

giglio

GROUP S.p.A.

**Relazione Finanziaria Semestrale
al 30 giugno 2019**

SOMMARIO

1. Relazione intermedia sulla Gestione al 30 giugno 2019

2. Bilancio semestrale consolidato abbreviato al 30 giugno 2019

3. Prospetti Contabili Consolidati al 30 giugno 2019

- a. Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidata
- b. Prospetto di conto economico e conto economico complessivo consolidati
- c. Prospetto di movimentazione del patrimonio netto consolidato
- d. Rendiconto finanziario consolidato

4. Note Illustrative al bilancio semestrale consolidato abbreviato

Relazione intermedia sulla Gestione
del Bilancio semestrale consolidato abbreviato al 30
giugno 2019

Dati Societari

Sede Legale

Giglio Group S.p.A.
Piazza Diaz 6
20123 Milano

Dati Legali

Capitale Sociale sottoscritto e versato Euro 3.208.050,
REA n. 1028989 Codice Fiscale 07396371002
Iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 07396371002
Sito Istituzionale www.giglio.org

Sede Legale e operativa

Piazza Diaz 6, Milano

Sede operativa

Le sedi della società sono:

Sede legale – Piazza Diaz 6, Milano

Unità locale operativa – Via dei Volsci 163 Roma

Unità locale operativa – Piazza della Meridiana 1/3, Genova

Organi Sociali in carica

Consiglio di Amministrazione

Alessandro Giglio	Presidente e Amministratore Delegato
Anna Lezzi	Amministratore
Giorgio Mosci	Amministratore Indipendente
Massimo Mancini	Vice Presidente e Direttore Generale
Yue Zhao	Amministratore
Carlo Micchi	Amministratore esecutivo
Silvia Olivotto	Amministratore Indipendente

Collegio Sindacale

Cristian Tundo	Presidente
Monica Mannino	Sindaco effettivo
Marco Centore	Sindaco effettivo
Stefano Mattioli	Sindaco supplente
Cristina Quarleri	Sindaco supplente

Comitato Controllo e Rischi

Silvia Olivotto	Presidente
Giorgio Mosci	

Comitato per le Remunerazioni e Nomine

Giorgio Mosci	Presidente
Silvia Olivotto	

Società di Revisione

EY S.p.A.

1. Introduzione

Giglio Group opera nell'industria dell'e-commerce di prodotti di moda di alta gamma, nel mondo dei prodotti di design e sta sviluppando anche una offerta commerciale per connettere l'industria alimentare ai principali punti di vendita digitali su scala globale. La missione del gruppo è quella di ridefinire una nuova modalità di acquisizione e di engagement dei clienti finali, i consumatori digitali. Fondata nel 2003, è oggi la prima Digital Company ad aver introdotto a livello globale l'integrazione tra Media e Piattaforma e-commerce, rivoluzionando l'esperienza dello shopping online.

Il Gruppo offre servizi tailor-made B2B e B2C all'industria Fashion Luxury e non solo, principalmente brand del "Made in Italy", coprendo un'intera catena, dalla creazione di piattaforme e-commerce alla gestione del magazzino a livello globale. Giglio Group, quindi, non è solo una piattaforma tecnologica B2C per l'industria del mondo fashion, ma propone un'estesa gamma di servizi che mirano a connettere su svariate piattaforme digitali e televisive, i brand con i consumatori a livello globale.

Giglio Group, tramite il progetto innovativo ibox, gestisce il mercato digitale del lusso su scala globale, connettendo senza soluzione di continuità brand, piattaforme e-commerce, negozi fisici, e consumatori; quest'ultimi possono essere clienti che acquistano in negozio oppure tramite svariati device quali smartphone, computer o televisione. L'obiettivo di Giglio è quello di ridefinire il modo in cui la moda viene presentata, acquistata e venduta attraverso nuove tecnologie, nuove forme di marketing e innovazione.

