



**GIGLIO GROUP: SOTTOSCRIVE ACCORDO DI ACQUISIZIONE DELLA SOCIETÀ E-COMMERCE OUTSOURCING S.R.L. (TERASHOP) ED APPROVA LA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2019**

- **Sottoscritto un accordo di acquisizione della società E-Commerce Outsourcing s.r.l. (di seguito “Terashop”), uno dei maggiori fornitori di servizi di e-commerce in outsourcing in Italia.**
- **Terashop con il proprio portafogli clienti, sviluppato anche nei settori fashion e food, tra i quali Fratelli Rossetti, Expert, Auchan, Gran Casa, Fazzini Home, Cameo, Fabbri, Mediaset RTI (MediaShopping), Bricoio, Akai, Gruppo Generali, Agos, Volvo, Renault, Iveco, Piaggio, McDonalds, Aia-Negrone e Grandi Salumifici Italiani, realizza un GMV di oltre 30 milioni di Euro, corrispondenti a circa 7 milioni di ricavi IFRS15.**
- **L’acquisizione è strategica in quanto Terashop ha sviluppato una propria piattaforma tecnologica che verrà integrata da Giglio Group a supporto dei tanti progetti e-commerce in fase di lancio. L’acquisizione permetterà inoltre a Giglio Group di allargare la propria offerta commerciale, di rafforzare le proprie competenze informatiche e di ridurre notevolmente i costi operativi.**
- **Il conferimento di Terashop avviene ad un valore complessivo di 2,6 milioni di Euro a fronte dell’emissione di 757.000 azioni di Giglio Group, al prezzo di sottoscrizione di 3,5 Euro, da emettersi a favore dei venditori.**
- **Il CdA approva la Relazione Finanziaria semestrale al 30 giugno 2019:**
- **+9% il Gross Merchandise Value (GMV<sup>1</sup>) a 43,3 milioni di Euro (rispetto a 39,7 milioni del primo semestre 2018);**
- **Ricavi IFRS 15 consolidati a 19,3 milioni di Euro, +7 % rispetto ai 18 milioni di Euro al 30 giugno 2018;**
- **L’EBITDA *adjusted* delle *continuing operations*, pari a 0,6 Milioni di Euro (dati consolidati al 30 giugno 2018, -0,2 milioni di Euro), è aumentato del 483%, normalizzato dagli oneri non ricorrenti (pari a 1 milione di Euro) e dagli effetti IFRS 15. Comprende: (i) i costi di**

<sup>1</sup> GMV (Gross Merchandise Value). Il GMV è definito come il valore di tutte le merci vendute ai clienti finali dopo cancellazioni e resi e IVA inclusa; comprende i ricavi B2B esclusa IVA. e include eventuali altri ricavi B2C (ad esempio, i costi di servizio per l'utilizzo del software) - questi sono inclusi solo nelle entrate. GMV viene registrato in base al momento della consegna e della fatturazione al cliente. A riferimento, il GMV secondo questa definizione del primo semestre dell'esercizio 2018 era pari ad Euro 39,7 milioni



sviluppo degli e-commerce store in Cina i cui ricavi inizieranno a manifestarsi nel secondo semestre dell'esercizio e (ii) i costi dell'area media che in conseguenza dell'accordo di dismissione dell'area media non sono conferiti nella società acquirente.

- Giglio Group risulta in linea con il piano industriale per quanto riguarda la gestione dell'e-commerce: l'Ebitda dell'area e-commerce infatti, al netto dei costi centrali è di 3,2 milioni di Euro, pari al 18% dei ricavi.
- Il Risultato Netto del periodo, negativo per 3,1 milioni di Euro, in decrescita rispetto all'esercizio 2018 (4.000 Euro), comprende anche i costi relativi alle dismissioni nell'attività dell'area media che non saranno quindi più replicati a partire dall'esercizio 2020.
- La Posizione Finanziaria Netta pari a 19,1 milioni di Euro, normalizzata dall'effetto dell'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16, evidenzia un miglioramento di 0,1 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2018. Questi dati non incorporano ancora quanto Giglio Group riceverà nel corso dell'esercizio in conseguenza dell'operazione di conferimento dell'area media, per un controvalore definito in 12,5 milioni Euro;
- Rispetto allo stesso periodo del 2019 il secondo trimestre si chiude con un aumento dei ricavi dell'8% a quota 7,8 milioni di Euro con un aumento dell'Ebitda, al netto degli oneri non ricorrenti, che passa da fortemente negativo nel 2018 per -1,1 milioni di Euro a positivo per 0,1 milioni di Euro nel 2019.

