



GIGLIO GROUP: IL CDA APPROVA I RISULTATI AL 31.12.2021

Gross Merchandising Value in crescita sull'attività tipica dell'E-commerce raggiungendo la soglia di circa 100 milioni di Euro

- **RICAVI consolidati pari a 38,8 milioni di Euro, in diminuzione per Euro 3,5 milioni (-8,3%) rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 42,3 milioni), se si considerano i ricavi straordinari derivanti dalla vendita di dispositivi di protezione individuale, attività non ripetibile, che nel 2020 aveva portato ricavi per 10,4 milioni di Euro con una marginalità pari al 25% impattando positivamente sull'EBITDA per oltre 2,5 milioni di Euro, ma in crescita di 6,9 milioni (+21,6%) sull'attività tipica dell'esercizio precedente (Euro 31,9 milioni)**
- **Il Gross Merchandise Value (GMV*) sull'attività tipica dell'e-commerce cresce del 10,4% raggiungendo soglia 100 Milioni e resta in linea con l'esercizio precedente se si considerano i ricavi straordinari derivanti dalla vendita di dispositivi di protezione individuale, attività non ripetibile svolta nel 2020 .**
- **L'EBITDA non adjusted consolidato ammonta ad Euro -1 milione e comprende eventi straordinari e irripetibili quali: le perdite sui cambi delle valute, spese e relativi interessi legali connessi alla chiusura contenziosi giudiziari; è in peggioramento rispetto ai +1,9 milioni dell'anno precedente che però comprendevano 2,5 milioni di EBTDA non ripetibile in quanto legati solamente alla vendita dei DPI.**
- **L'EBIT consolidato risulta negativo per Euro 3,2 milioni (Euro -2,3 milioni dati consolidati al 31 dicembre 2020 normalizzati dagli oneri non ricorrenti).**
- **Il Risultato Netto consolidato del periodo è negativo per 4,2 milioni di Euro, comprensivi di svalutazione dei crediti e del magazzino per 0,8 milioni di Euro, di sopravvenienze passive per 0,8 milioni di Euro e di interessi passivi riconducibili alla causa Vertice 360 per 0,4 milioni di Euro; al netto di questi ultimi, il risultato si attesta in linea con l'anno precedente a - 2,6 milioni di Euro (Euro 2,6 milioni dati consolidati al 31 dicembre 2020 che comprendevano 2,5 milioni di EBTDA non ripetibile in quanto legati solamente alla vendita di DPI).**
- **La PFN consolidata risulta negativa per Euro 17,1 milioni, il 31 dicembre 2020 si attestava a Euro -11,2 milioni, parte di tale differenza è causata dal debito derivante dall'accordo transattivo con Vertice 360, ma soprattutto dalla riscrittura del nuovo orientamento ESMA32-382-1138 del 4 marzo 2021.**
- **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 inclusi di IVA, oltre che il controvalore delle vendite al dettaglio per le quali il gruppo gestisce in outsourcing l'infrastruttura tecnologica, la logistica e distribuzione.

Approvato il piano industriale 2022/2026, il Piano modifica sostanzialmente le previsioni di Ricavi e Ebitda per gli anni 2022 e 2023 che sono riformulate alla luce di un tasso atteso di crescita del 10% annuo

- **Il risultato di esercizio è negativo per Euro 3,123 milioni e l e pertanto Giglio Group SpA permane anche quest'anno nella situazione di diminuzione oltre un terzo del capitale per perdite prevista dall'art 2446 comma 1 c.c.**
- **Variazione calendario eventi societari, l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti si terrà sabato 30 aprile 2022**

Milano, 31 marzo 2022 – Il Consiglio di Amministrazione di **Giglio Group SpA**, società di e-commerce ed NFT, quotata sul segmento STAR-Euronext Milan di Borsa Italiana S.p.A. (Ticker GG), ieri sera ha approvato il Progetto di Bilancio ed il Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2021 redatto secondo i principi contabili *International Financial Reporting Standards* ("IFRS").

Giglio Group SpA ha registrato ricavi consolidati pari a 38,8 milioni di Euro, in diminuzione per Euro 3,5 milioni (-8,3%) rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 42,3 milioni), se si considerano i ricavi straordinari derivanti dalla vendita di dispositivi di protezione individuale, attività non ripetibile, che nel 2020 aveva portato ricavi per 10,4 milioni di Euro con una marginalità pari al 25% impattando positivamente sull'EBITDA per oltre 2,5 milioni di Euro, ma in crescita di 6,9 milioni (+21,6%) sull'attività tipica dell'esercizio precedente (Euro 31,9 milioni).