La proposta innovativa e commerciale di Giglio Group segue e cerca di anticipare il cambiamento del rapporto tra il brand ed il consumatore. Le innovazioni tecnologiche abilitano l'evoluzione dei canali di vendita, il ciclo di vita dei prodotti cambia e si evolve, l'offerta del brand si deve modellare intorno al cliente ed ai suoi percorsi. Nel mercato si aprono nuove opportunità di business che i brand devono presidiare, se non autonomamente con il supporto di realtà competenti. È l'inevitabile evoluzione della relazione tra i brand e i loro consumatori, non più immutabile e legata al cambiamento della collezione ogni stagione, ma in continuo movimento, con punti di contatto e canali che mutano assai velocemente.

IL MODELLO DI BUSINESS E I PUNTI DI FORZA

Giglio si costituisce come un player che agisce abilitando i brand ad essere presenti nel mondo digitale trasversalmente ai propri canali di vendita, diventando così un vero e proprio E-COMMERCE GATEWAY per i brand del fashion. Giglio Group è il partner per la gestione dell'intero

ciclo di vita digitale del prodotto, unico punto di entrata per qualunque soluzione e-commerce del brand, assicurando un tasso di vendita del 100% nell'arco di un anno e in qualunque geografia di vendita.

La propria piattaforma è direttamente integrabile e compatibile con le più diffuse soluzioni e-commerce adottate dai brand, non interferendo con le scelte tecnologiche del cliente e senza richiedergli investimenti per le connessioni.

Giglio Group abbraccia le diverse esigenze dei brand in relazione alla loro presenza nello spazio digitale e propone servizi che possono incrementare il valore della distribuzione tradizionale:

- *Retail fisico*. Per Giglio Group il negozio fisico ha il compito di potenziare l'efficacia di tutti gli altri canali di vendita, coinvolto in servizi e funzionalità aggiuntive differenzianti (es. click & collect, cambio e reso, in-store personal shopper) diventando a tutti gli effetti il luogo dove sperimentare l'esperienza di prova ed il contatto con il prodotto.
- *Wholesale fisico*. I department stores e le boutique multimarca amplificano la distribuzione «fisica» del brand, raggiungendo in modo assai più capillare luoghi e consumatori seppur con profondità di offerta inferiore, ma con la possibilità di aver visionato l'estesa gamma on-line
- *E-commerce*. È il primo pilastro di vendita all'interno del mondo online, un punto di forza consolidato per Giglio Group, in grado di rappresentare mediamente il 13% delle vendite totali di un brand (Osservatorio eCommerce B2c 2018). Ormai rappresenta parte del DNA del brand, presentando un massimo assortimento di catalogo, un rapporto personalizzato con i clienti, può assicurare importanti volumi di vendita, e si ha un controllo diretto della distribuzione online, dal magazzino alla porta di casa del consumatore, raccogliendo preziosi dati sull'esperienza di shopping avuta. È elemento imprescindibile in un piano industriale dei più importanti brand, fattore qualificante la sostenibilità economica dello stesso brand, canale, fattore di accelerazione della penetrazione in nuove aree o di mantenimento delle vendite nei mercati più maturi in cui il declino delle transazioni fisiche in negozio è più marcata.
- *E-Tailers (o Multi-Brand Stores)*. Amplificano la distribuzione online dei brand mantenendone il posizionamento, aumentando la *brand awareness*, incrementando le vendite digitali e assicurando una facile penetrazione geografica.
- *Marketplace*. La vera competenza di Giglio Group è la forza innovativa della proposta commerciale per il 2019. Il 2018 è stato l'anno dei Marketplaces e dell'Affiliation per il mondo fashion, grazie alla crescita di colossi come Farfetch, Lyst, Amazon, Alibaba. Si stima

che 9 utenti su 10 visitino almeno un marketplace durante la fase di considerazione all'acquisto.

Essere presenti all'interno dei Marketplaces ora deve essere la realtà impellente dei brand che vogliono conseguire importanti vendite incrementalmente. I marketplaces, in dipendenza della geografia, possono contare per metà delle vendite on line. La presenza è ormai considerata indispensabile sia per le vendite ma anche per il controllo dei canali distributivi paralleli on-line che possono deteriorare l'immagine e reputazione del brand oltre che le dinamiche di pricing.