*Milano, 13 settembre 2019* – Il Consiglio di Amministrazione di Giglio Group S.p.A. (Ticker GGTV) ("Giglio Group" o la "Società"), azienda leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto e quotata nel segmento STAR di Borsa Italiana – nella giornata di ieri, ha approvato la sottoscrizione del contratto per l'acquisizione di E-Commerce Outsourcing s.r.l. (proprietaria del marchio commerciale Terashop), uno dei più importanti player nella fornitura in outsourcing di servizi di e-commerce.

Terashop è l'azienda che ha maggiormente investito sull'*omnicanalità* e la sua innovativa piattaforma permette di offrire ai brand ed ai clienti finali un'esperienza d'acquisto completa. Inoltre, integrando la piattaforma di Giglio Group con quella di Terashop, sarà possibile allargare l'attività del Gruppo verso nuovi settori quali in particolare GDO, GDS e Food con la possibilità di applicare diversi modelli di business: vendite online con consegna a domicilio, ritiro nei punti vendita, chioschi digitali per la vendita in negozio, sistemi di CRM, siti B2B, B2E e sistemi di loyalty card. La nuova piattaforma tecnologica coprirà, quindi, l'intero ciclo dell'e-commerce ed il team di Giglio Group, potendo godere della grande esperienza nel settore e-commerce di Terashop, avrà la possibilità di conquistare sempre maggiore efficienza operativa e competitività tecnologica e commerciale.



Terashop ha conseguito ricavi nel 2018 pari a circa 7 milioni di euro (dati non assoggettati a revisione contabile e riclassificati secondo i principi IAS/IFRS), con una crescita media del 15% annuo, supportando transazioni e-commerce per un controvalore di oltre 30 milioni di euro.

Terashop esprime una redditività in linea con il settore, con un EBITDA compreso tra 5% e 6% sul fatturato; il 2019 sarà un anno in crescita con una previsione di chiusura intorno a 8 milioni di Euro (+16%). Il primo semestre si è chiuso a circa 3,7 milioni di Euro di ricavi, considerando che, come tipico del segmento e-commerce, è il secondo semestre a registrare maggiori vendite e profitti.

L'operazione di conferimento si inquadra nel processo di focalizzazione, valorizzazione e sviluppo di assets e competenze di Giglio Group nel settore del commercio elettronico, in linea con il piano industriale 2019-2023, approvato dal Consiglio di Amministrazione in data 15 marzo 2019.

Giglio Group è un player totalmente dedicato ai servizi di e-commerce, con caratteristiche uniche nel suo settore, una presenza globale, competenze specifiche elevate e ben integrato all'interno del proprio contesto di mercato grazie alle relazioni con i principali brand del Made in Italy.

Gli obiettivi strategici del Piano Industriale definiscono un Gruppo leader in Italia, che sta ampliando la propria offerta anche a categorie merceologiche diverse dal Fashion, quali Design e Food.

L'operazione oltre a consentire a Giglio Group di inglobare un portafoglio clienti attivo proprio nei settori di riferimento, con volumi elevati di transazioni supportate, permetterà a Giglio Group di:

- creare importanti economie di scala che le consentiranno risparmi concreti fin da subito, sviluppando soluzioni innovative utilizzando risorse interne e riducendo gli attuali costi derivanti dalla creazione e dalla gestione dei negozi online;
- rafforzare la propria organizzazione tecnica anche grazie all'inserimento nella propria forza lavoro di figure esperte nell'informatica, con elevata specializzazione nel settore dell'e-commerce; risorse altamente critiche in questo settore e difficili da reperire con tale profondità di competenze;
- ampliare la struttura interna adibita ai servizi di Customer Care, con la possibilità di ridurre gli attuali costi derivanti dall'utilizzo di soggetti terzi per l'erogazione dei servizi;
- ampliare l'offerta commerciale ai clienti integrando le attuali proposte, con features e soluzioni sempre più innovative, aumentando così le probabilità di successo nelle negoziazioni.

