortamenti ordinari	(79,9)	(58,4)	36,9%	(43,4)	(34,0)	27,6%
Oneri non ricorrenti	-	-	-	-	-	-
Risultato operativo adjusted¹⁸	89,4	97,4	(8,2)%	27,9	45,2	(38,3)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	4,3%	5,2%		2,6%	4,6%	
Risultato da Partecipazioni	0,3	0,4	(29,4)%	0,2	0,1	69,2%
Proventi Finanziari	14,9	12,5	19,3%	6,9	(0,4)	>100%
Oneri Finanziari	(36,4)	(16,5)	>100%	(18,5)	(2,6)	>100%
Risultato prima delle imposte adjusted¹⁹	68,1	93,7	(27,3)%	16,5	42,3	(60,9)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	3,3%	5,0%		1,6%	4,3%	
Imposte	(16,9)	(24,4)	(30,8)%	(3,4)	(10,0)	(66,6)%
Risultato netto adjusted²⁰	51,2	69,3	(26,1)%	13,2	32,2	(59,1)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	2,4%	3,7%		1,2%	3,3%	

¹⁶ Il gross profit è definito come risultato netto al lordo del costo preparazione merci escluso gli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere ("IPC"), delle spese commerciali escluso IPC, delle spese generali escluso IPC, 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.

¹⁷ 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.

¹⁸ 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.

¹⁹ 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.

²⁰ 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	2017	2016	VARIAZ.%	2H 2017	2H 2016	VARIAZ.%
Ricavi netti consolidati di vendita	2.091,0	1.870,7	11,8%	1.056,9	973,6	8,6%
Costo del venduto	(1.285,0)	(1.138,2)	12,9%	(665,4)	(596,1)	11,6%
Gross Profit²¹	806,0	732,4	10,0%	391,5	377,5	3,7%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	38,5%	39,2%		37,0%	38,8%	
Costo preparazione merci Escl. IPC	(204,7)	(181,4)	12,9%	(104,8)	(92,9)	12,9%
Spese commerciali Escl. IPC	(256,0)	(229,3)	11,6%	(131,6)	(123,3)	6,7%
Spese generali Escl. IPC	(172,5)	(159,9)	7,9%	(84,9)	(78,9)	7,7%
Oneri relativi ai Piani di Incentivazione ("IPC")	(12,8)	(12,4)	3,3%	(6,2)	(6,4)	(3,6)%
Altri proventi e altri oneri	(3,6)	(6,1)	(41,7)%	1,1	(3,3)	>100%
EBITDA Reported²³	156,5	143,4	9,2%	65,0	72,7	(10,6)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	7,5%	7,7%		6,2%	7,5%	
Ammortamenti ordinari	(79,9)	(58,4)	36,9%	(43,4)	(34,0)	27,6%
Ammortamento relativo alla PPA ²⁴	(30,6)	(32,8)	(6,8)%	(15,0)	(15,6)	(3,9)%
Oneri non ricorrenti	-	-	-	-	-	-
Risultato operativo reported	46,0	52,2	(11,8)%	6,7	23,2	(71,1)%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	2,2%	2,8%		0,6%	2,4%	
Risultato da Partecipazioni	0,3	0,4	(29,4)%	0,2	0,1	69,2%
Proventi Finanziari	14,9	12,5	19,3%	6,9	(0,4)	>100%
Oneri Finanziari	(36,4)	(16,5)	>100%	(18,5)	(2,6)	>100%
Risultato prima delle imposte reported	24,8	48,5	(48,9)%	(4,6)	20,3	>100%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	1,2%	2,6%		(0,4)%	2,1%	
Imposte	(7,5)	(14,6)	(48,5)%	1,3	(5,2)	>100%
Risultato netto reported	17,3	33,9	(49,1)%	(3,3)	15,1	>100%
<i>% dei ricavi netti consolidati di vendita</i>	0,8%	1,8%		(0,3)%	1,6%	

²¹ Far riferimento alla nota 16.

²² Si riferiscono agli oneri figurativi relativi ai Piani di Incentivazione in essere (IPC).

²³ 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.