- *Destocking*. Rappresenta un altro punto di forza di Giglio Group, una competenza consolidata, in crescita e con ulteriori opportunità di sviluppo, conquistando nuove aree di commercializzazione. Non un'attività occasionale ma un insieme di servizi di pianificazione e di distribuzione degli stock, coordinata con i brand e organizzata in modo professionale con ampio anticipo. L'obiettivo è ottimizzare il potenziale di vendita del brand tramite operazioni di *cleaning* di magazzino o di vendita di produzioni di stock dedicati. Giglio Group ha vasta esperienza di ottimizzazione del valore di magazzino, di incrementare le vendite, di assicurare la penetrazione geografica di nuovi mercati, di costituire, quindi, un vero canale commerciale complementare nelle possibilità dei direttori delle vendite dei brand.

Definitivamente la missione di Giglio Group è di assicurare al brand il "Sell Through 100%": grazie alla combinazione di più canali di vendita e modelli economici, il gruppo punta a rendere possibile per i Brand Partner un sell through del 100% dei canali digitali.

Conclusa nei primi sei mesi del 2018 la completa integrazione delle società acquisite di e-commerce nel corso dei precedenti esercizi, la Società sta terminando la trasformazione da media company a gruppo globale di e-commerce identificando gli asset del segmento Media non più strategici, questi sono stati oggetto della transazione di cessione perfezionata in data 11 marzo 2019 tramite un accordo che ha cercato di massimizzarne il valore. Il Gruppo, con un perimetro più limitato concentra le risorse finanziarie e professionali sul settore e-commerce che la società ritiene estremamente promettente e con marginalità interessanti.

IL MERCATO DI RIFERIMENTO

Il mercato del lusso è cresciuto del 5% nel 2018, attestandosi a 1,2 trilioni di euro a livello globale, con performance positive nella maggior parte dei segmenti. L'industria del lusso tracciata nello studio "Luxury Goods Worldwide Market Study, Fall–Winter 2018" comprende sia beni di lusso che

esperienze. Comprende nove segmenti, guidati da auto di lusso, ospitalità di lusso e beni di lusso personali, che insieme rappresentano per oltre l'80% del mercato totale. Il mercato dei beni di lusso personali - il "nucleo del nucleo" (ed il segmento in cui le vendite gestite da Giglio Group sono inserite) ha raggiunto un massimo record di € 260 miliardi nel 2018 che rappresenta una crescita del 6% (2% ai tassi di cambio correnti). In tutto il mondo, il mercato dei beni di lusso personali ha registrato una crescita in gran parte delle regioni. Complessivamente, scarpe e gioielli sono state le principali categorie di crescita del lusso, guadagnando il 7% ciascuna, seguite da borse e bellezza. Gli orologi sono rimasti contenuti mentre l'abbigliamento ha sofferto, principalmente a causa delle vendite scarse nel segmento maschile. Si stima che la crescita continui a un tasso annuale compreso tra il 3 e il 5% fino al 2025, con il mercato dei beni personali del lusso che raggiungerà una cifra compresa tra i 320 e i 365 miliardi di euro. Le possibilità sono molte dato che si nota che gran parte dei marchi di lusso è ancora cauta nell'adozione delle tecnologie digitali. Stiamo cercando di espandere la copertura territoriale dei nostri servizi, in particolare verso la Cina e gli Stati Uniti, i mercati più interessanti ed in crescita nel lusso e nel Made in Italy, dove vediamo ampie possibilità di colmare la scarsa disponibilità di prodotto e di supportare i brand nelle loro strategie di distribuzione su piattaforme digitali anche grazie alle nostre logistiche locali.