Grazie a questa acquisizione Giglio Group ambisce a diventare il più grande esportatore digitale del *Made in Italy* nel mondo con un portafoglio di brand unico e con una offerta di prodotto completa ed innovativa.

L'operazione verrà effettuata tramite un aumento del capitale sociale a pagamento ai sensi dell'art. 2441, comma 4°, primo periodo c.c., che verrà sottoscritta con un conferimento di beni in natura, con esclusione del diritto di opzione. L'operazione prevede che l'aumento di capitale venga liberato mediante il conferimento del 100% del capitale sociale di Terashop, a fronte dell'emissione di 757.000 azioni ordinarie, al prezzo unitario di 3,5 euro, per un controvalore totale, comprensivo del sovrapprezzo, pari ad euro 2.649.500. L'aumento è riservato ai soci di Terashop in proporzione alle quote di capitale sociale possedute.

L'accordo prevede l'esecuzione dell'operazione entro il prossimo 5 novembre, a completamento dell'iter procedurale previsto dalla normativa per i conferimenti in natura, che



richiede la convocazione dell'Assemblea degli Azionisti di Giglio Group in sede straordinaria per deliberare l'aumento di capitale riservato ai soci di Terashop, la stessa verrà convocata nei termini di legge.

Ciò nonostante Giglio Group, in esecuzione dell'accordo sottoscritto, si insedierà sin da subito nel Consiglio di Amministrazione di Terashop con Alessandro Giglio come Presidente, proseguendo la realizzazione di sinergie operative in ambito commerciale, tecnico ed informatico.

L'esecuzione dell'aumento di capitale e del conferimento in natura delle quote di Terashop è sospensivamente condizionata all'avveramento delle seguenti condizioni:

- (i) l'approvazione da parte dell'Assemblea dei Soci di Giglio Group dell'aumento di capitale riservato
- (ii) la conferma da parte dell'esperto indipendente ai sensi dell'art.2343ter comma 2, lettera b) del Codice Civile che il valore delle quote da conferire non sia inferiore ad Euro 2.700.000
- (iii) la conferma da parte della Società di Revisione della congruità del prezzo di emissione delle nuove azioni che saranno emesse a favore dei soci conferenti
- (iv) la circostanza che le disponibilità liquide di Terashop siano almeno pari ad Euro 200.000 (v) l'assenza di eventi sostanzialmente pregiudizievoli relativamente all'attività, alla situazione patrimoniale o finanziaria, ai risultati e/o alle prospettive di Terashop

L'accordo prevede a carico dei soci conferenti Gedeone WEB s.r.l. in liquidazione e Barni Carlo S.p.A. l'obbligo di non trasferire, in tutto o in parte, per un periodo di 12 mesi, a decorrere dalla data in cui siano divenuti soci di Giglio Group, il 70% delle azioni da loro sottoscritte a servizio del conferimento.

Antonio Lembo, attuale Amministratore Delegato di Terashop, oltre a mantenere il medesimo ruolo, avrà il compito di coordinare al meglio l'integrazione tra le due aziende al fine di ottimizzare costi e benefici ed assicurare sempre maggiore qualità nel servizio erogato ai clienti.

Nell'operazione di acquisizione di Terashop, Giglio Group è assistita dallo Studio Legale Clifford Chance e dallo Studio Mascherpa e Associati.