Alessandro Giglio, Presidente e Amministratore Delegato di Giglio Group: *"L'ultimo biennio è stato il più difficile nel percorso della Giglio Group e con l'approvazione del nuovo piano industriale puntiamo a lasciarcelo alle spalle. La pandemia ha imposto una brusca frenata su molti fronti compresi i consumi legati al fashion, lo stop a singhiozzo delle produzioni a causa del Covid, le difficoltà logistiche e il rincaro esponenziale dei costi.*

Ci siamo trovati ad affrontare situazioni straordinarie completamente imprevedibili che hanno stressato fortemente tutte le linee: la nostra divisione business retail, la unit dedicata alle navi da crociera ed ai duty free che ha visto lo stop quasi completo dei viaggi e degli spostamenti turistici, le nostre sedi di Shanghai e Hong Kong che sono rimaste pressochè paralizzate.

La stessa nostra struttura, ed i nostri uffici, hanno avuto cicliche chiusure e assenze di personale a causa della pandemia che ha afflitto, in alcuni casi in maniera serie, la salute dei nostri stessi collaboratori e dei loro familiari.

Il nostro domani parte dai dati positivi di crescita dei ricavi e della GMV sulla gestione tipica, dallo sviluppo di nuove tecnologie, che abbiamo accelerato nell'ultimo semestre 2021, dal nuovo management, che ha già messo a terra il Business Plan 2022-2026, fino alla recente apertura dei

nuovi e-commerce legati al mondo artistico, a partire dallo shop per i Maneskin annunciato qualche giorno fa.”

Analisi della gestione economico finanziaria consolidata di Giglio Group:

I ricavi consolidati, pari ad Euro 38,8 milioni, sono in diminuzione per Euro 3,5 milioni (-8,3%) rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 42,3 milioni).

Tale decremento è da ricondursi a due effetti combinati:

- Consolidamento di Salotto di Brera S.r.l. per Euro 8,6 milioni di ricavi nel settore B2B;
- Mancati ricavi per Euro 10,4 milioni (con una marginalità pari a circa 25%) relativamente alle vendite di DPI realizzate nel 2020 attività non ripetitiva.

Il totale dei costi operativi che si attesta a Euro 34,4 milioni (Euro 35,2 milioni dati consolidati al 31 dicembre 2020) sono in linea con l'esercizio precedente.

I costi del personale di Euro 5,4 milioni presentano un leggero incremento di Euro 0,3 milioni rispetto all'esercizio precedente per l'effetto combinato dell'acquisizione di Salotto di Brera S.r.l.

L'**EBITDA** ammonta ad Euro -1 milione comprensivi di perdita cambi valute e spese legali giudiziarie per chiusura contenziosi, (Euro +1,9 milioni dati consolidati al 31 dicembre 2020), è in peggioramento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente principalmente per il mancato introito divisione Giglio Salute per la fornitura di DPI, attività non ripetibile, svolta nel 2020, che ha impattato positivamente sull'EBTDA per 2,5 milioni di Euro.

L'**EBIT** risulta negativo per Euro 3,2 milioni (Euro -2,3 milioni dati consolidati al 31 dicembre 2020 normalizzati dagli oneri non ricorrenti).

Il **Risultato Netto** del periodo è negativo per 4,6 milioni di Euro, comprensivi di svalutazione dei crediti e del magazzino per 0,8 milioni di Euro, di sopravvenienze passive per 0,8 milioni di Euro e di interessi passivi riconducibili alla causa Vertice 360 per 0,4 milioni di Euro; al netto di questi ultimi, il risultato si attesta in linea con l'anno precedente a 2,6 milioni di Euro (Euro -2,6 milioni dati consolidati relativi al 31 dicembre 2020).

Si riporta inoltre che il risultato consolidato dell'anno precedente era influenzato positivamente da operazioni non ricorrenti quali la rinegoziazione dell'earn-out di eCommerce Outsourcing pari ad Euro 0,6 milioni (come previsto dai contratti firmati in data 24 luglio 2020) e gli utili su cambi relativi

al finanziamento in Dollari da parte della società Meridiana Holding S.r.l. (parte correlata) per Euro 0,4 milioni e da parte di Azo Asia Limited (parte correlata) per Euro 0,1 milioni

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria al 31 dicembre 2021 consolidata:

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 31 dicembre 2021, pari a Euro 14,8 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto, pari a Euro 17,5 milioni, dal Capitale Circolante Netto negativo per Euro 2,7 milioni e dai Fondi rischi e oneri che accolgono principalmente i Fondi per i benefici per i dipendenti.