Giglio Group vede importanti potenzialità nel mercato di riferimento e cerca di profittarne anche cogliendo immediatamente le dinamiche attuali caratterizzate da un sempre maggiore utilizzo dei canali digitali on line, dalla crescente importanza dei Millennials e dalla crescita dei consumi di lusso in Cina e in altri mercati emergenti. Si pensi alle potenzialità del canale di WeChat in Cina, con cui la società ha stretto un accordo nel corso del 2018. Il nostro obiettivo nel corso del biennio 2019 e 2020 è di connettere una base globale di consumatori direttamente ai fornitori di moda di alta gamma, prevalentemente Made in Italy e che manifestano una certa difficoltà di accesso ai nuovi segmenti di mercato, cercando di farci riconoscere come partner dell'innovazione per l'industria del lusso.

Il nostro mercato di riferimento non è esclusivamente l'e-commerce, bensì l'incrocio tra moda di lusso, il commercio online, la tecnologia ed i canali media e social. Il settore del lusso globale è enorme e caratterizzato da specifiche dinamiche di mercato e tendenze dei consumatori che stanno dando forma al futuro del settore, tra cui:

- Mercato di riferimento. È un mercato stabile, poco sensibile alle crisi economiche e in rapida espansione in taluni territori, per cui è possibile investire nei rapporti con i brand con un'ottica di medio lungo periodo. Secondo lo studio effettuato da Bain & Company,

il mercato globale dei beni del lusso ha raggiunto un livello record di \$ 260 miliardi nel 2018, con un CAGR del 6% dal 2010 e nel 2018 il mercato dei beni di lusso personali ha registrato una crescita in tutte le regioni. Lo studio effettuato da Bain & Company afferma inoltre che nel 2018 il settore online è diventato una percentuale più ampia del mercato complessivo, con una crescita del 22% rispetto al 2017, e che nel periodo 2013 – 2017, il comparto sia aumentato con un CAGR del 24%. Giglio Group ambisce a diventare partner dei brand che possano cogliere questa poderosa e costante crescita con una certa mitigazione del rischio riflettendo investimenti e costi di set up limitati.

- Gestione dello stock. L'offerta è molto frammentata ed esistono inefficienze nella distribuzione. L'ecosistema del lusso è caratterizzato da società a proprietà familiare con relazioni commerciali e di distribuzione di lunga data secondo tradizionali e consolidate consuetudini; i marchi del lusso hanno mantenuto uno stretto controllo sul loro prodotto, distribuzione, marketing e prezzi. I marchi di lusso più grandi accedono alla domanda costruendo reti di negozi gestiti direttamente e attraverso i grandi multi-store fisici. Tuttavia, il risultato è spesso una discrepanza tra offerta e domanda, con scorte in eccesso e ridondanti o offerta insufficiente per soddisfare la domanda locale. I marchi emergenti in genere non hanno una rotta verso il mercato globale e la loro distribuzione è limitata dalla loro capacità di finanziare e produrre un'offerta sufficiente per ciascun mercato locale. Si affidano in gran parte alla distribuzione all'ingrosso attraverso una rete di boutique di moda indipendenti-Di conseguenza, le giacenze del segmento moda di lusso, sia di grandi che di piccoli marchi, è distribuito attraverso una rete altamente frammentata di venditori. Giglio Group, con la propria struttura commerciale e logistica che serve le più importanti piattaforme di e-commerce nel mondo, è capace di ottimizzare le rimanenze dei brand e di poter coprire anche nuove geografie in modo ordinato con un'unica piattaforma di gestione
- Affermazione dell'e-commerce. Il canale del lusso passa online. Secondo lo studio effettuato da Bain & Company, la quota online del mercato globale dei beni di lusso personali nel 2017 era di circa il 9%, significativamente inferiore rispetto ad altre categorie merceologiche vendute on line, come per esempio i servizi turistici e bancari o i prodotti elettronici. Questo è stato determinato dall'approccio prudente dei marchi all'adozione di tecnologie e piattaforme social. Tuttavia, secondo lo studio effettuato da Bain & Company, le vendite online dovrebbero diventare una percentuale maggiore del

