



COMUNICATO STAMPA

ePRICE H1 17: PROSEGUE LA FORTE CRESCITA NELLA VENDITA DI GRANDI ELETTRODOMESTICI E DEI SERVIZI CORRELATI.

- **GMV¹ in crescita del 12.8% nel 1H17 (Euro 121,5 milioni vs Euro 107,7 milioni nel 1H16):**
 - Ricavi a Euro 91,2 milioni, +8,9% vs. 1H16
 - Ulteriore crescita della market share su grandi elettrodomestici e televisori, con crescita a doppia cifra in termini di ricavi e GMV, supportata dai servizi di consegna ed installazione personalizzata Home Service.
 - Performance del semestre impattata da un mercato online in crescita più lenta del previsto e dall'adozione di SAP in Febbraio nonché da un calendario sfavorevole in Aprile.

Milano, 25 luglio 2017

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE (sino allo scorso 30 gennaio denominata BANZAI), la prima piattaforma nazionale di e-Commerce quotata sul segmento STAR di Borsa Italiana), ha approvato in data odierna i ricavi preliminari al 30 giugno 2017.

“Nel semestre il nostro Gross Merchandise Value è cresciuto del 12.8% rispetto al 2016 grazie allo sviluppo a doppia cifra della categoria grandi elettrodomestici, core business di ePRICE, anche attraverso una crescente adozione da parte dei nostri clienti dei servizi Home Service: infatti le installazioni sono in crescita del 200%. Continua l'evoluzione del marketplace, in crescita del +55%, con l'entrata di nuovi merchant, che superano oramai i 1,160 e il lancio di nuove categorie a fine periodo. Nel primo semestre dell'anno abbiamo quindi aumentato la nostra quota di mercato, anche a fronte di un mercato più debole del previsto, attraverso una intensa attività promozionale e nonostante l'impatto della programmata transizione a SAP.” - dichiara Pietro Scott Jovane, Amministratore Delegato di ePRICE - “Sulla base del primo semestre 2017 e delle prime evidenze di luglio ci attendiamo di continuare a crescere in termini di GMV a un ritmo superiore al mercato di riferimento e di generare nel 2H2017 una crescita del GMV ricompresa nel range 20-25%. Tale obiettivo si basa sull'assunzione che il mercato online cresca nel secondo semestre ad un tasso di crescita superiore rispetto a quello sin qui osservato”.

Ricavi Preliminari al 30 giugno 2017

Nel 1H17 i ricavi di ePRICE (in precedenza Banzai) sono pari a Euro 91,2 milioni. La crescita dei ricavi 1H17 è pertanto pari al 8,9% rispetto al 1H16 pro-forma, al netto della divisione Vertical Content e Saldiprivati, cedute nel corso del 2016. La crescita è stata difforme nel semestre, impattata da due fenomeni: un andamento debole di febbraio, a causa della programmata migrazione a SAP e un aprile impattato da un calendario sfavorevole in termini di giorni lavorativi e di un mercato retail generalmente debole nel semestre. Escludendo questi due effetti, gli altri mesi hanno dato evidenza di crescita nel del range di guidance per il 2017, pur supportato da una intensa attività promozionale.

Il GMV¹ – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - cresce del 12,8% rispetto all'anno scorso, attestandosi a 121,5 milioni di euro rispetto a 107,7 milioni di euro del 1H16 pro-forma, in gran parte grazie al forte contributo del marketplace, che cresce circa del +55% rispetto al 1H16. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q15, è arrivato in questo semestre a circa il 14% del GMV, rispetto al 10% del GMV¹ del 2016 e al 5.6% del 2015.

(Eu mn)	1H17	1H16 Pro-forma	Var %	1H16	Var %
ePRICE	91,2	83,7	8,9%	83,7	8,9%
Altre divisioni cedute in corso d'anno	n.a.	n.a.	n.m.	28,5	n.m.
Ricavi	91,2	83,7	8,9%	105,9	-13,9%
GMV ¹ complessivo	121,5	107,7	12,8%	134,7	-9,8%

¹ Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa. Non include Infocommerce e B2B.