Le Immobilizzazioni Materiali (che includono anche il RoU sulle locazioni in essere) pari a Euro 1,0 milioni (Euro 1,4 milioni al 31 dicembre 2020).

Le Immobilizzazioni Immateriali pari a Euro 16,2 milioni (Euro 15,4 milioni al 31 dicembre 2020), sono principalmente costituite dall'avviamento relativo alle acquisizioni di Giglio Fashion, del Gruppo IBOX, di E-Commerce Outsourcing e di Salotto di Brera. La movimentazione, al netto degli ammortamenti del periodo, si riferisce a incrementi per costi di sviluppo capitalizzati sostenuti internamente per l'implementazione e l'integrazione delle piattaforme informatiche e al decremento di immobilizzazioni completamente ammortizzate relative al deconsolidamento della partecipazione Giglio TV. Per quanto riguarda l'acquisizione di Salotto di Brera S.r.l., avvenuta nel primo trimestre 2021, il maggior valore rilevato in sede di acquisizione è stato completamente allocato ad avviamento e la Purchase Price Allocation, ai sensi dell'IFRS3, è stata finalizzata nel corso del 2021. Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 0,2 milioni sono riferibili principalmente ai depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma.

L'indebitamento finanziario netto ammonta al 31 dicembre 2021 a 17.143 migliaia di Euro, con un incremento di 5.951 migliaia di Euro rispetto al 31 dicembre 2020.

Come già evidenziato, il prospetto dell'indebitamento finanziario è stato modificato nel rispetto del richiamo di attenzione n. 5/21 emesso dalla Consob in data 29 aprile 2021, in merito agli orientamenti dell'ESMA in materia di obblighi di informativa che hanno cambiato, a partire dal 5 maggio 2021, i riferimenti presenti nella Comunicazione n. DEM/6064293 del 28-7-2006 in materia di posizione finanziaria netta.

Il dettaglio dell'indebitamento finanziario netto è il seguente:

L'indebitamento finanziario netto del Gruppo risulta negativo per Euro 17,1 milioni, evidenziando un peggioramento rispetto al 31 dicembre 2020 (Euro -11,2 milioni) pari a Euro 6 milioni.

Nel dettaglio, la variazione dell'indebitamento è inoltre attribuibile ai seguenti fattori:

E. Debito finanziario corrente: Il decremento è riconducibile alla riclassificazione dalle passività a breve alle passività a lungo dell'intero debito verso Merdiana Holding S.r.l. con scadenza nel 2023, prima rimborsabile mediante piano di ammortamento.

F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente: L'incremento è principalmente dovuto all'effetto delle moratorie che ha dato la possibilità alla società di sospendere i pagamenti delle rate in essere fino al 31 dicembre 2021. Tale voce risulta inoltre essersi incrementata per il mutuo detenuto da Salotto di Brera (quota capitale Euro 200 migliaia), società acquisita nel corso del I semestre e il nuovo mutuo di Euro 2.000 migliaia stipulato dalla società controllata eCommerce Outsourcing in data 31 agosto 2021.

I. Debito finanziario non corrente: L'indebitamento finanziario non corrente presenta un peggioramento dovuto principalmente al nuovo mutuo stipulato nella seconda parte dell'anno da parte della società eCommerce Outsourcing e al finanziamento di Salotto di Brera S.r.l..

J. Strumenti di debito: L'indebitamento finanziario non corrente rileva, al 31 dicembre 2021, il prestito obbligazionario a lungo verso EBB S.r.l.

K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti: Tale voce contiene la parte a lungo termine del il debito a lungo termine del accordo transattivo raggiunto in data 07 marzo 2022 con Vertice Trescientos Sesenta Grados S.A. e Squirrel Capital S.L.U., che a seguito della nuova modifica introdotta dall'ESMA è stato rilevato tra l'indebitamento finanziario netto.

