



GIGLIO GROUP: APPROVATI I RISULTATI DEI PRIMI 9 MESI 2019

- **RICAVI consolidati pari ad Euro 27,6 milioni, in linea con i ricavi al 30 settembre 2018, pari ad Euro 27,8 milioni;**
- **L'EBITDA adjusted delle continuing operations, normalizzato dagli oneri non ricorrenti (pari a 1 milione di Euro), dagli effetti degli IFRS 5 e IFRS 16, è pari a 1,8 Milioni di Euro, in aumento del 29% rispetto al 30 settembre 2018, quando si attestava ad Euro 1,4 Milioni;**
- **Il Risultato Netto del periodo, negativo per 2,9 milioni di Euro, in decrescita rispetto all'esercizio 2018 (Euro -0,6 milioni), comprende i costi relativi alle dismissioni dell'area media ed i connessi costi che non saranno più replicati a partire dall'esercizio 2020, oltre a scontare una più alta incidenza degli ammortamenti per gli investimenti che risultano esse più elevati;**
- **La PFN si attesta a Euro 22 milioni. Normalizzata dall'effetto degli IFRS 16 la PFN è pari ad Euro 20,2 milioni (Euro 19,2 milioni al 31 dicembre 2018).. Tali importi non tengono conto del valore dei titoli azionari che verranno ricevuti in conseguenza della operazione di conferimento dell'area Media;**
- **Gross Merchandise Value (GMV*) pari a 58 milioni di Euro, sostanzialmente stabile rispetto allo stesso periodo del 2018 (Euro 58,9 milioni);**
- **Accordo per il conferimento della società E-Commerce Outsourcing s.r.l. ("Terashop"), uno dei maggiori fornitori di servizi di e-commerce in outsourcing in Italia. Al 30 settembre 2019 Terashop ha gestito transazioni di e-commerce per circa Euro 27 milioni ed ha registrato ricavi per euro 4,4 milioni. Al 30 settembre 2019 la somma dei ricavi delle due società (Giglio Group e Terashop) è complessivamente superiore ai 33 milioni di Euro, mentre il totale delle transazioni gestite sulle piattaforme e-commerce è pari a circa 85 milioni.**
- **Attività per l'operazione di conferimento dell'intera area media alla società spagnola VérticeTrescientos Sesenta Grados SA ("Vertice360").**
- **Estensione dell'attività e-commerce al settore Food**
- **GMV (Gross Merchandise Value):** definito come il valore di tutti i beni venduti ai clienti finali: comprende i ricavi B2B al netto di IVA e i ricavi B2C incluso di IVA. Il GMV dell'intero esercizio 2018 era pari ad Euro 86,7 milioni.

Milano, 29 ottobre 2019 - Il Consiglio di Amministrazione di **Giglio Group S.p.A. (Ticker GGTV)** (“**Giglio Group**” o la “**Società**”) – prima società di *e-commerce* 4.0 quotata sul mercato MTA-STAR di Borsa Italiana – ieri ha approvato il Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2019 redatto secondo i principi contabili internazionali *International Financial Reporting Standards* (“*IFRS*”). Il Resoconto Intermedio di Gestione al 30 settembre 2019 è reso disponibile sul meccanismo di stoccaggio autorizzato www.emarketstorage.com nonché sul sito internet della Società www.giglio.org (sezione *Investor Relations*).

Alessandro Giglio, Presidente e Amministratore Delegato di Giglio Group: *“Passo dopo passo stiamo realizzando i primi risultati previsti nel nostro piano. Anzi, ci stiamo avvicinando all’importante soglia dei 100 milioni di euro di merce gestita sulle nostre piattaforme e-commerce ben prima di quanto ipotizzato. L’integrazione di Terashop nel perimetro del Gruppo Giglio infatti, ci proietta già al 30 settembre 2019 ad un volume aggregato di quasi 85 milioni di euro, raggiunto senza gestione congiunta, quasi quanto fatto dal solo Gruppo Giglio nel 2018. Tuttavia, non è solo questo l’obiettivo che volevamo raggiungere con l’acquisizione di Terashop, bensì essere parte attiva nel processo di consolidamento del settore e acquisire quote di mercato. La tecnologia all’avanguardia di Terashop con le molteplici innovazioni ci permette di raggiungere immediate sinergie di costo, che sono in corso di quantificazione. Per questo motivo da ora in poi il nostro focus non sarà solo legato all’espansione dei volumi di transato e del numero dei brand gestiti, ma anche al raggiungimento in anticipo della profittabilità prevista nel piano industriale. Le importanti partnership nel settore del food ci confermano che siamo nella giusta direzione nel diventare il più grande esportatore digitale delle eccellenze del made in Italy”.*

