

Please note that this translation is for information purposes only. In case of any discrepancies between this version and the English/German, the English/German version shall prevail.

ZALANDO IN CRESCITA CONTINUA DOPO UN OTTIMO 2016

- **Guidance 2017 in linea con la strategia pluriennale: stimata una crescita dei ricavi del 20-25%, con un margine EBIT rettificato del 5-6%**
 - **Risultati 2016: ricavi a 3.639 milioni di euro (+23%), e margine EBIT rettificato pari a 216,3 milioni di euro (+5,9%)**
 - **Zalando ha raggiunto l'accordo per l'acquisizione di KICKZ, rivenditore multicanale focalizzato su calzature e abbigliamento sportivo, in particolare per il basket**
 - **Zalando creerà oltre 2.000 posti di lavoro nel 2017**
-

BERLINO, 1 MARZO 2017 // Zalando si aspetta un 2017 con performance al di sopra della media del mercato fashion e un aumento dei ricavi del 20-25%. Questa la guidance a seguito dei risultati del 2016 in cui la piattaforma, leader in Europa per la moda online, ha guadagnato quote di mercato in ogni singolo trimestre. Spinti da un focus sistematico su consumatori e fornitori, così come da ulteriori investimenti nelle infrastrutture, nel 2016 i ricavi sono cresciuti del 23% raggiungendo i 3.639 milioni di euro (2015: 2.958 milioni di euro). Il margine EBIT rettificato è aumentato del 5,9%, pari a un EBIT rettificato di 216,3 milioni di euro (2015: 107,5 milioni di euro, pari al 3,6%). Per il 2017 Zalando si aspetta un margine EBIT rettificato del 5-6%.

“Una forte crescita richiede continui investimenti. Siamo orgogliosi di aver compiuto progressi significativi nell'espansione della profittabilità del nostro business” – ha commentato il co-CEO Rubin Ritter. “Mentre continuiamo a sviluppare un sistema tecnologico e operativo in grado di trasformare l'industria europea della moda, investiremo ulteriormente per garantire al consumatore un'esperienza unica e per offrire una proposta ancora più solida ai fornitori, garantendo così una crescita al di sopra della media del mercato. Parallelamente, vogliamo estendere il team, andando a creare oltre 2.000 nuovi posti di lavoro nel 2017”.

Nel 2016, circa 20 milioni di clienti (+11%) hanno acquistato su Zalando, utilizzando sempre di più i dispositivi mobile, usufruendo di un assortimento ancora più ampio e di un'offerta di servizi per consegna e reso sempre migliori. L'azienda è diventata un punto di riferimento per i consumatori e per un numero crescente di brand. Zalando consente ai brand partner di incrementare il proprio business attraverso i servizi all'ingrosso, il Partner Program e i servizi digitali (ad esempio Zalando Media Solutions), così come quelli per la distribuzione.

La crescita di Zalando è resa possibile da tecnologia e infrastrutture. Il numero di dipendenti nel team tecnologico è arrivato a 1.600, dai 1.000 del 2015. La rete logistica paneuropea si espanderà grazie all'aggiunta dei 20.000-30.000 m² dei magazzini in Francia e Svezia, e del centro di distribuzione di 130.000 m² in Polonia.

Zalando ha registrato uno sviluppo della profittabilità legato all'ottimizzazione dei costi operativi, che riflette la solida gestione dei costi e miglioramenti generali in termini di efficienza.

Il CAPEX nel 2016 è stato pari a 181,7 milioni di euro, al netto di M&A, e si è tradotto soprattutto in investimenti nelle infrastrutture, in una maggiore automazione e nello sviluppo in-house di software. Zalando si aspetta un CAPEX pari a 200 milioni di euro anche nel 2017, principalmente nelle stesse aree.

All'inizio di questa settimana l'azienda ha raggiunto l'accordo per l'acquisizione delle attività del rivenditore multicanale KICKZ AG (KICKZ), con sede a Monaco. Con l'aggiunta di KICKZ, Zalando intensificherà ulteriormente i segmenti sport e lifestyle, in particolare nel settore del basket. La transazione è soggetta al controllo dell'acquisizione da parte delle Autorità Competenti tedesche e austriache; la chiusura dell'accordo è prevista per la prima metà del 2017. Tutte le parti hanno concordato di non rivelare i dettagli finanziari dell'acquisizione.

Il nuovo report annuale [Zalando City Guide](#) è ora disponibile in formato digitale. Gli utenti iOS e Android possono scoprire Zalando City in realtà virtuale anche attraverso la app sull'[Apple App Store](#) e su [Google Play](#).

Il [report finanziario per analisti e investitori](#) è disponibile sul sito di [Investor Relations](#). I dati relativi al primo trimestre del 2017 verranno annunciati il 9 maggio 2017, preceduti da un trading update. La data del trading update verrà comunicata in anticipo.