La Società ha ottenuto la possibilità di sospendere i pagamenti delle rate dei mutui in essere (c.d. moratoria) in base all'art 56 del DL 18/2020 (Cura Italia), rinnovato dall'art. 65 del cosiddetto Decreto Agosto DL 104/2020 e prorogato dall'art. 1 comma 248 della Legge di Bilancio 2021 (Legge 30 dicembre 2020 n.178). A seguito dell'ultima proroga, i termini della sospensione accordati dagli Istituti di credito nel corso del mese di aprile 2020 e successivamente prorogati, sono slittati fino al 31 dicembre 2021.

L'indebitamento finanziario netto rileva, al 31 dicembre 2021, tra le passività a lungo il debito finanziario relativo al prestito obbligazionario EBB S.r.l.. Il regolamento disciplinante i termini e le condizioni del Prestito Obbligazionario contiene anche taluni impegni e limitazioni a carico della Società, ivi inclusi impegni finanziari (c.d. financial covenants), il cui verificarsi potrebbe comportare

la decadenza dal beneficio del termine e l'obbligo per la Società di rimborsare integralmente in via anticipata il Prestito Obbligazionario (c.d. eventi rilevanti).

In data 26 luglio 2021 EBB S.r.l., il bond holder, a seguito della richiesta ad essa inoltrata da parte di Giglio Group S.p.A di rinunciare alle disposizioni contrattuali dell'emissione obbligazionaria, ha deliberato di autorizzare la sospensione dell'applicazione delle soglie per i covenant finanziari con riferimento alle Date del test 30 giugno 2021 e 31 dicembre 2021.

La Società si è attivata nel richiedere una nuova sospensione dell'applicazione delle soglie per i covenant finanziari per il 2022 inviando in data 17 marzo 2022 una nuova richiesta di deroga a EBB Export S.r.l. .

Eventi di rilievo nel corso dell'Esercizio 2021:

In data 12 gennaio 2021 Giglio Group S.p.A. ha sottoscritto un accordo vincolante per l'acquisto della società Salotto Brera – Duty Free s.r.l., azienda che opera a livello nazionale ed internazionale nella distribuzione e commercializzazione di prodotti del settore fashion e food. Stefania Mariani, che deteneva la totalità del capitale sociale di Salotto Brera – Duty Free s.r.l., è entrata a far parte del team della divisione “Distribution” del Gruppo, apportando la sua competenza e la sua esperienza di oltre 20 anni nel settore della distribuzione internazionale dei prodotti fashion e food e del mondo del lusso.

Il controvalore dell'operazione è stato convenuto in Euro 1.175.000 inclusivo di una PFN positiva di oltre 450.000 Euro, oltre ad un Earn Out del valore complessivo di Euro 200.000 che verrà determinato sulla base dell'EBITDA raggiunto dalla Società nel corso dei prossimi due esercizi.

In data 23 febbraio 2021 E-Commerce Outsourcing S.r.l., controllata da Giglio Group S.p.A., ha sottoscritto un accordo con 7Hype S.r.l., finalizzato ad integrare un ramo d'azienda di 7Hype nella sua organizzazione aziendale. L'accordo consiste in un contratto di affitto di un ramo d'azienda di 7Hype avente ad oggetto la sola attività di marketing automation, della durata di 30 mesi. Al termine dell'affitto E-Commerce Outsourcing ha il diritto di acquistare il ramo d'azienda. 7Hype è la prima azienda italiana specializzata in attività di marketing automation ed opera a livello internazionale utilizzando i propri marchi “7Hype – Marketing Automation” e “Marketing Automation Academy”.

In data 3 marzo 2021 il Consiglio di Amministrazione ha approvato un aggiornamento al proprio piano industriale 2021-2025.

In data 10 maggio 2021, il Consiglio di Amministrazione della Società ha deliberato quanto segue in reazione al bilancio chiuso al 31 dicembre 2020:

