



## COMUNICATO STAMPA

### **ePRICE: 1Q17 GMV A 60 MN DI EURO (+14%) E RICAVI A 46 MN DI EURO (+8%)**

- **GMV<sup>1</sup> in crescita del 13.8% nel 1Q17 (Euro 60,5 milioni vs Euro 53,1 milioni nel 1Q16):**
  - Ricavi a Euro 45,8 milioni, +8,4% vs. 1Q16
  - Performance del trimestre impattata dall'adozione di SAP in Febbraio, ora normalizzata
  - Ulteriore crescita della market share su grandi elettrodomestici e televisori, supportata dai servizi di consegna ed installazione personalizzata Home Service.
- **Confermate le guidance 2017**

Milano, 27 aprile 2017

Il Consiglio di Amministrazione di ePRICE (sino al 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 31 marzo 2017.

*“Il primo trimestre dell’anno è stato un trimestre di transizione e trasformazione, con il programmato passaggio del sistema ERP a SAP, grazie al quale siamo pronti per gestire la forte crescita attesa del business nei prossimi anni, ma che ci ha rallentato – come previsto - nel mese di febbraio” - dice **Pietro Scott Jovane, Amministratore Delegato di ePRICE** - “Nel trimestre abbiamo realizzato una crescita maggiore del mercato, al netto dell’impatto della migrazione a SAP, confermando ancora una volta i due pilastri della nostra strategia: forte crescita nel segmento elettrodomestici, grazie anche ai nostri servizi Home Service e significativo sviluppo del marketplace. Si confermano quindi le guidance 2017 comunicate a marzo e che prevedono una crescita dei ricavi e GMV a doppia cifra e miglioramento dei margini in accelerazione nella seconda parte dell’anno.”*

#### **Ricavi preliminari al 31 marzo 2017**

Nel 1Q17 i ricavi di ePRICE (in precedenza Banzai) sono pari a Euro 45,8 milioni. La crescita dei ricavi 1Q17 è pertanto pari al 8,4% rispetto al 1Q16 pro-forma, al netto della divisione Vertical Content e Saldiprivati, cedute nel corso del 2016. La crescita è stata difforme nel trimestre, impattata da un andamento debole di febbraio, a causa della programmata migrazione a SAP, che ha portato alla temporanea sospensione delle attività promozionali durante le settimane di transizione. A questo si aggiunge un mercato retail in calo (-3% nel mese). Tali attività sono tornate a regime a marzo, dando evidenza di crescita nella parte alta del range previsto per il 2017.

Il GMV<sup>1</sup> – che rappresenta la spesa effettiva dei clienti sui nostri siti e-Commerce e sul marketplace - cresce del 13,8% rispetto all’anno scorso, attestandosi a 60,5 milioni di euro rispetto ai 53,1 milioni di euro del 1Q16 pro-forma, in gran parte grazie al forte contributo del marketplace, che cresce circa del +75% rispetto al 1Q16. Il peso del Marketplace, lanciato nel 2Q15, è arrivato in questo trimestre a circa il 13% del GMV, rispetto al 10% del GMV<sup>1</sup> del 2016 e al 5.6% del 2015.

(Eu mn)	1Q17	1Q16 Pro-forma	Var %	1Q16	Var %
<b>ePRICE</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>
Altre divisioni cedute in corso d'anno	n.a.	n.a.	n.m.	17,3	n.m.
<b>Ricavi</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>59,5</b>	<b>-23,1%</b>
<b>GMV<sup>1</sup> complessivo</b>	<b>60,5</b>	<b>53,1</b>	<b>13,8%</b>	<b>67,0</b>	<b>-9,4%</b>

<sup>1</sup> 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<sup>3</sup>

Ricavi (Euro milioni)	1Q17	1Q16	Var%	GMV <sup>2</sup> (Euro milioni)	1Q17	1Q16	Var%
Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	41,5	38,5	7,6%	Elettronica Elettrodomestici & altri prodotti	58,4	51,4	13,5%
Servizi / altri ricavi <sup>3</sup>	4,3	3,7	16,4%	Servizi/altri ricavi <sup>3</sup>	2,1	1,7	22,6%
<b>Ricavi</b>	<b>45,8</b>	<b>42,2</b>	<b>8,4%</b>	<b>GMV</b>	<b>60,5</b>	<b>53,1</b>	<b>13,8%</b>

Nel 1Q17 ePRICE ha registrato 41,5 milioni di euro di ricavi da vendita di prodotti. La crescita del 8,4% rispetto al 1Q16 è stata impattata dalla già menzionata transizione a SAP effettuata nel mese di febbraio e che ha portato ad una ridotta spinta promozionale.

La crescita attribuibile principalmente alla sola categoria Elettrodomestici è risultata comunque superiore al mercato nel trimestre, grazie all'ampliamento della gamma di prodotti offerti e allo sviluppo dei servizi "premium" (consegna, installazione e ritiro dell'usato). Nel 1Q17 il numero di installazioni di elettrodomestici è in crescita del 29% rispetto al 1Q16.

I ricavi da vendita di Servizi e Altro, che include anche le garanzie, sono in forte crescita sul 2016 (+16,4% rispetto al 1Q17). Nel mese di gennaio 2016 infatti è partita la nuova generazione di servizi personalizzati di consegna Home Service, installazione e ritiro dell'usato, integrati con una piattaforma mobile proprietaria, accessibile via app da smartphone, che permette ai nostri clienti una interazione continua con ePRICE dal momento dell'acquisto fino all'installazione in casa. Il servizio Home Service ha un NPS superiore a 75 ed è stato anche al centro della campagna televisiva che è partita il 23 settembre 2016 e che ha contribuito ad accelerare il tasso di adozione del servizio, con un impatto anche nel mese di gennaio. Nel primo trimestre 2017 non è stata trasmessa la campagna TV.