mercato totale, raggiungendo il 25% entro il 2025. I rivenditori e i marchi del lusso stanno diventando sempre più dipendenti dai canali online, poiché il calo del traffico fisico nei negozi sta influenzando la loro capacità di raggiungere i consumatori attraverso i negozi fisici. Mentre i consumatori si spostano online, l'analisi dei dati diventerà sempre più importante per comprendere i gusti e le preferenze dei consumatori e poter offrire una esperienza di acquisto molto più prossima al cliente. Giglio Group, con la propria piattaforma i-box, integrata con i principali marketplace del mondo, integrata con la televisione, integrata con il sistema logistico, è capace di cogliere qualsiasi tendenza accada nel mercato dell'online e di utilizzare i dati raccolti condividendoli con i brand per la definizione del miglior approccio di vendita.

- Transizione al digitale e ai canali social. Il passaggio al digitale sta influenzando il modo in cui l'industria del lusso e i consumatori interagiscono. Ispirazioni e tendenze si sono spostate dai contenuti editoriali sulle pagine stampate delle riviste di moda mensili ai canali di social media in tempo reale dei principali fashion blogger, influencer e celebrità del mondo. Crediamo che il digitale stia già trasformando le decisioni di acquisto dei consumatori. Per i venditori di lusso, il digitale sta cambiando radicalmente il loro percorso verso il mercato e le comunicazioni e l'impegno con il consumatore finale. Giglio Group è particolarmente attiva in questa tendenza, coinvolgendo nel proprio marketing influencer e utilizzando estesamente i canali social a supporto della visibilità digitale dei brand con cui collabora.
- Spostamento demografico generazionale. Poiché le nuove generazioni di consumatori di lusso a livello globale rappresentano una quota maggiore dei volumi totali, è in corso un cambiamento radicale del modo in cui vengono acquistati i prodotti di lusso. Secondo lo studio effettuato da Bain & Company gli acquirenti online, ovvero la generazione dei Millennial e la generazione Z hanno rappresentato circa l'85% della crescita della moda di lusso nel 2017 e si prevede che realizzeranno il 45% degli acquisti di moda di lusso entro il 2025. Inoltre, tutti questi nuovi consumatori hanno una esperienza di acquisto totalmente diversa e nuova rispetto al passato, e si aspettano una continua accessibilità al prodotto, con una consegna assai veloce. Le loro decisioni di acquisto sono influenzate dai social media, dalla lettura on line delle esperienze dei propri simili, dal marketing degli influencer piuttosto che dal tradizionale editoriale di moda.

- I mercati emergenti guidano la crescita. La domanda di moda di lusso sta diventando veramente globale. I consumatori di moda di lusso tradizionalmente sono stati dall'Europa, dalle Americhe e dal Giappone. Secondo lo studio effettuato da Bain & Company, l'Europa e le Americhe rappresentano complessivamente quasi i due terzi delle vendite nel mercato globale del lusso personale nel 2016. Nel prossimo decennio, la crescita del mercato globale della moda di lusso dovrebbe essere trainata in modo significativo dalla domanda proveniente dai mercati emergenti, tra cui la Cina, il Medio Oriente e l'Europa orientale. Giglio Group è presente in tutto il mondo, con punti di copertura commerciale di eccellenza in Europa, anche quella orientale (Romania, Russia, etc.) con una progressiva presenza in Cina e in America. In Cina il gruppo Giglio può vantare su una propria società attiva nella distribuzione di fashion, con una logistica sotto il proprio controllo e una rete di relazioni con i principali market place del paese. Inoltre, può sviluppare sinergie con la propria società media, Giglio TV Hong Kong, per diffondere il modello di T-commerce anche con la promozione dei brand Made in Italy.

2. Attività e struttura del gruppo

Fondato nel 2003 da Alessandro Giglio, Giglio Group oggi è una e-commerce company 4.0 in grado di promuovere e distribuire il lusso Made in Italy in tutto il mondo. Quotato dapprima sul mercato AIM Italia di Borsa Italiana dall'agosto 2015, e sul segmento MTA Star di Borsa italiana da marzo 2018, il Gruppo opera in 5 continenti, in oltre 70 paesi, considerando tutte le nazioni servite dai servizi di e-commerce.