- La società si trova nella situazione di diminuzione oltre un terzo del capitale per perdite prevista dall'art. 2446, comma 1, c.c.. La norma richiede di procedere alla convocazione dell'assemblea per gli "opportuni provvedimenti" ma consente di non effettuare interventi immediati sul capitale volti a ripianare la perdita, che sono imposti, dal comma 2 del medesimo articolo, soltanto se la perdita non si riduca entro un terzo del capitale entro l'esercizio successivo.
- Tale ultimo termine, per le perdite maturate al 31 dicembre 2020 ammontanti ad Euro 8,4 milioni, è spostato al quinto esercizio successivo in forza di quanto previsto dall'art 6 del D.L.8 aprile 2020 n.23, ("decreto liquidità", convertito con modificazioni dalla L. 5 giugno 2020 n. 40) "disposizioni temporanee in materia di riduzione di capitale", come modificato dalla L. 30 dicembre 2020 n.178, che consente alle società per azioni di sospendere temporaneamente alcune disposizioni in materia di riduzione del capitale per perdite (fra cui l'art 2446, comma 2)., spostando al quinto esercizio successivo l'obbligo di ripianare le perdite.
- Il Consiglio ha portato a termine la parte residua dell'aumento di capitale già delegato dall'assemblea del 12 novembre 2020 pari ad Euro 2,2 milioni.

In data 8 giugno 2021 Giglio TV HK ha ceduto a Giglio S.p.a. la propria controllata Media 360 HK al valore di 100 HKD (Euro 11).

In data 21 giugno 2021

L'Assemblea Ordinaria degli Azionisti ha approvato il Bilancio d'Esercizio al 31 dicembre 2020, nei termini proposti dal Consiglio di Amministrazione.

L'Assemblea degli Azionisti ha inoltre:

- Nominato il Consiglio di Amministrazione, determinando in 5 il numero dei componenti e nominando quali nuovi amministratori.
- Nominato due sindaci effettivi
- Autorizzato il Consiglio di Amministrazione all'acquisto di azioni proprie della Società.
- Approvato l'adozione del piano di stock option denominato "Piano di Stock Option 2021 – 2028"
- Attribuito al Consiglio di Amministrazione, ai sensi dell'art. 2443 c.c., per un periodo di cinque anni dalla data della delibera assembleare, la facoltà di aumentare il capitale sociale, a pagamento e in

via scindibile per un importo massimo di Euro nominali 180.000 mediante emissione di massimi 900.000 azioni ordinarie al servizio esclusivo del piano di Stock Option denominato “Piano di Stock Option 2021 – 2028”.

In data 28 giugno 2021 Giglio Group S.p.A. ha portato a termine l’operazione di collocamento di n. 1.221.547 azioni ordinarie di nuova emissione, ad un prezzo per azione pari ad 1,78 Euro, per un controvalore complessivo di Euro 2.174.353,66. Il valore dell’aumento di capitale è pertanto pari a Euro 244.309,40 in valore nominale, oltre ad Euro 1.930.044,26 di sovrapprezzo. Meridiana Holding S.r.l., azionista di maggioranza della Società (per maggiori dettagli sul rapporto di correlazione tra la Società e Meridiana Holding S.r.l. si rimanda alla nota 35. Rapporti con imprese controllate e parti correlate), ha sottoscritto n. 485.547 azioni, pari al 39,75% dell’aumento di capitale.

In data 30 giugno 2021 si è completata la cessione a una società terza della controllata Giglio TV HK per il controvalore di 100 HKD (Euro 11) con contestuale deconsolidamento della partecipazione.

In data 5 agosto 2021 la controllata eCommerce Outsourcing ha sottoscritto con Banca Progetto un finanziamento per Euro 2 milioni per supportare gli investimenti tecnologici. Tale finanziamento è rimborsabile in 72 rate mensili a partire dal 31 marzo 2022 e terminanti il 31 agosto 2027, con un tasso d’interesse pari all’Euribor a un mese maggiorato di uno spread del 4,50%.

In data 11 settembre 2021 il Consiglio di amministrazione ha approvato la relazione finanziaria intermedia al 30 giugno 2021 che mostrava un risultato negativo per Euro 1.976 migliaia in diminuzione rispetto al primo semestre 2020 in cui il risultato era positivo per Euro 34 migliaia, migliorato del 37% rispetto al primo semestre 2019 a pari perimetro di attività non legate ai ricavi straordinari sulla vendita dei dispositivi DPI COVID avvenuta nel 2020.

In data 11 settembre 2021 la società ha raggiunto un accordo con Meridiana Holding S.r.l. tramite il quale il debito residuo relativo ai finanziamenti da essa erogato ripagabile in rate costanti la cui ultima scadente era 30 settembre 2022, è stato prorogato al 31 gennaio 2023 con pagamento in un’unica soluzione.

In data 21 settembre 2021, l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti della Società ha deliberato la nomina di Lucia Tacchino in qualità di Sindaco effettivo e di Chiara Cosatti in qualità di Sindaco supplente ad integrazione del Collegio Sindacale.