Ricavi e GMV per tipologia di prodotto

Ricavi (Euro milioni)	2Q17	2Q16	Var%
Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	41,6	38,4	8,4%
Servizi / altri ricavi ³	3,8	3,1	21,4%
Ricavi	45,4	41,5	9,3%

GMV ² (Euro milioni)	2Q17	2Q16	Var%
Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	59,5	53,0	12,3%
Servizi/altri ricavi ³	1,6	1,6	-3,0%
GMV	61,0	54,6	11,8%

Ricavi (Euro milioni)	1H17	1H16	Var%
Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	83,1	76,9	8,0%
Servizi / altri ricavi ³	8,1	6,8	18,8%
Ricavi	91,2	83,7	8,9%

GMV ² (Euro milioni)	1H17	1H16	Var%
Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	117,8	104,4	12,9%
Servizi/altri ricavi ⁴	3,7	3,3	10,2%
GMV	121,5	107,7	12,8%

Nel 1H17 ePRICE ha registrato 91,2 milioni di euro di ricavi e 83,1 milioni da vendita di prodotti. Il semestre è stato impattato dalla già menzionata transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e che ha portato ad una ridotta spinta promozionale nelle settimane di transizione e dal calendario sfavorevole del mese di Aprile. Nel 2Q17 la crescita dei ricavi è risultata in accelerazione, a +9,3%, trainata anche dai ricavi da servizi e da buone vendite nella categoria Clima in giugno. Al netto dell'andamento di febbraio e aprile, si conferma la crescita dei ricavi a doppia cifra nei restanti mesi, in un contesto di intensa attività promozionale.

Nel semestre 2017 l'andamento dei ricavi da vendita di prodotti è difforme tra categorie. In particolare la crescita attribuibile principalmente alla sola categoria dei Grandi Elettrodomestici, categoria *core* per ePRICE, è risultata molto sostenuta sia a livello di mercato che per ePRICE. La quota di mercato di ePRICE infatti si conferma grazie anche all'ampliamento della gamma di prodotti offerti e allo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato). Nel 1H17 il numero di installazioni di grandi elettrodomestici è in crescita del 200% rispetto al 1H16.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che includono anche le garanzie, sono in crescita sul 2016 (+18,8% rispetto al 1H16), andando a compensare un minor contributo dei ricavi da trasporto, ridotti da una intensa attività promozionale del secondo trimestre e da una politica promozionale che ha visto favorire le promozioni sui trasporti (free-shipping) a fronte di minori buoni sconto rispetto al 2016. I servizi Home Service continuano ad ottenere un NPS molto elevato, superiore a 70, e ad essere una importante leva di differenziazione e driver di quota di mercato. Home Service rappresenta una serie di servizi di installazione e ritiro dell'usato, integrati con la piattaforma mobile proprietaria di ePRICE ed accessibili via app da smartphone. Home Service permette ai clienti una interazione continua con ePRICE dal momento dell'acquisto fino all'installazione in casa. Il servizio Home Service è anche al centro della campagna televisiva partita il 23 settembre 2016. La campagna tv, che nel 1Q17 non è stata trasmessa, è ripresa nei mesi di maggio e giugno 2017 con una promessa rafforzata di servizio integrato alla convenienza dell'e-Commerce.

Al 30 giugno 2017 **la rete di Pick&Pay e Lockers**, rete unica sul mercato italiano contava n. 133 e n. 290 (n. 133 e n. 285 al 31 marzo 2017). I servizi di consegna al Pick&Pay dal mese di dicembre 2016 sono aperti anche ai merchant del Marketplace e a partire da luglio 2017 offrono ritiro gratuito per i clienti ePRICE che scelgono questa opzione di consegna per prodotti sotto i 20kg.

² Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3PMarketplace, al netto dei resi e IVA inclusa.

³ I ricavi da servizio includono servizi di trasporto, garanzie, ricavi B2B e altri ricavi. Il GMV dei servizi non include B2B, advertising/Infocommerce. I ricavi da garanzia sono stati riclassificati tra i ricavi da servizio per l'intero anno.

⁴ I ricavi da servizio includono servizi di trasporto, garanzie, ricavi B2B e altri ricavi. Il GMV dei servizi non include B2B, advertising/Infocommerce. I ricavi da garanzia sono stati riclassificati tra i ricavi da servizio per l'intero anno.