L'obiettivo di Giglio Group è quello di creare un modello pienamente integrato sia in termini di canali distributivi che in termini di modelli di business.

Il gruppo è impegnato sia in ambito B2C sia nel B2B. L'integrazione tra i due modelli di business, Principal (B2B) ed Agent (B2C), consente di gestire in maniera ottimale lo stock di magazzino dei brand, sia on-season che off-season, puntando ad un *sell-through* del 100%.

Il modello di business B2C, gestito dalle controllate I-box SA e I-box S.r.l., il nucleo digitale del gruppo, consiste nell'attività di provider di servizi digitali per la gestione non solo dei siti monobrand di marchi del Fashion «Made in Italy». È una piattaforma tecnologica unica, per gestire il sito monobrand, la connessione con i marketplace, l'integrazione con sistemi di pagamento e la logistica. La merce transata appartiene alla collezione On Season dei brand, i quali riconoscono una commissione sulle vendite e con i quali Giglio Group collabora nella loro strategia di marketing

digitale. Non è richiesto alcun particolare investimento in circolante e non vi è nessun rischio di magazzino associato.

Il modello di business B2B, invece, ha lo scopo di abilitare le vendite indirette on line dei brand sulle più importanti piattaforme e-commerce a livello globale, offrendo ai brand una distribuzione addizionale alle reti fisiche. Il canale B2B sfrutta la stessa piattaforma I-box utilizza per il B2C.

Nel B2B, Giglio Group gestisce la logistica direttamente tramite contratti con magazzini esterni, definisce il prezzo di rivendita, gestisce il magazzino con una comprovata capacità di ridurre le scorte in tempi brevi, con un alto indice di rotazione delle merci. Giglio Group lavora con le piattaforme e-commerce clienti sulla base di un piano di vendita definito che diminuisce ulteriormente il rischio di invenduto. La differenza tra i tempi di pagamento ai brand, di solito ad inizio della stagione per prenotare gli stock, e i tempi di incasso dai marketplace, normalmente 90 giorni dopo il fine stagione, genera un fabbisogno finanziario che viene ottimizzato da un attento uso di strumenti a supporto del circolante.

Nel corso della fine del 2018, il Gruppo si è spostato dall'essere un mero Service provider ad essere un Digital Enabler. Se fino al 2018 il Gruppo ha sviluppato più di 100 i progetti per importanti Brand, spaziando dalla creazione e gestione in tutto il mondo di piattaforme e-commerce allo sviluppo di tecnologie capaci di supportare i Brand nelle attività buying e refill del wholesales, oggi il Gruppo con un'unica piattaforma integra tutte le esigenze del Brand con un approccio unico.

Questi sono i fattori critici per il successo del modello i-box, una tecnologia proprietaria in grado di connettere i brand in modalità plug & play ad uno o più Marketplaces, attingendo da una selezione di oltre 200 piattaforme nel mondo:

I PROFESSIONISTI: sviluppo numerico e qualitativo, ingresso di professionisti con forte esperienza internazionale e competenze specifiche fashion digital che condividono il DNA dei brand, in grado di costruire strategie altamente customizzate, realizzare progetti innovativi e complessi, garantire al Brand i risultati nel tempo sempre in modalità win-win;

TECNOLOGIE: scelta di un fornitore del calibro di ORACLE che ha privilegiato il Gruppo dello status di *preferred partner* e joint venture commerciale con SopraSteria, per abilitare ai brand qualsiasi piattaforma e-commerce;

OPERATIONS: 4 hub logistici in grado di garantire ai clienti la perfetta esperienza di acquisto in tutto il mondo;

MERCATI: consolidamento della copertura geografica e focalizzazione nei mercati del Lusso (CINA).