Gruppo Zalando – Dati chiave (milioni di euro)

	Q4 2016	Q4 2015	FY 2016	FY 2015
Fatturato del Gruppo	1.091,6	868,5	3.639,0	2.958,2
% crescita	25,7%	30,5%	23,0%	33,6%
DACH ¹	529,4	450,7	1.813,8	1.580,1
% crescita	17,5%	24,0%	14,8%	28,0%
Resto d'Europa ²	478,4	360,5	1.570,2	1.211,6
% crescita	32,7%	35,8%	29,6%	40,5%
Altro ³	83,8	57,3	255,1	166,5
% crescita	46,2%	57,1%	53,2%	41,8%
EBIT rettificato di Gruppo⁴	95,6	71,8	216,3	107,5
Margine EBIT rettificato di Gruppo	8,8%	8,3%	5,9%	3,6%
DACH ^{1 4}	80,0	57,9	226,3	101,9
% margine	15,1%	12,8%	12,5%	6,4%
Resto d'Europa ^{2 4}	15,7	11,8	(3,3)	(3,3)
% margine	3,3%	3,3%	(0,2%)	(0,3%)
Altro ^{3 4}	(0,1)	2,1	(6,7)	8,9
% margine	(0,1%)	3,6%	(2,6%)	5,3%
Capitale circolante netto	(127,6)	(2,6)	(127,6)	(2,6)
Utile netto	60,0	102,7	120,5	121,5

¹. La regione DACH è costituita da Germania, Austria e Svizzera.

². Il segmento Resto d'Europa comprende tutti gli altri Paesi in cui l'azienda opera attualmente.

³. Tutti gli altri canali di vendita sono raggruppati nel segmento Altro, che comprende Zalando Lounge, gli outlet di Zalando a Berlino e Francoforte, e altro.

⁴. Rettificato per escludere i costi per pagamenti basati su azioni regolate con strumenti rappresentativi di capitale e costi una-tantum non operativi.

Gruppo Zalando – Key performance indicators

	Q4 2016	Q4 2015	FY 2016	FY 2015
Visite al sito (mln) ⁵	563,2	457,9	1.991,6	1.656,4
Quota mobile (% sul totale visite) ⁶	68,1%	59,9%	65,6%	57,1%
Clienti attivi (mln) ⁷	19,9	17,9	19,9	17,9
Numero di ordini (mln) ⁸	19,6	15,4	69,2	55,3
Ordini medi per cliente attivo	3,48	3,08	3,48	3,08
Carrello medio (€) ⁹	70,2	72,1	66,6	67,8
Download della app (mln)	28	16	28	16
Dipendenti	11.998	9.987	11.998	9.987

⁵ Le visite al sito corrispondono al numero di richieste di serie di pagine di Zalando da ogni singolo cliente.

⁶ La quota mobile si riferisce agli accessi da tablet, sito mobile e app.

⁷ I clienti attivi sono i consumatori che registrano almeno un ordine negli 12 mesi precedenti rispetto al periodo di riferimento, a prescindere da cancellazioni e resi.

⁸ Il numero di ordini è il numero di acquisti nel periodo di riferimento, a prescindere da cancellazioni e resi. Un ordine viene conteggiato nel giorno in cui viene registrato dal cliente.

⁹ La media carrello corrisponde alle transazioni (inclusando IVA e volume di transazioni del Partner Program) al netto delle cancellazioni e dei resi, e divise per il numero di ordini.

A PROPOSITO DI ZALANDO

Zalando (<https://corporate.zalando.com>) è la piattaforma online europea leader in ambito moda donna, uomo e bambino. Offriamo ai nostri clienti un'esperienza d'acquisto esclusiva e una destinazione unica da cui accedere a un'ampia selezione di articoli fashion tra cui accessori, scarpe e abbigliamento, il tutto con spedizione e reso gratuiti. Costituito da oltre 1.500 brand, l'assortimento include i più noti marchi internazionali, fast fashion e locali, ed è completato dai prodotti delle nostre private label. L'offerta è localizzata al fine di rispondere alle preferenze dei clienti di ciascuno dei 15 mercati europei in cui operiamo: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo, Norvegia, Paesi Bassi, Polonia, Regno Unito, Spagna, Svezia, Svizzera. I quattro centri di distribuzione centrali situati in Germania, coadiuvati dal magazzino di Stradella dedicato al servizio locale, formano un network logistico che consente di servire efficientemente i clienti di tutta Europa. Siamo convinti che la nostra integrazione di fashion, aspetti operativi e tecnologia applicata all'online ci consenta di offrire una value proposition convincente, sia per i clienti sia per i brand nostri partner.

Gli shop di Zalando registrano oltre 160 milioni di visite mensili. Nel quarto trimestre 2016, il traffico proveniente da dispositivi mobile si è attestato a oltre il 68%, per un totale di circa 19,9 milioni di clienti attivi a fine trimestre.

CONTATTI ZALANDO

Matteo Bovio / Corporate Communications
matteo.bovio@zalando.it
 +49 (0)30 2000 88 512

CONTATTI BPRESS

Beatrice Caputo / Valeria Alunni / Eleonora Bresesti
zalando@bpress.it
 +39 02 725851