In data 11 novembre 2021 il Consiglio di Amministrazione riunitosi per approvare il resoconto intermedio al 30 di settembre 2021, ha deliberato in merito alla nomina di Alessandro Giglio come amministratore delegato in sostituzione di Marco Riccardo Belloni.

In data 9 dicembre 2021, l'Assemblea Ordinaria degli Azionisti della Società prende atto dell'accordo consensuale di risoluzione tra la Società e EY S.p.A., da ricondursi ad una più ampia attività di riduzione di costi, e conferisce l'incarico di revisione legale per nove anni, con riferimento agli esercizi 2021-2029, a BDO Italia S.p.A.

Eventi di rilievo successivi al 31 dicembre 2021:

In data 12 gennaio 2022, Giglio Group SpA ha aperto la nuova Business Unit "Giglio Meta" dedicata allo sviluppo di progetti Metaverso ed NFT.

In data 26 gennaio 2022 il Consiglio di Amministrazione prende atto delle dimissioni ricevute in data 14 gennaio 2022 dal dottor Marco Riccardo Belloni e nomina per cooptazione Carlo Micchi quale nuovo amministratore della Società.

In data 6 marzo 2022 la Società ha portato a termine un accordo relativo alla cessione del ramo d'azienda Incentive & Loyalty a Promotica S.p.A..

In data 7 marzo 2022, con riferimento ai nuovi servizi NFT e Metaverso, si riporta inoltre che è stata costituita la società "Meta Revolution S.r.l.", avente sede legale in Milano, in Piazza Generale Armando Diaz, 6.

La Società ha come oggetto sociale lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di prodotti o servizi innovativi ad alto valore tecnologico. Il capitale sociale risulta essere di Euro 120 migliaia di cui il 51% sottoscritto e versato per Euro 0,15 migliaia il 4 marzo 2022, da eCommerce Outsourcing S.r.l. e il 49% sottoscritto da Blockchain Accelerator S.r.l.

In data 7 marzo 2022 la Società davanti al Tribunale di Milano ha stipulato un verbale di conciliazione con **Vertice Trescientos Sesenta Grados S.A.** e **Squirrel Capital S.L.U.** in merito al debito residuo derivante dalla Closing Letter del 30 ottobre 2019 rimasto insoluto e oggetto di contestazione tra le parti. Tale accordo prevede un pagamento da parte della Società di Euro 3.000 migliaia, comprensivo di interessi, da corrispondersi in 15 rate mensili a partire da marzo 2022.

In data 28 marzo 2022 il Consiglio di Amministrazione ha approvato il piano industriale 2022-2026. Con il nuovo piano industriale la società ha rivisto le assunzioni alla base del vecchio piano alla luce delle nuove acquisizioni dell'anno (Salotto di Brera S.r.l.), della cessione del ramo Incentive & Loyalty (marzo 2022) e di nuove sinergie infragruppo assunte all'interno del piano.

Il Piano modifica sostanzialmente le previsioni di Ricavi e Ebitda per gli anni 2022 e 2023 che sono riformulate alla luce di un tasso atteso di crescita del 10% annuo.

Evoluzione Prevedibile della Gestione:

La permanenza dei rischi e dell'incertezza legati alla pandemia Covid-19 ed al conflitto in Ucraina richiede necessariamente ulteriore prudenza nell'affrontare il prossimo futuro. In tale contesto, l'e-commerce potrebbe risultare agevolato dal rallentamento forzato del retail fisico ed il cambio culturale in atto possa ragionevolmente ipotizzare una crescita costante degli stores digitali, visibile anche nei primi mesi dell'anno in corso, non si può sottovalutare il fatto che il sistema economico si trovi ad affrontare un'incessante crisi dei consumi abbinato ad una riduzione degli indici di fiducia delle imprese e dei consumatori. È quindi evidente che il beneficio dell'aumento delle vendite nei canali digitali non è sufficiente a supportare la decrescita degli altri canali e che quindi le aziende di prodotto si troveranno costrette ad accelerare processi di cambiamento, di semplificazione operativa e di forte digitalizzazione. In questo scenario la nostra divisione B2C – E-commerce Service Provider si trova inevitabilmente sotto pressione per le numerose richieste di aggiornamenti tecnologici richiesti dai nostri clienti al fine di incrementare le vendite ed il servizio ai clienti in modo più che proporzionale rispetto ad un'organica evoluzione di canale che si avrebbe avuta in un contesto normale. Questa situazione, che evidentemente mira a saturare la capacità produttiva del Gruppo ed obbliga ad un costante investimento per sostenere la crescita, implica anche una costante analisi sulla strategicità del proprio ruolo nei confronti dei brand partner (clienti) diventando sempre più un partner tecnico e di processo, oltre che un erogatore di servizio in outsourcing. La sfida dei prossimi mesi sarà quindi quella di rimanere sempre allineati con le richieste dei propri clienti dando ad essi sempre maggiore attenzione e di concentrarsi su nuovi progetti solo per costruire relazioni di lungo periodo ad elevato valore aggiunto sia per il cliente che