*Il Presidente Alessandro Giglio ha commentato: "L'acquisizione di Terashop è l'opportunità per inserire nel nostro team personalità di grande spicco, come Antonio Lembo, che apporteranno valore al Gruppo e, sono certo, che le sinergie che andranno a crearsi sosterranno il forte incremento di lavoro dei prossimi mesi, ottimizzando la base dei costi operativi attraverso la creazione di virtuose economie di scala. Sono inoltre ampiamente soddisfatto degli ottimi risultati del semestre, che preannunciano una stagione di grande crescita anche alla luce dei contratti già sottoscritti con nuovi clienti che operativamente partiranno entro la fine dell'anno e di molti altri ancora in fase di finalizzazione che annunceremo nelle prossime settimane."*

*Antonio Lembo ha commentato: "Sono molto felice di questa operazione, così come di mettere a disposizione il mio know how, frutto di una esperienza ventennale, con un ruolo di grande rilevanza, all'interno del Gruppo che ambisce ad essere il primo esportatore digitale di Made in Italy nel mondo".*



Nell'ambito della stessa riunione il CdA di Giglio Group ha approvato la Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2019, che si chiude positivamente con una crescita del 9% del Gross Merchandise Value<sup>2</sup> a quota 43,3 milioni di Euro (39,7 milioni di euro nello stesso periodo del 2018), e del 7% dei ricavi consolidati a 19,3 milioni di Euro (18 milioni di Euro nel 2018).

L'incremento dei ricavi, pari a 1,3 milioni di Euro, è dovuto ai maggiori volumi di transato per la crescita organica e l'ingresso in portafoglio di nuovi brand.

L'EBITDA *adjusted* delle *continuing operations* pari a 0,6 Milioni di Euro (dati consolidati al 30 giugno 2018, -0,2 milioni di Euro), è aumentato del 483%, normalizzato dagli oneri non ricorrenti (pari a 1 milione di Euro) e dagli effetti IFRS 15 e comprende: (i) i costi di sviluppo degli e-commerce store in Cina i cui ricavi inizieranno a manifestarsi nel secondo semestre dell'esercizio e (ii) i costi dell'area media che in conseguenza dell'accordo di dismissione dell'area media non sono conferiti in Vertice360 (società acquirente).

L'EBIT delle *continuing operations* normalizzato dagli oneri non ricorrenti si attesta a -0,2 milioni di Euro (dati consolidati relativi al primo semestre 2018 pari a -0,3 milioni di Euro).

Il Risultato Netto del periodo, negativo per 3,1 milioni di Euro, in decrescita rispetto all'esercizio 2018 (Euro 4.000), non tiene conto dei 2,8 Milioni di Euro di Plusvalenze che verranno registrate nel Bilancio 2019 all'atto del *closing* dell'operazione di conferimento delle attività dell'area media, contrariamente alle minusvalenze già conteggiate nell'esercizio 2018.

Giglio Group risulta in linea con il piano industriale 2019- 2023 per quanto riguarda la gestione dell'e-commerce: l'ebitda dell'area e-commerce, infatti, al netto dei costi centrali è di 3,2 milioni di Euro, pari al 18% dei ricavi.

Rispetto allo stesso periodo del 2019 il secondo trimestre si chiude con un aumento dei ricavi dell'8% a quota 7,8 milioni di Euro con un aumento dell'Ebitda, al netto degli oneri non ricorrenti, che passa da fortemente negativo nel 2018 per -1,1 milioni di Euro a positivo per 0,1 milioni di Euro nel 2019. Il secondo semestre nel settore ecommerce è quello più debole dell'anno.

La Posizione Finanziaria Netta pari a 19,1 milioni di Euro, normalizzata dall'effetto dell'applicazione del nuovo principio contabile IFRS 16, evidenzia un miglioramento di 0,1 milioni di Euro rispetto al 31 dicembre 2018. La PFN, calcolata tenendo conto degli effetti del principio contabile IFRS 16, è pari a circa -21,2 milioni di Euro. Questi dati non incorporano ancora quanto Giglio Group riceverà nel corso dell'esercizio in conseguenza dell'operazione di conferimento dell'area media, per un controvalore definito in 12,5 milioni Euro.