Eventi di rilievo nel corso del Terzo Trimestre d’Esercizio

Sottoscritto un accordo di conferimento di Terashop, uno dei maggiori fornitori di servizi di e-commerce in outsourcing in Italia.

In data 12 settembre 2019, Giglio Group ha sottoscritto con tutti i soci rappresentanti il cento per cento del capitale sociale di Terashop, un accordo per il conferimento del cento per cento delle quote in favore di Giglio Group.

Il conferimento di Terashop, previsto in data 31 ottobre 2019, in seguito alla delibera positiva dell’assemblea degli azionisti di Giglio Group, avverrà ad un valore complessivo di 2,6 milioni di Euro a fronte dell’emissione di 757.000 azioni ordinarie, al prezzo di sottoscrizione di 3,5 Euro ciascuna, da emettersi in favore dei soci di Terashop.

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 l’offerta commerciale, rafforzare le proprie competenze informatiche e ridurre notevolmente i costi operativi.

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), Bricioio, Akai, Gruppo Generali, Agos, Volvo, Renault, Iveco, Piaggio, McDonalds, Aia-Negrone e Grandi Salumifici Italiani, ha realizzato nel corso dei primi 9 mesi un fatturato di 4,4 milioni di Euro e gestito vendite on line per un controvalore di 27 milioni Euro (in crescita del 13% rispetto allo stesso periodo del 2018). Per maggiori informazioni si rimanda al Documento Informativo pubblicato presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato www.emarketstorage.com e sul sito web della Società – sezione Investor Relator.

Attività per l'Operazione di conferimento dell'area media a Vertice 360.

Si ricorda che, in data 12 marzo 2019, Giglio Group e la società Vertice360 – società di diritto spagnolo quotata alla Borsa principale di Madrid (VTSG), operante nel settore digitale, cinematografico, radiotelevisivo - e SquirrelCapital S.L.U. ("Squirrel" e, congiuntamente alla Società e a Vertice 360, le "Parti"), hanno sottoscritto un accordo finalizzato al conferimento in Vertice 360 degli assets afferenti al business dell'area media di Giglio Group a fronte di un aumento di capitale riservato del valore nominale di Euro 1.136.363,64 con emissione di n. 1.136.363.620 azioni Vertice 360 a favore della Società, operazione valutata in circa 12.500.000 Euro, quale valore complessivo stimato delle suddette azioni Vertice 360 (prezzo di sottoscrizione Euro 0,011 per azione) da emettersi in favore di Giglio Group.

In data 8 luglio 2019 le Parti hanno stipulato i documenti contrattuali che regolano i termini e le condizioni del conferimento.

In data 25 settembre è stata convocata l'assemblea degli azionisti di Vertice 360 per la data del 30 ottobre 2019, per deliberare l'aumento di capitale riservato a servizio dell'operazione di conferimento.

In data 13 settembre 2019 il perito indipendente nominato dal Registro Mercantile, ETL Global Auditores de Cuentas S.L., conformemente all'art. 67 e successivi della Ley de Sociedades de Capital, ha emesso la propria valutazione di stima degli assets oggetto di conferimento definito come corrispettivo in natura nel contesto dell'aumento di capitale riservato, attestando che il valore degli stessi è pari ad almeno 12.499.999,82 di euro.

La chiusura dell'operazione è pertanto prevista per il 30 ottobre 2019 con la sottoscrizione degli atti di conferimento; successivamente Giglio Group deterrà il 5,95% del capitale sociale di Vertice 360. Per una completa disamina dell'operazione si rimanda alla relazione finanziaria intermedia al 30 settembre 2019.