Il GMV è in crescita del 12,8% nel 1H17, sostenuto dalla performance del Marketplace, che ha raggiunto n. 1.162 merchants e realizzato una crescita del 55% nel semestre, trainato da una crescita del segmento elettronica e cellulari. Sono inoltre partite alcune nuove categorie. La crescita del GMV è risultata in ogni caso superiore al mercato di riferimento. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e servizi B2B (inclusi invece tra i ricavi), che hanno avuto una crescita a doppia cifra. Oltre a ciò, come ricordato sopra, i ricavi da trasporto sono depressi come conseguenza di un diverso mix tra free-shipping vs buoni sconto, che ha visto prevalere il free-shipping rispetto all'anno scorso.

(Indicatori di Performance)

Indicatori di Performance ⁵	2Q17	2Q16	Var%	Indicatori di Performance ⁵	1H17	1H16	Var%
Numero di ordini (migliaia)	203	205	-1%	Numero di ordini (migliaia)	427	427	0%
AOV (euro) ⁶	246	218	13%	AOV (euro)	233	207	12,5%
Acquirenti (migliaia) ⁷	156	151	3%	Acquirenti (migliaia)	296	283	4.7%

Nel 1H17 sono stati gestiti 427 mila ordini, con un valore medio (AOV⁵) pari a Eu 233, in crescita del 12,5%, principalmente per effetto del mix in favore di categorie ad alto ticket (Elettronica ed Elettrodomestici) e dell'andamento di Febbraio, che ha depresso in particolare categorie a basso ticket. Infine il numero degli acquirenti è pari a 296 mila, in crescita del 5% circa rispetto al 1H16, con una forte crescita dei nuovi clienti nel 2Q17.

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Emanuele Romussi, dichiara, ai sensi del comma 2 dell'articolo 154-bis del Testo Unico della Finanza, che l'informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

Il comunicato stampa è disponibile sui siti corporate.eprice.it e www.1info.it

⁵ Comprendono il 3P marketplace.

⁶ Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

⁷ Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.



CONFERENCE CALL RICAVI PRELIMINARI H1 17 – 25 luglio, 15.00 CET

ePRICE ricorda il 25 luglio alle 15.00 CET si terrà una conference call. Per partecipare alla conference call è necessario comporre uno dei seguenti numeri:

Analisti/Investitori

- Italia: +39 02 802 09 11
- UK: +44 1 212818004
- USA (numero locale internazionale): +1 718 7058796
- USA (numero verde): +1 855 2656958

Stampa: +39 02 8020927

Un Replay della conference call sarà disponibile fino al 4 agosto ai seguenti numeri:

- ITALY: +39 02 72495
- UK: +44 1 212 818 005
- USA: +1 718 705 8797
- code: 972#

La presentazione potrà essere scaricata prima dell'inizio della conference call dalla sezione Investor Relations / Risultati e presentazioni del sito corporate.eprice.it.

ePRICE (in precedenza BANZAI) è l'azienda leader dell'e-Commerce italiano. Fondata da Paolo Ainio e quotata dal 2015 sul segmento STAR di Borsa Italiana, è una delle più importanti Internet Company del Paese, con ricavi pari a 198 milioni di euro e GMV (Gross Merchandise Volume) pari a 254 milioni di euro nel 2016, in crescita del 23% nel 2016. ePRICE è uno dei principali negozi online italiani, specializzato nella vendita di prodotti high-tech (elettronica) e leader nel segmento dei grandi elettrodomestici venduti online. ePRICE ha lanciato a gennaio la piattaforma mobile integrata Home Service, che gestisce le consegne e installazioni premium, con una copertura di 14 milioni di abitanti. ePRICE gestisce un network di 133 Pick&Pay distribuiti in 109 città, punti di ritiro e di pagamento che uniscono i vantaggi di acquistare online con la comodità e la sicurezza del negozio sotto casa.

Per maggiori informazioni:

ePRICE S.p.A.
Micaela Ferruta
Head of Investor Relations and Strategic Planning
+39 02.30315400
investor.relations@eprice.it

Community Strategic Communication Advisers
Marco Rubino di Musebbi
Media Relations
Tel. +39 0289404231
marco@communitygroup.it