



COMUNICATO STAMPA

AEFFE: Nel 2017 Fatturato a 313 Milioni Di Euro, In Crescita Del 12% A Cambi Costanti Rispetto Al 2016

San Giovanni in Marignano, 6 Febbraio 2018 - Il Consiglio di Amministrazione di Aeffe Spa - società del lusso, quotata al segmento STAR di Borsa Italiana, che opera sia nel settore del *prêt-à-porter* sia nel settore delle calzature e pelletteria con marchi di elevata notorietà, tra cui Alberta Ferretti, Philosophy di Lorenzo Serafini, Moschino, Pollini, Jeremy Scott e Cédric Charlier - ha approvato i dati preliminari consolidati relativi al fatturato dell'esercizio 2017.

- **Ricavi consolidati pari a 313 milioni di Euro, rispetto ai 281 milioni di Euro del 2016, con un incremento dell'12% a cambi costanti e dell'11% a cambi correnti**
- **Crescita significativa a cambi costanti in Italia +21%, in Europa +14% e in Greater China +17%**
- **Incremento dei fatturati in tutti i canali distributivi a cambi costanti: wholesale +9%, retail +19%, royalties +11%**

Ricavi consolidati

Il Gruppo Aeffe ha conseguito nell'esercizio 2017 ricavi per 312,6 milioni di Euro, rispetto ai 280,7 milioni di Euro del 2016 (+11,6% a tassi di cambio costanti, +11,4% a tassi di cambio correnti).

I ricavi della divisione *prêt-à-porter* sono stati pari a 239,8 milioni di Euro, registrando una crescita dell'11,4% a cambi costanti rispetto al 2016 (+11,1% a cambi correnti).

I ricavi della divisione calzature e pelletteria hanno segnato un incremento del 12,8%, sia a cambi costanti sia a cambi correnti, al lordo delle elisioni tra le due divisioni e ammontano a 108,2 milioni di Euro.

Massimo Ferretti, Presidente Esecutivo di Aeffe Spa, ha così commentato:

"L'andamento del 2017 ben riflette la strategia di costante attenzione alla qualità e alla valorizzazione del posizionamento dei nostri brand a livello internazionale. Siamo quindi molto soddisfatti dei risultati conseguiti a livello di ricavi, a cui hanno contribuito tutti i brand di proprietà del Gruppo, con crescite a doppia cifra. L'esercizio si è chiuso in positivo per entrambi i canali distributivi, wholesale a +9% e retail a +19%, e nei principali mercati di riferimento, soprattutto in Italia (+21%), Europa (+14%) e in Greater Cina (+17%). Alla luce della chiusura della campagna vendite della stagione P/E 2018 a +15% e dell'andamento positivo delle Pre-collezioni A/I 2018, guardiamo al futuro con rinnovato ottimismo".

Ripartizione del fatturato per area geografica

(migliaia di Euro)	12M 17	12M 16	Var.%	Var.%*
Italia	152.116	126.079	20,7%	20,7%
Europa (Italia e Russia escluse)	67.759	59.934	13,1%	13,6%
Russia	9.105	9.107	0,0%	0,0%
Stati Uniti	18.605	22.941	(18,9%)	(17,5%)
Resto del Mondo	65.019	62.630	3,8%	3,7%
Totale	312.605	280.691	11,4%	11,6%

(*) A tassi di cambio costanti

Nel 2017 le vendite in Italia, pari al 48,7% del fatturato consolidato, hanno registrato, rispetto al 2016, un andamento molto positivo registrando una crescita del 20,7% a 152,1 milioni di Euro, grazie alla crescita organica sia del canale wholesale che del canale retail, che hanno entrambi beneficiato sia della clientela locale che dei flussi turistici di fascia alta.

A tassi di cambio costanti, nel 2017 le vendite in Europa, con un'incidenza sul fatturato del 21,7%, hanno riportato una progressione dello 13,6% trainata in particolare dal buon andamento di Inghilterra, Germania e Francia. I dati di vendita sono stati positivi sia per il canale dei monomarca a gestione diretta sia per il canale wholesale.

Il mercato russo, pari al 2,9% del fatturato consolidato, ha riportato un trend costante rispetto allo scorso esercizio e ha mostrato buoni segnali di recupero nell'ultimo trimestre dell'anno.

Le vendite negli Stati Uniti, con un'incidenza sul fatturato del 6%, hanno registrato una diminuzione pari al 17,5% a tassi di cambio costanti. Tale variazione è riferibile sostanzialmente al rallentamento delle vendite nei Department stores.

Nel Resto del mondo, il Gruppo ha conseguito ricavi per 65,0 milioni di Euro, con un'incidenza sul fatturato del 20,8%, in aumento del 3,7% a cambi costanti rispetto al 2016, grazie soprattutto all'ottimo andamento dell'area della Greater China, che è cresciuta del 16,5%.

Ripartizione del fatturato per canale distributivo

(migliaia di Euro)	12M 17	12M 16	Var.%	Var.%*
Wholesale	219.173	201.271	8,9%	9,0%
Retail	83.310	70.334	18,4%	18,9%
Royalties	10.122	9.086	11,4%	11,4%
Totale	312.605	280.691	11,4%	11,6%

(*) A tassi di cambio costanti

A livello di canale distributivo, nel 2017, il canale wholesale ha registrato, a tassi di cambio costanti, una crescita del 9,0% (+8,9% a tassi di cambio correnti) e rappresenta il 70,1% del fatturato.

Nel 2017 le vendite dei negozi a gestione diretta (canale retail), che rappresentano il 26,7% delle vendite del Gruppo, hanno evidenziato una solida progressione registrando un aumento del 18,9% a tassi di cambio costanti (+18,4% a cambi correnti) rispetto allo scorso esercizio.

I ricavi per royalties, che rappresentano il 3,2% del fatturato consolidato, hanno riportato un incremento dell'11,4% rispetto al 2016.

Si evidenzia che i dati relativi al fatturato dell'esercizio 2017 contenuti nel presente comunicato sono preliminari e non sono ancora stati sottoposti all'attività della Società di revisione contabile.

Si rende noto che la Presentazione dei Ricavi consolidati relativi all'esercizio 2017 è disponibile al seguente indirizzo <http://www.aeffe.com/aeffeHome.php?lang=ita>, oltre che sul sito di stoccaggio autorizzato www.emarketstorage.com.

"Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari Marcello Tassinari dichiara ai sensi del comma 2 articolo 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".

Contatti:

Investor Relations

AEFFE S.p.A

Annalisa Aldrovandi

+39 0541 965494

annalisa.aldrovandi@aeffe.com

www.aeffe.com

Barabino & Partners

Marina Riva

+39 02 72023535

m.riva@barabino.it