Per quanto riguarda i fatti di rilievo successivi al primo semestre 2019, si segnala che, nell'ambito del processo di dismissione dell'area media, in data 8 luglio 2019 Giglio Group, Vertice Trescientos Sesenta Grados SA (di seguito "Vertice360") e Squirrel Capital SLU, hanno stipulato i documenti contrattuali che regolano i termini e le condizioni del conferimento in Vertice 360 degli asset afferenti al business dell'area media del Gruppo Giglio (la "Divisione Media") a fronte di un aumento di capitale riservato del valore nominale di Euro 1.136.363,64 con emissione di n. 1.136.363.636 azioni, rappresentative, alla data del perfezionamento dell'operazione, di non meno del 5,95% del capitale sociale di Vertice 360, a favore della Società ("Aumento Riservato").

<sup>2</sup> Per la relativa composizione della voce si veda la tabella sotto esposta.



Negli accordi è stato confermato il perimetro del conferimento, cioè il 100% delle quote della società del M3Satcom S.r.l. (Italia) - nella quale è stato conferito l'omonimo ramo d'azienda- , il 100% delle quote di Nautical Channel LTD (Gran Bretagna), il 100% delle quote della società Media 360 Italy Corporate S.r.l. (Italia) - nella quale sono state conferite le attività televisive in Italia- , il 100% delle quote della società Media 360 Hong Kong (Hong Kong), a cui sono stati trasferiti i contenuti e i diritti televisivi destinati alla Cina.

Il Valore dell'operazione, la tempistica, i termini e le condizioni dell'accordo confermano quanto già definito dagli accordi datati 11 marzo 2019. In particolare, le Parti hanno confermato nei documenti contrattuali che il closing dell'operazione si terrà entro il 30 novembre 2019, ferme restando le condizioni sospensive residue rispetto all'accordo sottoscritto in data 11 marzo 2019. Entro il 4 ottobre 2019 è prevista la convocazione dell'Assemblea di Vertice 360 per l'approvazione dell'Aumento Riservato. Il Closing dell'operazione, comprensivo degli altri adempimenti previsti dai documenti contrattuali (ivi compreso l'eventuale rimborso del debito accollato da Vertice 360), si svolgerà contestualmente all'Assemblea per l'approvazione dell'Aumento Riservato, che si terrà entro il citato termine del 30 novembre 2019.

Alla data del Closing le Parti stipuleranno, tra l'altro, un patto parasociale relativo a Vertice 360. Ai sensi del patto parasociale, a partire dalla data di approvazione dell'Aumento Riservato a servizio del conferimento della Divisione Media, Giglio Group avrà il diritto di nominare Alessandro Giglio quale membro del Consiglio di Amministrazione di Vertice 360 in rappresentanza del Gruppo.

Nell'ambito dell'operazione, Vertice 360 e Gruppo Giglio, sfruttando i rispettivi expertise legate a Digital, TV e e-commerce, lavoreranno insieme nell'ottica di generare continue sinergie commerciali ed imprenditoriali in tutto il mondo.

Con riferimento all'evoluzione prevedibile della gestione, per la seconda metà dell'esercizio 2019, la Società prevede di continuare a registrare ricavi in evoluzione, in linea con il tasso di crescita del periodo precedente temperando il rischio di perdere opportunità commerciali e rapporti commerciali consolidati con il lancio di nuovi e-commerce store e nuove geografie. Al fine di salvaguardare i margini attesi nel proprio piano industriale, la società è particolarmente attenta a commisurare la propria base costi ad eventuali cadute nel livello di business tramite un processo di ottimizzazione del sistema produttivo di e-commerce e della dimensione dei team operativi centrali.

#### **Conto Economico Consolidato Riclassificato<sup>3</sup>**

<b>(valori in euro migliaia)</b>	<b>30.06.2019</b>	<b>30.06.2018</b>	<b>Variazione</b>
<b>Ricavi</b>	<b>19.271</b>	<b>17.964</b>	<b>1.307</b>
Costi Operativi	(16.419)	(16.442)	23

<sup>3</sup> In conformità alle disposizioni del principio contabile IFRS 5 "Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate", i risultati economici del settore media sono stati rappresentati come "Discontinued operations". Inoltre si evidenzia che a partire dal 1° gennaio 2019, il Gruppo, conformemente a quanto richiesto dai principi contabili e relativi emendamenti ed interpretazioni omologati dall'UE, ha adottato il principio contabile IFRS 16 - Leases. Il metodo di transizione adottato dal Gruppo consiste nel *modified retrospective*; pertanto, si segnala che i dati economici relativi al primo semestre 2018 non sono stati riesposti.



