



# GISMONDI

## GISMONDI 1754: RICAVI DALLE VENDITE DEL PRIMO TRIMESTRE 2020

**I risultati mostrano una crescita del fatturato consolidato del +57% rispetto al primo trimestre 2019, con un'importante incidenza delle Special Sales, ovvero la personalizzazione delle collezioni distribuite, sia nel mercato whole sale che retail, a conferma della vocazione "tailor made" di Gismondi 1754; con il lockdown partito a marzo, il primo trimestre è stato solo parzialmente impattato dall'emergenza Coronavirus a livello globale.**

*Genova, 20 maggio 2020 – Gismondi 1754 (AIM ticker GIS), storica società genovese che produce gioielli di altissima gamma, rende noto su base volontaria i risultati consolidati gestionali delle vendite del primo trimestre 2020 (dati non soggetti a revisione contabile), suddivisi per area geografica e tipologia di canale di vendita.*

Al 31 marzo 2020, Gismondi 1754 ha riportato un **fatturato consolidato totale** pari a 730.911 euro, in crescita del +57%, rispetto ai 465.269 Euro del primo trimestre 2019. A tale incremento, in termini complessivi, a parità di periodo rispetto al primo trimestre 2019, hanno contribuito in particolare le "special Sales" (cresciute da Euro 48.777 del 1Q 2019 a 247.126 Euro del primo trimestre 2020), la forte crescita del negozio di St. Moritz (che ha fatturato Euro 75.256 rispetto ai 49.085 Euro del 1Q 2019), chiuso poi a causa del COVID 19 già nei primi giorni di marzo, e il franchising di Praga (che ha registrato introiti per Euro 96.260 rispetto a 54.405 Euro del 2019).

Analizzando i **ricavi per aree geografiche**, al 31 marzo 2020 cresce percentualmente l'incidenza sul fatturato del mercato USA (pari al 57% dei ricavi), seguito dal mercato Europeo, che rappresenta il 31% delle vendite tra Italia, Svizzera e Repubblica Ceca. La Russia incide per il 2%, mentre il resto dei Paesi valgono complessivamente il 10% del fatturato consolidato nel primo trimestre.

Rispetto ai dati di **fatturato per canale di vendita**, al 31 marzo 2020 spicca la voce "Special Sales", ovvero la vendita di gioielli "su misura", un elemento che caratterizza da sempre lo spirito creativo della produzione di Gismondi 1754, fortemente votato al "tailor-made". In una fase storica in cui il lockdown, a causa della pandemia del Coronavirus, è stato imposto a livello mondiale, la forte inclinazione alla fidelizzazione del cliente attraverso prodotti su misura ha consentito alla Società di poter valorizzare le proprie collezioni, nonostante la chiusura dei negozi.

Il lockdown di tutti i punti vendita (sia monomarca, che concessionari), avvenuta tra fine febbraio e marzo 2020, ha chiaramente impattato i canali retail e wholesale. In conseguenza di questo fattore straordinario, vanno riscontrati i rallentamenti della Divisione Wholesale USA, che ha registrato al 31 marzo ricavi pari a 125.545 Euro, in diminuzione di circa il 23% rispetto ai 162.574 euro del primo trimestre 2019. Il canale Wholesale Medio Oriente, aperto di fatto all'inizio del 2020, nel primo trimestre ha registrato ricavi per 44.534 Euro, confermandosi un mercato strategico e di sicuro sviluppo per la Società nel corso dell'anno. Il canale Wholesale Europa, infine, ha registrato ricavi pari a 26.286 Euro, in linea con gli obiettivi prefissati. Molto buoni i risultati del franchising a Praga, che ha registrato ricavi per Euro 96.260, in crescita del +77% rispetto ai 54.405 Euro dei primi tre mesi 2019.