per il Gruppo. In questo contesto si procederà a differenziare i settori per ridurre la propria dipendenza dal settore moda, concentrandosi dove l'azienda sta già operando, ovvero l'e-commerce per il retail, il design e home decor, l'healthcare ed il food. La divisione B2B, abilitatore per la commercializzazione di prodotti verso i marketplace e distribuzione internazionale, da una parte beneficia della crescita dei propri clienti marketplace che incrementano i propri volumi e la propria quota di mercato in modo rapido e costante, ma dall'altra parte è soggetta da una costante pressione sui prezzi che l'impoverimento dei consumatori porta a richiedere ai marketplace acquisti costanti solo in presenza di forti promozioni. Unitamente a tale contesto, i dazi applicati negli USA e in Cina per la merce di importazione comprimono ulteriormente la possibilità di crescita della divisione che dovrà operare in modo sempre più selettivo e sempre più strategico con i brand partner aumentando il numero di marketplace e di countries con cui operare ed integrando i processi al fine di incrementare le efficienze. Le aspettative per questa divisione sono quindi di essere trainati dalla crescita dei propri clienti, seppur sempre più esigenti, investendo in sviluppo commerciale per considerare costantemente nuovi operatori e nuovi canali, oltre ad incrementare le categorie merceologiche in cui si opera oltre al settore fashion.

Dalle analisi di vendite del primo trimestre 2022 emerge una sostanziale tenuta della divisione B2C e un rallentamento della B2B, sostanzialmente attribuibile a spostamenti temporali delle consegne di merce ai clienti, spostamenti che sono ritenuti ampiamente recuperabili nel corso dell'esercizio. Le aspettative della Società per il 2022 non includono eventuali significativi impatti negativi derivanti dal conflitto militare in Ucraina né cambiamenti rilevanti nell'evoluzione dell'emergenza sanitaria e quindi ulteriori discontinuità e rallentamenti nelle attività economiche globali

**

La società permane anche quest'anno nella situazione di diminuzione oltre un terzo del capitale per perdite prevista dall'art. 2446, comma 1, c.c.. La norma richiede di procedere alla convocazione dell'assemblea per gli "opportuni provvedimenti" ma consente di non effettuare interventi immediati sul capitale volti a ripianare la perdita, che sono imposti, dal comma 2 del medesimo articolo, soltanto se la perdita non superi un terzo del capitale, entro l'esercizio successivo.

Tale ultimo termine, sia per le perdite maturate al 31.12.2020 che per quelle maturate al 31.12.2021, è spostato al quinto esercizio successivo in forza di quanto previsto dal decreto Milleproroghe 2022 (D.L. 228/2021 convertito dalla legge n. 15 del 25 febbraio 2022) che ha prolungato le disposizioni introdotte dall'art. 6 del D.L. 8 aprile 2020 n. 23, ("decreto liquidità",

convertito con modificazioni dalla L. 5 giugno 2020 n. 40) “disposizioni temporanee in materia di riduzione di capitale”, come modificato dalla L. 30 dicembre 2020 n.178.

**

Deposito Documentazione:

Il Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2021, nonché l’ulteriore documentazione approvata dal Consiglio di Amministrazione e relativa all’Assemblea degli Azionisti da convocarsi per il giorno 30 aprile 2022, saranno messi a disposizione del pubblico, entro i termini e nei modi previsti dalla normativa di legge e regolamentare vigente e applicabile, presso la sede legale in Milano, Piazza Diaz, 6, sul sito internet della Società www.giglio.org e presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato all’indirizzo www.emarketstorage.com .

Variazione calendario eventi societari, l’Assemblea Ordinaria degli Azionisti si terrà il 30 aprile 2022:

Assemblea ordinaria degli Azionisti per approvazione Bilancio al 31 dicembre 2021.