<b>VALORE AGGIUNTO</b>	<b>2.852</b>	<b>1.522</b>	<b>1.330</b>
<b>VALORE AGGIUNTO%</b>	<b>14,8%</b>	<b>8,5%</b>	<b>6,3%</b>
Costi del personale	(2.261)	(1.731)	(530)
<b>EBITDA adjusted</b>	<b>591</b>	<b>(209)</b>	<b>800</b>
<b>EBITDA%</b>	<b>3,1%</b>	<b>(1,2)%</b>	<b>4,2%</b>
Oneri non recurring	(995)	(459)	(536)
Ammortamenti e Svalutazioni	(765)	(136)	(629)
<b>EBIT</b>	<b>(1.169)</b>	<b>(804)</b>	<b>(365)</b>
Oneri finanziari netti	(709)	(438)	(271)
<b>RISULTATO PRE-TAX</b>	<b>(1.878)</b>	<b>(1.242)</b>	<b>(636)</b>
Imposte	(483)	(36)	(447)
<b>RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE</b>	<b>(2.361)</b>	<b>(1.279)</b>	<b>(1.082)</b>
<b>RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE</b>	<b>(768)</b>	<b>1.283</b>	<b>(2.051)</b>
<b>RISULTATO DI PERIODO</b>	<b>(3.129)</b>	<b>4</b>	<b>(3.133)</b>

<b>EBIT adjusted oneri non recurring</b>	<b>(174)</b>	<b>(345)</b>	<b>171</b>
<b>EBIT adjusted oneri non recurring %</b>	<b>(0,9)%</b>	<b>(1,9)%</b>	<b>1,0%</b>

<b>RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring</b>	<b>(1.366)</b>	<b>(820)</b>	<b>(546)</b>
--	----------------	--------------	--------------

<b>RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring %</b>	<b>(7,1)%</b>	<b>(4,6)%</b>	<b>(2,5)%</b>
<b>RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring</b>	<b>(2.134)</b>	<b>463</b>	<b>(2.597)</b>
<b>RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring %</b>	<b>(11,1)%</b>	<b>2,6%</b>	<b>(13,7)%</b>

<b>(valori in migliaia di euro)</b>	<b>30.06.2019</b>	<b>31.12.2018</b>	<b>Variazione</b>
Immobilizzazioni immateriali	13.421	12.297	1.124
Immobilizzazioni materiali	3.057	1.492	1.565
Immobilizzazioni finanziarie	1.402	1.595	(193)
<b>Totale attivo immobilizzato</b>	<b>17.880</b>	<b>15.384</b>	<b>2.496</b>
Rimanenze	3.748	5.273	(1.525)
Crediti commerciali ed altri	11.403	12.519	(1.116)
Debiti commerciali ed altri	(20.782)	(24.070)	3.288
<b>Capitale circolante operativo/commerciale</b>	<b>(5.631)</b>	<b>(6.278)</b>	<b>647</b>
Altre attività e passività correnti	4.484	8.177	(3.693)
<b>Capitale circolante netto</b>	<b>(1.147)</b>	<b>1.899</b>	<b>(3.046)</b>
Fondi rischi ed oneri	(705)	(804)	99
Attività/passività fiscali differite	741	1.171	(430)