**Massimo Gismondi, Ceo di Gismondi 1754, ha commentato:** *“Il primo trimestre è stato impattato dalla chiusura, per tutto il mese di marzo, di negozi e retailer a livello mondiale, motivo per cui abbiamo subito accelerato lo sviluppo del canale e-commerce di Gismondi 1754, già operativo dal sito e dalle pagine social della Società. I risultati sottolineano la forza del nostro brand e la capacità di fidelizzare i propri clienti, come testimonia la notevole crescita delle special sales. In una fase economica complessa a livello globale, la nostra strategia di puntare sul tailor-made a portata di tutti ha marcato la differenza, consentendoci di crescere molto rispetto al trimestre 2019, senza venir meno al nostro valore caratterizzante, rappresentato dal mantenere un saldo rapporto con i nostri clienti, facendoli sentire esclusivi con i nostri prodotti su misura”.*

VENDUTO GISMONDI 1754	31/03/2019 Cons	31/03/2020 Cons	Var. Cons	%
Negozio Galata	118.095	72.057	- 46.038	-10%
Negozio Milano	32.333	43.847	11.514	2%
Negozio Portofino	-	-	-	0%
Negozio St Moritz	49.085	75.256	26.171	6%
Special Sales	48.777	247.126	198.349	43%
Franchising Praga	54.405	96.260	41.855	9%
Wholesale Europa	-	26.286	26.286	6%
Wholesale USA	162.574	125.545	- 37.030	-8%
Wholesale Medio Oriente	-	44.534	44.534	10%
Wholesale Altro	-	-	-	
<b>TOTALE</b>	<b>465.269</b>	<b>730.911</b>	<b>265.642</b>	<b>57%</b>

Sales canale	31/12/2017	31/12/2018	30/06/2019	31/12/2019	31/03/2020
Canale retail	47%	34%	41%	35%	26%
Canale wholesale	11%	19%	15%	14%	27%
Canale franchising	0%	4%	15%	9%	13%
Special sales	42%	43%	29%	41%	34%
Other	1%	1%	0%	0%	0%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Sales area	31/12/2017	31/12/2018	30/06/2019	31/12/2019	31/03/2020
Italia	56%	37%	39%	31%	7%
Svizzera	28%	43%	31%	18%	13%
USA	7%	10%	15%	18%	57%
Repubblica Ceca	0%	4%	15%	9%	11%
Russia	0%	0%	0%	9%	2%
Australia	0%	0%	0%	9%	0%
Altri Paesi	9%	6%	0%	6%	10%
	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Nella presentazione dei dati, la Società tiene sempre a ricordare che gli effetti economici causati dalla pandemia in essere al momento sono sempre in evoluzione e quindi quanto sopra esposto rappresenta la situazione al 31 marzo 2020. Al fine di fornire al mercato un'informazione costante e progressiva sull'andamento della gestione, la Società comunicherà senza indugio gli impatti economici e finanziari derivanti dall'evolversi dell'emergenza COVID-19 sulle proprie attività nel rispetto di quanto previsto dal Regolamento UE 569/2014 (MAR).

**Riguardo Gismondi 1754:*****Fatto a mano in Italia da Italiani***

*Nata a Genova nel 1754 con Giovan Battista Gismondi (fornitore di Papa Pio VI e della famiglia Doria), la Gismondi 1754 - sotto la guida di Massimo Gismondi - ha raggiunto in gioielleria l'eccellenza e la competenza ormai riconosciute a livello globale. Massimo Gismondi, noto per la visione del gioiello come arte, esprime nelle sue creazioni secoli di artigianalità e una ricca storia, coniugate con uno stile contemporaneo che tramanda così un gusto per il bello, eredità della sua famiglia da oltre sette generazioni. Dal 18 dicembre 2019, la Società è quotata sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana.*

**Gismondi1754 S.p.A.**

Via Galata 34r, Genova

**Contatto Investors:** Marcello Lacedra

**Tel:** 010-4074142 **Mail:** [investor.relations@gismondi1754.com](mailto:investor.relations@gismondi1754.com)

**Nominated Adviser (Nomad)**

EnVent Capital Markets Ltd

Londra, in Berkeley Square, 42, W1J54W,

E-mail: [fmartino@enventcapitalmarkets.uk](mailto:fmartino@enventcapitalmarkets.uk)

Tel. +39 06 896841

**Ufficio Stampa****Spriano Communication & Partners**

Via Santa Radegonda, 16 Milano

Matteo Russo

Mob: +39 347 9834 881

[mrusso@sprianocommunication.com](mailto:mrusso@sprianocommunication.com)

Cristina Tronconi

Mob: +39 346 0477 901

[ctronconi@sprianocommunication.com](mailto:ctronconi@sprianocommunication.com)