Giglio Group espande la propria attività e-commerce al settore food

Il 24 settembre, Giglio Group ha comunicato ufficialmente al mercato di aprire la propria attività al settore food siglando partnership con aziende come **Riso Scotti, Fratelli Carli, Generale Conserve, Everton**. Questi prestigiosi nomi si aggiungono a quelli di **Cameo, Fabbri, Aia-Negrone e Grandi Salumifici Italiani**, grazie al recente conferimento di Terashop.

L'ingresso nel settore Food rappresenta l'avvio di una nuova linea di business in un settore strategico simbolo del Made in Italy, dando la possibilità ai Web Consumers di tutto il mondo di avere facile accesso ai migliori prodotti alimentari italiani, acquistandoli dalle principali vetrine dei Marketplace.

Alla data della presente relazione non si riportano fatti di rilievo nel periodo successivo alla chiusura del terzo trimestre.

Analisi della gestione economico finanziaria consolidata di Giglio Group

Di seguito si riportano i principali dati economici consolidati.

Si rileva che, in conformità al 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 dai relativi emendamenti ed interpretazioni disposte dall’Unione Europa, 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 ai primi nove mesi del 2018 non sono stati riesposti.

Conto Economico Consolidato Riclassificato

<i>(valori in euro migliaia)</i>	30.09.2019	30.09.2018	Variazione
Ricavi	28.708	27.807	901
Costi Operativi	(23.764)	(24.234)	470
VALORE AGGIUNTO	4.944	3.574	1.370
VALORE AGGIUNTO%	17,2%	12,9%	4,4%
Costi del personale	(3.157)	(2.189)	(968)
EBITDA adjusted	1.787	1.384	403
EBITDA%	6,2%	5,0%	1,2%
Oneri non recurring	(1.447)	(892)	(555)
Ammortamenti e Svalutazioni	(1.191)	(151)	(1.040)
EBIT	(376)	342	(718)
Oneri finanziari netti	(928)	(736)	(192)
RISULTATO PRE-TAX	(1.304)	(395)	(909)
Imposte	(653)	(55)	(598)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE	(2.432)	(449)	(1.983)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE	(511)	(165)	(346)
RISULTATO DI PERIODO	(2.943)	(614)	(2.329)
EBIT adjusted oneri non recurring	596	1.234	(638)
EBIT adjusted oneri non recurring %	2,1%	4,4%	(2,4)%
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring	(1.460)	443	(1.903)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring %	(5,1)%	1,6%	(6,7)%
RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring	(1.496)	278	(1.774)
RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring %	(5,2)%	1,0%	(6,2)%

I ricavi consolidati delle continuing operations, pari a 28,7 milioni di Euro, sono in crescita per Euro 0,9 milioni (+3%) rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 27,8 milioni).

Tale incremento è principalmente ascrivibile alla capitalizzazione dei costi di sviluppo sostenuti internamente per la creazione della piattaforma tecnologica Ibox.

Il totale dei costi operativi delle continuing operations, al netto dei costi non ricorrenti, si attesta a 23,8 milioni di Euro (24,2 milioni di Euro dati consolidati proforma al 30 settembre 2018), come conseguenza della sostanziale stabilità dei costi per l'acquisto di prodotti e servizi.

I costi del personale aumentano di 1 milione di Euro, rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente, principalmente per via dell'incremento dell'organico con riferimento alle funzioni di business development, vendita e staff dell'area digital.

L'EBITDA delle continuing operations, pari a Euro 1,8 milioni (Euro 1,4 milioni dati consolidati al 30 settembre 2018), normalizzato dagli oneri non ricorrenti (pari a 1,4 milioni di Euro) è in crescita per via dei maggiori investimenti in risorse umane e spese per lo sviluppo della nuova piattaforma di e-commerce a supporto dei maggiori volumi di transazioni attese e dell'integrazione con i marketplace a livello globale; oltre che per maggiori efficienze raggiunte nel processo produttivo in area digital; si contano alcuni costi centrali che non sono stati ricompresi nella dismissione dell'area media.

Gli oneri non ricorrenti si riferiscono principalmente a:

- Euro 0,7 milioni agli oneri legati all'operazione di conferimento in Vertice 360 degli asset afferenti al business dell'area media del Gruppo.
- Euro 0,5 milioni a imposte relative ad esercizi precedenti dovute dalla stabile organizzazione di IBOX SA.