Giglio Group nel 2019 spinge decisamente la propria attività verso la Cina, sviluppando tutta la struttura abilitante alla presenza dei brand nel mercato più importante del mondo e in cui molti brand del made in Italy non sono affatto presenti, sia nell'on-line sia nei negozi fisici. La Cina è il più grande mercato online mondiale che vale l'83% delle vendite on line di tutta l'area APAC e circa il doppio delle vendite USA (L'e-commerce 2018: presente in crescita e futuro che parla cinese, eMarketer, "Worldwide Retail and Ecommerce Sales"). I consumatori cinesi hanno guidato il trend di crescita positiva, con una quota del 33% sulla spesa mondiale del lusso (rispetto al 32% nel 2017). Tra il 2015 e il 2018, gli acquisti da parte dei consumatori cinesi sul mercato domestico hanno contribuito per una crescita doppia in valore assoluto rispetto allo shopping da turisti all'estero. Il mercato domestico, quindi, sta esplodendo.

In Cina, l'e-Commerce è lo standard di acquisto ed il metodo più usato da giovani e classe media nelle città secondarie. Il 53% della popolazione cinese è digitalizzata, quasi 800 milioni di persone sono quindi in grado di connettersi istantaneamente ad un negozio digitale (Rapporto annuale CeSIF 2018, 16 luglio 2018, Fondazione Italia Cina, CeSIF).

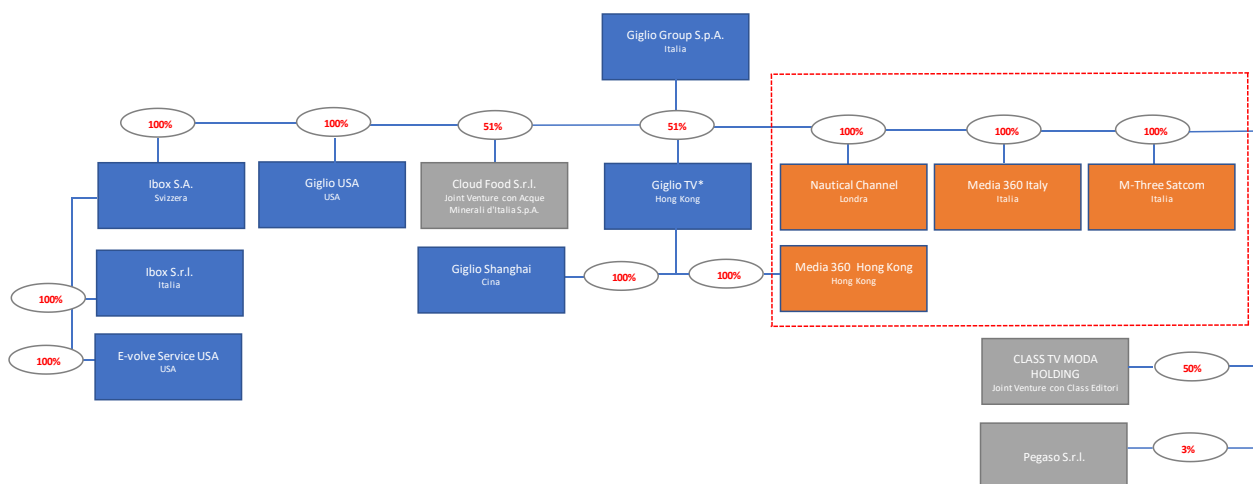
Il Gruppo Giglio recepisce le istanze dei brand circa la strategia di essere presenti in quel mercato, risultando quindi un polo d'attrazione per le aziende del lusso per il suo grande potenziale di crescita. Pertanto, è fondamentale la presenza online diretta: il 78% dei consumatori cinesi reperisce informazioni su beni di lusso da internet e app mobile. Nel 2017, il 50% dei consumatori cinesi dichiarava di aver aumentato le proprie spese di lusso online su siti domestici, solo il 41% su siti internazionali (Cina e consumatori cinesi nel mercato globale del lusso, 20 settembre 2017, E-COMMERCE Monitor, Bain & Company Cina e consumatori cinesi nel mercato globale del lusso). Come riporta uno studio di McKinsey (China Luxury Report 2019), a guidare questa crescita è l'ascesa della classe media cinese. Dal 2018 al 2025, il numero di famiglie con reddito mensile disponibile tra 17.450-26.180 RMB (\$ 2.600-3.900) crescerà del 28% annualmente, comprendendo una base di 350 milioni di persone. Nel 2018, il consumo medio delle famiglie di beni di lusso in Cina era di quasi 80.000 RMB (\$ 11.800).