**

Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari Francesco Barreca dichiara ai sensi dell’art. 154-bis, comma 2, del TUF che l’informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri ed alle scritture contabili.

**

Allegato 1. Schema di Conto Economico Consolidato di Giglio Group SpA:

<i>(valori in euro migliaia)</i>	31.12.2021	31.12.2020	Variazione
Ricavi	38.763	42.286	(3.523)
Costi Operativi	(34.414)	(35.213)	799
VALORE AGGIUNTO	4.349	7.073	(2.724)
VALORE AGGIUNTO%	11,2%	16,7%	(5,5)%
Costi del personale	(5.403)	(5.127)	(276)
EBITDA	(1.054)	1.946	(3.000)
EBITDA%	(2,7)%	4,6%	(7,3)%
Ammortamenti e Svalutazioni	(2.174)	(4.288)	2.114
EBIT	(3.228)	(2.342)	(886)
Oneri finanziari netti	(1.587)	(22)	(1.565)
RISULTATO PRE-TAX	(4.815)	(2.364)	(2.451)
Imposte	191	(284)	475
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE	(4.623)	(2.648)	(1.975)

RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE adjusted	0	0	0
RISULTATO DI PERIODO	(4.623)	(2.647)	(1.976)
EBIT adjusted oneri non recurring	(3.228)	(2.342)	(886)
EBIT %	(8,3)%	(5,5)%	(2,8)%
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring	(4.623)	(2.648)	(1.975)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring %	(11,9)%	(6,3)%	(5,7)%
RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring	(4.623)	(2.647)	(1.976)
RISULTATO DI PERIODO %	(11,9)%	(6,3)%	(5,7)%

Allegato 2. Schema di Stato Patrimoniale Consolidato Giglio Group SpA:

(valori in migliaia di euro)	31.12.2021	31.12.2020	Variazione
Immobilizzazioni immateriali	16.230	15.411	819
Immobilizzazioni materiali	1.070	1.356	(286)
Immobilizzazioni finanziarie	238	671	(433)
Totale attivo immobilizzato	17.538	17.438	100
Rimanenze	2.238	1.754	484
Crediti commerciali	9.928	9.951	(23)
Debiti commerciali	(10.931)	(13.591)	2.660
Capitale circolante operativo/commerciale	1.235	(1.886)	3.121
Altre attività e passività correnti	(3.939)	(3.592)	(347)
Capitale circolante netto	(2.704)	(5.478)	2.774
Fondi rischi ed oneri	(746)	(885)	139
Attività/passività fiscali differite	757	442	315
Capitale investito netto	14.846	11.517	3.329
Totale Capitale investito netto	14.846	11.517	3.329
Patrimonio netto	2.296	(325)	2.621
Indebitamento finanziario netto *	(17.143)	(11.192)	(5.951)
Totali Fonti	(14.846)	(11.517)	(3.329)

Allegato 3. Schema Indebitamento Finanziario Netto

(in migliaia di Euro)	31.12.2021	31.12.2020	Variazione
A Disponibilità Liquide	2.474	5.085	(2.611)
B Mezzi equivalenti e disponibilità liquide			-
C Altre attività finanziarie correnti	2	2	(0)
D Liquidità (A + B + C)	2.476	5.087	(2.611)
E Debito finanziario corrente	(2.132)	(1.745)	(387)
di cui con Parti Correlate	(16)	(493)	477
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(3.784)	(2.351)	(1.432)
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(5.916)	(4.096)	(1.819)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G - D)	(3.439)	991	(4.430)

I	Debito finanziario non corrente	(8.933)	(7.879)	(1.054)
	<i>di cui con Parti Correlate</i>	<i>(626)</i>	<i>(417)</i>	<i>(209)</i>
J	Strumenti di debito	(3.695)	(4.304)	609
K	Debiti commerciali e altri debiti non correnti	(1.076)	-	(1.076)
L	Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(13.703)	(12.183)	(1.521)
M	Totale indebitamento finanziario (H + L)	(17.143)	(11.192)	(5.951)

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 ed Healthcare. Ha sede a Milano e filiali a New York, 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 dello stock di rimanenze. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relations:

Elena Gallo

ir@giglio.org

(+39)0283974207

Ufficio Stampa Giglio Group:

Antonio Ivan Bellantoni

antonio.bellantoni@giglio.org