L'EBIT delle continuing operations normalizzato dagli oneri non ricorrenti e dagli effetti IFRS 5 si attesta a 0,6 milioni di Euro (Euro 1,2 milioni dati consolidati al 30 settembre 2018).

Il risultato netto delle continuing operations, normalizzato dagli oneri non ricorrenti, è pari a -1,4 milioni di Euro (Euro 0,4 milioni dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente) e tiene conto delle imposte correnti per il 2019, relative alla stabile organizzazione della controllata Ibox SA, conteggiate sulla base della differente quantificazione del reddito elaborata dall'Agenzia delle Entrate di Prato, che sta conducendo una verifica fiscale ai fini delle imposte dirette sull'esercizio 2016.

Prudenzialmente, e al fine di evitare contenziosi con l'Agenzia delle Entrate, la Società ha deciso di applicare il nuovo criterio di determinazione della base imponibile della stabile organizzazione di Ibox SA per tutti gli anni successivi al 2016.

Questo ha determinato la rilevazione di imposte correnti, per complessivi Euro 166 migliaia, e la quantificazione delle imposte relative a precedenti esercizi, pari a Euro 476 migliaia complessivi, classificati tra gli oneri non recurring, perché di carattere straordinario rispetto all'annualità in corso.

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria al 30 settembre 2019

Nel contesto dell'accordo di conferimento nella società Vertice 360 degli asset afferenti l'area media, in applicazione del principio contabile IFRS 5, le attività destinate alla dismissione e le relative passività ad esse associate ed attinenti l'area media, sono state classificate nelle "Attività/Passività destinate alla dismissione".

A partire dal 1° gennaio 2019, il Gruppo, conformemente a quanto richiesto dai principi contabili e dai relativi emendamenti ed interpretazioni disposte dall'Unione Europea, 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 patrimoniali al 31 dicembre 2018 non sono stati riesposti.

I principali valori patrimoniali e finanziari del Gruppo al 30 settembre 2019, sono di seguito riportati:

(valori in migliaia di euro)	30.09.2019	31.12.2018	Variazione
Immobilizzazioni immateriali	13.739	12.297	1.442
Immobilizzazioni materiali	2.900	1.492	1.408
Immobilizzazioni finanziarie	978	1.595	(617)
Totale attivo immobilizzato	17.617	15.384	2.233
Rimanenze	2.909	5.273	(2.364)
Crediti commerciali ed altri	10.645	12.519	(1.874)
Debiti commerciali ed altri	(17.844)	(24.070)	6.226
Capitale circolante operativo/commerciale	(4.290)	(6.278)	1.988
Altre attività e passività correnti	3.720	8.177	(4.457)
Capitale circolante netto	(570)	1.899	(2.469)
Fondi rischi ed oneri	(549)	(804)	255
Attività/passività fiscali differite	751	1.171	(420)
Capitale investito netto delle attività destinate a continuare	17.249	17.650	(401)
Capitale investito netto delle attività destinate alla vendita	10.072	9.923	149
Totale Capitale investito netto	27.321	27.573	(252)
Patrimonio netto	(5.357)	(8.409)	3.052
Indebitamento finanziario netto	(21.964)	(19.164)	(2.800)
Totali Fonti	(27.321)	(27.573)	252

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 30 settembre 2019, pari a Euro 27,3 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto delle attività destinate a continuare, pari a Euro 17,6 milioni, dal Capitale Circolante Netto delle attività destinate a continuare, pari a Euro -0,6 milioni oltre che dal capitale investito netto delle attività destinate alla vendita, pari a Euro 10,1 milioni.

Le Immobilizzazioni Materiali pari a Euro 2,9 milioni includono l'incremento (al netto degli ammortamenti di periodo) per Euro 1,8 milioni legato all'effetto dell'adozione, a partire dal 1 gennaio 2019 del principio contabile IFRS 16, come sopra descritto. Al netto di tale incremento la voce si riferisce principalmente all'investimento in beni strumentali.

Le Immobilizzazioni Immateriali sono pari a Euro 13,7 milioni, di cui Euro 11,7 milioni sono principalmente riconducibili all'avviamento relativo alle acquisizioni di MF Fashion e di Ibox SA e Ibox s.r.l..