Oltre allo sviluppo dei servizi Home service, nel 2016 **ePRICE ha completato e reso più efficiente la rete di Pick&Pay e Lockers**, rete unica sul mercato italiano e che al 31 marzo 2016 contava a n. 133 e n. 285 (n. 133 e n. 309 al 31 dicembre 2016). I servizi di consegna al Pick&Pay dal mese di dicembre 2016 sono aperti anche ai merchant del Marketplace.

**Il GMV è in crescita del 13,8% nel 1Q17, sostenuto dalla performance del Marketplace, che ha raggiunto n. 1.038 merchants** e realizzato una crescita del 80% nel trimestre, trainato da una crescita del segmento elettronica. Da notare che i servizi inclusi nel GMV non includono Infocommerce e servizi B2B.

### (Indicatori di Performance)

Indicatori di Performance <sup>4</sup>	1Q17	1Q16	Var%
Numero di ordini (migliaia)	224	221	1.2%
AOV (euro) <sup>5</sup>	221	197	12%
Acquirenti (migliaia) <sup>6</sup>	171	164	4.3%

<sup>2</sup> Gross Merchandise Volume: include i ricavi dei prodotti, delle spedizioni e i volumi generati dal 3P Marketplace, al netto dei resi e IVA inclusa.

<sup>3</sup> 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.

<sup>4</sup> Comprendono il 3P marketplace.

<sup>5</sup> Valore medio del singolo ordine di acquisto (IVA esclusa).

<sup>6</sup> Acquirenti che hanno effettuato almeno 1 ordine nel periodo di riferimento.



Nel 1Q17 sono stati gestiti 224 mila ordini, +1.2% rispetto al 1Q16, con un valore medio (AOV<sup>5</sup>) pari a Eu 221, in crescita del 12%, 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 171 mila, in crescita del 4.3% circa rispetto al 1Q16, nonostante una limitata attività promozionale nel trimestre.

## **Fatti di rilievo**

- **Acquisizione di una quota di minoranza in Termostore S.r.l.**

Il 2 febbraio ePRICE ha finalizzato l'investimento di 1 milione di euro in Termostore S.r.l.; in seguito al perfezionamento dell'operazione ePRICE detiene una quota pari al 43% del capitale di Termostore.

Termostore è la prima start-up in Italia ad aver sviluppato un modello full-service per l'installazione e la manutenzione di impianti di Riscaldamento e di Climatizzazione. Attraverso una capillare rete di installatori ed il più ampio catalogo online di questa categoria di prodotti, è in grado di offrire alla clientela un servizio "chiavi-in-mano" con la garanzia del prezzo esposto e un processo di acquisto e di post vendita semplificato attraverso un unico interlocutore.

- **Acquisizione di una quota di minoranza in Click&Quick Distribution S.r.l.**

Il 5 Aprile 2017 ePRICE ha perfezionato l'investimento nella Click&Quick Distribution S.r.l.; in seguito all'operazione, ePRICE detiene una quota pari al 15% del capitale di Click&Quick.

Click&Quick è una società di spedizioni che gestisce il trasporto e la consegna della merce attraverso una rete logistica e trasporto capillare sul territorio italiano, permettendo al cliente di monitorare la spedizione in ogni fase, per evitare ritardi e inconvenienti e copre l'ultimo miglio, fino a casa del consumatore finale. I clienti di Click&Quick sono principalmente aziende che necessitano di puntualità, sicurezza nella spedizione e flessibilità sulla consegna nell'ultimo miglio sino al consumatore finale.

- **Francesca Reich nuovo Chief Marketing Officer di ePRICE dal 31 marzo**

Francesca, laureata in Ingegneria gestionale al Politecnico di Milano e con un MBA in Finanza alla Columbia University a New York, ha iniziato la sua carriera con un'esperienza internazionale con Boston Consulting Group a Milano e Boston. Arriva in ePRICE dopo aver ricoperto il ruolo di Digital Market Director in Telecom Italia (oggi TIM), assicurando dal 2011 i risultati associati all'intera customer journey sui canali digitali e coordinando gli investimenti in comunicazione digitale e lo sviluppo dei nuovi servizi digitali.

- **Programma di Buy Back**

ePRICE (in precedenza BANZAI) ha avviato nel 2016 un programma di BuyBack. Le azioni proprie in portafoglio al 21 aprile 2017 sono pari a 903,512 e rappresentano il 2,1902% del capitale sociale.

---

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.



## CONFERENCE CALL RICAVI PRELIMINARI – 28 aprile, alle 12.00 CET

ePRICE ricorda che il 28 aprile alle 12.00 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 7 maggio ai seguenti numeri:

- ITALY: +39 02 72495
- UK: +44 1 212 818 005
- USA: +1 718 705 8797
- code: 956#

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

\*\*\*

Il comunicato stampa è disponibile sui siti [corporate.eprice.it](http://corporate.eprice.it) e [www.1info.it](http://www.1info.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 ed 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 oltre 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](mailto:investor.relations@eprice.it)

**Community Strategic Communication Advisers**  
**Marco Rubino di Musebbi**  
*Media Relations*  
Tel. +39 0289404231  
[marco@communitygroup.it](mailto:marco@communitygroup.it)