²⁴ 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 a immobilizzazioni immateriali.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

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

Milioni di Euro	31 DIC 2017	31 DIC 2016	VARIAZ. %
Capitale circolante netto ²⁵	20,9	36,6	(42,7%)
Attività non correnti	1.891,9	1.880,4	0,6%
Passività non correnti (escluso passività finanziarie)	(74,0)	(85,7)	(13,6)%
%Capitale investito netto²⁶	1.838,8	1.831,3	0,4%
Patrimonio netto	1.922,5	1.936,0	(0,7)%
Indebitamento / (posizione finanziaria netta) ²⁷	(83,7)	(104,7)	(20,1)%
Totale fonti di finanziamento	1.838,8	1.831,3	0,4%

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

Milioni di Euro	2017	2016
EBITDA adjusted	169,2	155,7
Proventi / (Oneri) Finanziari Netti & Risultato da Partecipazioni	(13,2)	(8,8)
Taxes Pagate	(29,7)	(24,9)
Variazione del Capitale Circolante Ordinario	53,3	(23,4)
Esborsi per Investimenti in Conto Capitale	(169,3)	(136,9)
Altro ²⁸	(60,8)	(19,2)
Free Cash Flow	(50,4)	(57,6)
Differenze di Cambio da Conversione ²⁹	5,5	-
Free Cash Flow (a tassi costanti)	(44,9)	(57,6)
Variazione relativa all'Operazione di Fusione	-	-
Proventi dall'Esercizio di Piani di Incentivazione e conferimenti di capitale ³⁰	29,4	100,2
Differenze di Cambio da Conversione ²⁹	(5,5)	-
Variazione della Posizione Finanziaria Netta a tassi correnti	(21,0)	42,6

²⁵ 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.

²⁶ 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. 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.

²⁷ 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. 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.

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

²⁹ 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 31 Dicembre 2017 e a quelli al 31 Dicembre 2016.

³⁰ Il valore del 2017 si riferisce al conferimento di capitale da parte di Symphony, società controllata dalla famiglia di Mohamed Alabbar, nella Joint Venture in Medio Oriente. Il valore del 2016 si riferisce all'aumento di capitale interamente sottoscritto da Alabbar Enterprises nel mese di aprile 2016.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

ALLEGATO 5 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI CONTO ECONOMICO REPORTED DI YOOX NET-A-PORTER GROUP S.P.A.

Milioni di Euro	2017	2016	VARIAZ.%
Ricavi netti di vendita	639,5	578,9	10,5%
Costo del venduto	(503,1)	(445,2)	13,0%
Gross profit³¹	136,4	133,7	2,0%
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	21,3%	23,1%	
Costo preparazione merci	(60,8)	(48,1)	26,5%
Spese commerciali	(41,6)	(40,9)	1,6%
Spese generali	(65,2)	(54,8)	18,9%
Altri proventi e altri oneri	0,2	(6,0)	>100%
EBITDA Reported³²	(31,0)	(16,1)	92,1%
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	(4,8)%	2,8%	
Ammortamenti	(47,7)	(35,7)	33,9%
Oneri non ricorrenti	-	-	-
Risultato operativo	(78,8)	(51,8)	52,0%
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	(12,3)%	(8,9)%	
Risultato da Partecipazioni	0,3	0,4	(29,4)%
Proventi Finanziari	6,5	9,2	(28,8)%
Oneri Finanziari	(14,4)	(12,7)	13,3%
Risultato prima delle imposte	(86,3)	(54,9)	57,2%
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	(13,5)%	(9,5)%	
Imposte	16,6	11,0	51,0%
Risultato netto dell'esercizio	(69,7)	(43,9)	58,7%
<i>% dei ricavi netti di vendita</i>	(10,9)%	(7,6)%	

³¹ Fare riferimento alla nota 16.

³² Fare riferimento alla nota 23.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

ALLEGATO 6 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI STATO PATRIMONIALE REPORTED DI YOOX NET-A-PORTER GROUP S.P.A.