L'incremento di Euro 1,4 milioni si riferisce (al netto degli ammortamenti del periodo) principalmente a costi per acquisto di software (Euro 0,6 milioni) e a costi di sviluppo sostenuti internamente (Euro 1,1 milioni) per l'implementazione della piattaforma informatica dedicata alla gestione delle vendite on-line nell'ambito della divisione e-commerce B2C e marketplace.

Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 1 milione sono riferibili principalmente:

- per Euro 0,7 milioni alla quota a lungo termine del credito derivante dalla cessione a GM Comunicazione S.r.l., avvenuta in data 20 dicembre 2018, della autorizzazione di fornitore di servizi media audiovisivi associata alla numerazione 65 del digitale terrestre;

- per Euro 0,2 milioni relativi ai depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma.

L'indebitamento finanziario netto (determinato coerentemente con la comunicazione Consob n. DEM/6064293 e qui esposto) alla data del 30 settembre 2019 e 31 dicembre 2018 è il seguente:

	A		B	C=A-B
	30.09.2019 post IFRS 16	30.09.2019 ante IFRS 16	31.12.2018	Variazione
(in migliaia di Euro)				
A. Cassa	946	946	2.889	(1.943)
B. Assegni e depositi bancari e postali	-	-	-	-
C. Titoli detenuti per la negoziazione	-	-	-	-
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	946	946	2.889	(1.943)
E. Crediti finanziari correnti	530	530	620	(90)
F. Debiti bancari correnti	(7.463)	(7.463)	(8.307)	844
G. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	(4.806)	(4.806)	(6.804)	1.997
H. Altri debiti finanziari correnti	(2.519)	(1.857)	(899)	(1.620)
<i>di cui con Parti Correlate</i>				-
I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)	(14.788)	(14.126)	(16.009)	1.221
J. Indebitamento finanziario corrente netto (I) + (E) + (D)	(13.312)	(12.650)	(12.501)	(811)
K. Debiti bancari non correnti	(5.644)	(5.644)	(2.119)	(3.525)
L. Obbligazioni emesse	-	-	(2.219)	2.219
<i>di cui con Parti Correlate</i>				-
M. Altri debiti non correnti	(3.008)	(1.905)	(2.325)	(683)
N. Indebitamento finanziario non corrente (K) + (L) + (M)	(8.652)	(7.549)	(6.663)	(1.989)
O. Indebitamento finanziario netto (J) + (N)	(21.964)	(20.199)	(19.164)	(2.800)

L'Indebitamento finanziario netto al 30 settembre 2019 normalizzato dall'effetto IFRS 16 si attesta a euro -20,2 milioni, evidenziando un peggioramento rispetto al 31 dicembre 2018 (Euro -19,2 milioni) pari a Euro 1,0 milioni.

Con l'applicazione dell'IFRS 16, l'Indebitamento finanziario netto del gruppo si attesta a Euro -22,0 milioni, evidenziando un peggioramento rispetto al 31 dicembre 2018 (Euro -19,2 milioni) pari a Euro 2,8 milioni. Tale variazione è attribuibile principalmente ai seguenti fattori:

in aumento per:

- Minori disponibilità liquide per Euro 1,9 milioni;
- Emissione Bond EBB per Euro 4,7 milioni;
- Maggiori debiti finanziari legati all'effetto dell'IFRS 16 (Euro 1,8 milioni).

in diminuzione per:

- Rimborso della rate da febbraio a settembre, per euro 1.3 milioni, del minibond emesso nel 2016, a seguito della modifica del Regolamento del prestito avvenuta in data 12 febbraio 2019 con delibera del Consiglio di Amministrazione e dell'assemblea degli azionisti;
- Rimborso delle rate dei mutui scadute nei primi nove mesi del 2019 (Euro 3,2 milioni).

Carlo Micchi, dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, 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.

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 delle collezioni on ed off season. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

Per ulteriori informazioni:

Ufficio Stampa Giglio Group:

Close to Media

Tel.+39 02 7000 6237

Nicola Guglielmi – nicola.guglielmi@closetomedia.it

Cecilia Isella – cecilia.isella@closetomedia.it

Investor Relations:

ir@giglio.org

(+39)0283974207