<b>Capitale investito netto delle attività destinate a continuare</b>	<b>16.769</b>	<b>17.650</b>	<b>(881)</b>
<b>Capitale investito netto delle attività destinate alla vendita</b>	<b>9.645</b>	<b>9.923</b>	<b>(278)</b>
<b>Totale Capitale investito netto</b>	<b>26.414</b>	<b>27.573</b>	<b>(1.159)</b>
<b>Patrimonio netto</b>	<b>(5.165)</b>	<b>(8.409)</b>	<b>3.244</b>
<b>Indebitamento finanziario netto</b>	<b>** (21.250)</b>	<b>(19.164)</b>	<b>(2.086)</b>
<b>Totali Fonti</b>	<b>(26.415)</b>	<b>(27.573)</b>	<b>1.158</b>

\*\* i dati patrimoniali al 31 dicembre 2018 non sono stati riesposti secondo il principio contabile IFRS 16 -Leases. Si segnala che l'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2019 sarebbe stato di Euro 19.000 a parità di non adozione di principio contabile-

	A		B	C=A-B
	30.06.2019 post IFRS 16	30.06.2019 ante IFRS 16	31.12.2018	Variazione
(in migliaia di Euro)				
A. Cassa	2.558	2.558	2.889	(331)
B. Assegni e depositi bancari e postali	-	-	-	-
C. Titoli detenuti per la negoziazione	-	-	-	-
<b>D. Liquidità (A) + (B) + (C)</b>	<b>2.558</b>	<b>2.558</b>	<b>2.889</b>	<b>(331)</b>
E. Crediti finanziari correnti	580	580	620	(40)
F. Debiti bancari correnti	(6.810)	(6.810)	(8.307)	1.497
G. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	(4.883)	(4.883)	(6.804)	1.921
H. Altri debiti finanziari correnti	(2.383)	(1.861)	(899)	(1.485)
<i>di cui con Parti Correlate</i>				-
<b>I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)</b>	<b>(14.076)</b>	<b>(13.554)</b>	<b>(16.009)</b>	<b>1.933</b>
<b>J. Indebitamento finanziario corrente netto (I) + (E) + (D)</b>	<b>(10.938)</b>	<b>(10.416)</b>	<b>(12.501)</b>	<b>1.562</b>
K. Debiti bancari non correnti	(6.535)	(6.535)	(2.119)	(4.416)
L. Obbligazioni emesse	(453)	(453)	(2.219)	1.766
<i>di cui con Parti Correlate</i>				-
M. Altri debiti non correnti	(3.323)	(1.666)	(2.325)	(998)
<b>N. Indebitamento finanziario non corrente (K) + (L) + (M)</b>	<b>(10.311)</b>	<b>(8.654)</b>	<b>(6.663)</b>	<b>(3.648)</b>
<b>O. Indebitamento finanziario netto (J) + (N)</b>	<b>(21.250)</b>	<b>(19.071)</b>	<b>(19.164)</b>	<b>(2.086)</b>

Il dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Dottor Carlo Micchi, dichiara ai sensi del comma 2, art. 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.

**Informazioni su Giglio Group**





Fondata da Alessandro Giglio nel 2003 e quotata in Borsa sul segmento STAR dal 2018, Giglio Group è leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto per i mondi Fashion, Design, Lifestyle e, più recentemente, Food. Ha sede a Milano e filiali a New York, Shanghai, Hong Kong, Roma, Lugano e Genova.

Grazie alla sua notevole esperienza specifica, Giglio Group accompagna le aziende clienti nella distribuzione dei propri prodotti online attraverso una piattaforma unica nel suo genere, partendo dall'implementazione di e-store monomarca realizzati e gestiti a 360°. Inoltre integra l'attività con il placement dedicato sui principali marketplace del mondo garantendo la gestione online sia delle nuove collezioni che dell'off season. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

**Per ulteriori informazioni:**

**Investor Relations:**

[ir@giglio.org](mailto:ir@giglio.org)

(+39)0283974207

**Ufficio Stampa**

Close to Media

Tel.+39 02 7000 6237

Nicola Guglielmi – [nicola.guglielmi@closetomedia.it](mailto:nicola.guglielmi@closetomedia.it)

Loredana Caponio – [loredana.caponio@closetomedia.it](mailto:loredana.caponio@closetomedia.it)

Cecilia Isella – [cecilia.isella@closetomedia.it](mailto:cecilia.isella@closetomedia.it)