Milioni di Euro	31 DIC 2017	31 DIC 2016	VARIAZ.%
Capitale circolante netto ³³	11,9	65,2	(81,7)%
Attività non correnti	2.151,0	2.033,4	5,8%
Passività non correnti (escluso passività finanziarie)	(0,5)	(0,3)	41,2%
Capitale investito netto³⁴	2.162,4	2.098,3	3,1%
Patrimonio netto	2.000,9	2.056,8	(2,7)%
Indebitamento / (Posizione finanziaria) netta ³⁵	161,5	41,5	>100%
Totale fonti di finanziamento	2.161,4	2.098,3	3,1%

ALLEGATO 7 - SCHEMA RICLASSIFICATO DI RENDICONTO FINANZIARIO REPORTED DI YOOX NET-A-PORTER GROUP S.P.A.

Milioni di Euro	2017	2016	VARIAZ.%
Flusso di cassa generato (assorbito) dall'attività operativa	21,3	(14,3)	>100%
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività di investimento	(146,4)	(92,0)	59,2%
Sub-Totale	(125,1)	(106,2)	17,7%
Flusso di cassa generato (assorbito) da attività finanziaria	103,8	80,0	29,7%
Totale flusso di cassa generato (assorbito) nell'esercizio	(21,2)	(26,2)	(18,9)%

³³ Fare riferimento alla nota 25.

³⁴ Fare riferimento alla nota 26.

³⁵ Fare riferimento alla nota 27.

YOOX NET-A-PORTER GROUP

ALLEGATO 8 - TASSI DI CAMBIO

	MEDIA DEL PERIODO					
	2017	2016	2H 2017	2H 2016	4Q 2017	4Q 2016
EUR USD	1,130	1,107	1,176	1,098	1,177	1,078
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(2,0)%		(6,6)%		(8,4)%	
EUR GBP	0,877	0,819	0,893	0,859	0,887	0,869
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(6,5)%		(3,7)%		(2,1)%	
EUR JPY	126,711	120,197	131,603	116,077	132,898	117,918
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(5,1)%		(11,8)%		(11,3)%	
EUR CNY	7,629	7,352	7,812	7,407	7,789	7,369
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(3,6)%		(5,2)%		(5,4)%	
EUR RUB	65,938	74,145	69,046	70,088	68,800	67,997
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	12,4%		1,5%		(1,2)%	
EUR HKD	8,805	8,592	9,186	8,518	9,193	8,370
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(2,4)%		(7,3)%		(9,0)%	
EUR KRW	1.276,740	1.284,181	1.316,830	1.250,248	1.303,040	1.249,517
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	0,6%		(5,1)%		(4,1)%	
EUR AUD	1,473	1,488	1,510	1,455	1,532	1,438
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	1,0%		(3,6)%		(6,1)%	
EUR CAD	1,465	1,466	1,484	1,448	1,496	1,440
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	0,1%		(2,4)%		(3,7)%	

	FINE DEL PERIODO				
	31/12/2017	30/09/2017	30/06/2017	31/03/2017	31/12/2016
EUR USD	1,199	1,181	1,141	1,069	1,054
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(12,1)%	(5,5)%	(2,7)%	6,5%	3,3%
EUR GBP	0,887	0,882	0,879	0,856	0,856
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(3,5)%	(2,4)%	(6,0)%	(7,5)%	(14,3)%
EUR JPY	135,010	132,820	127,750	119,550	123,400
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(8,6)%	(14,9)%	(10,7)%	7,0%	6,2%
EUR CNY	7,804	7,853	7,739	7,364	7,320
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(6,2)%	(5,2)%	(4,7)%	(0,2)%	(3,5)%
EUR RUB	69,392	68,252	67,545	60,313	64,300
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(7,3)%	3,3%	5,9%	26,5%	25,5%
EUR HKD	9,372	9,221	8,907	8,307	8,175
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(12,8)%	(6,1)%	(3,3)%	6,3%	3,2%
EUR KRW	1.279,610	1.351,830	1.304,560	1.194,540	1.269,360
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(0,8)%	(9,0)%	(2,0)%	8,4%	0,9%
EUR AUD	1,535	1,508	1,485	1,398	1,460
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(4,9)%	(2,8)%	0,5%	5,9%	2,1%
EUR CAD	1,504	1,469	1,479	1,427	1,419
<i>Apprez. / (Deprez.) vs. EUR</i>	(5,7)%	0,0%	(2,7)%	3,3%	6,5%

Fine Comunicato n.1136-20

Numero di Pagine: 24