L'interesse verso il lusso è anche un ottimo richiamo per molte piattaforme di e-commerce. L'istituto di ricerca prevede che i canali e-commerce aumenteranno fino a rappresentare il 12% del mercato cinese dei beni di lusso entro il 2025, con un tasso di crescita medio del 12% tra il 2018 e il 2025. L'appetito crescente della Cina per i beni di lusso è un segno positivo sia per i marchi di

fascia alta che per le piattaforme di e-commerce locali come JD.com e Alibaba. I due giganti cinesi, infatti, hanno compiuto passi da gigante nel settore del lusso negli ultimi anni, tra cui il lancio di piattaforme per i marchi premium, ovvero Toplife di JD.com e Tmall Luxury Pavillion di Alibaba nel 2017. Il mercato è molto competitivo contando anche protagonisti molto focalizzati sul segmento alto come Secoo e Vip.com. Secoo è uno dei top player nell'industria del lusso. Fondato nel 2008, Secoo è uno dei più grandi siti B2C di lusso multimarca cinesi con oltre 3 milioni di clienti registrati. Secoo è specializzato in abbigliamento e accessori di lusso per uomini e donne di grandi marchi, tra cui Burberry, Miu Miu, Hermès, Rolex, Longines e Bulgari. La popolarità di Secoo è in parte dovuta al fatto che offre metodi di pagamento specificamente progettati per essere efficienti per i consumatori cinesi, come il portafoglio digitale su WeChat. Vipshop è una piattaforma che ha visto crescere il totale dei clienti attivi del 6% rispetto all'anno precedente a 29,8 milioni. Nel 2018, Vipshop ha generato \$ 19,47 miliardi in GMV da 60,5 milioni di clienti attivi che hanno complessivamente fatto 437,4 milioni di ordini. Il ricavo netto totale ha raggiunto \$ 12,3 miliardi. Famoso per i suoi "ordini flash", Vip Shop ha solo di recente introdotto prodotti d'alta fascia per i luxury buyers, novità che è stata accolta con favore dagli utenti. Entrambe queste piattaforme sono clienti di Giglio Group.

La strategia per il mercato cinese può essere rafforzata e accelerata attraverso la convergenza tra canali TV, Media e E-commerce. Grazie alla forte esperienza televisiva di Giglio Group, il brand può essere presentato su tutto il network cinese (TV, social, marketplace con oltre 100 milioni di telespettatori) attraverso media editoriali tradizionali e digitali, in target con il posizionamento (incremento della Brand Awareness) e attraverso il marketplace Ibox convertire immediatamente in vendite di prodotto (push delle vendite online).

Si riporta di seguito la struttura societaria del Gruppo che evidenzia il ramo del Gruppo in dismissione, appartenente all'area Media:



Struttura societaria al 30/06/2019*

* La partecipazione di minoranza pari al 49% detenuta da Simest S.p.A. è classificata da patrimonio netto di terzi a debiti finanziari, in virtù dell'obbligo irrevocabile di acquisto di tale quota, da parte di Giglio Group S.p.A., alla data del 30 giugno 2022.

** La linea tratteggiata delimita le società del gruppo appartenenti all'area Media in dismissione

3. Cambiamenti dei principi contabili

La presente relazione finanziaria intermedia al 30 giugno 2019 recepisce l'adozione del nuovo principio contabile IFRS 16 – Leases, entrato in vigore a partire dal 1 gennaio 2019.

Il nuovo principio fornisce una nuova definizione di leasing ed introduce un criterio basato sul controllo (*right of use*) di un bene per distinguere i contratti di leasing dai contratti per servizi, individuando quali discriminanti: del bene, il l'identificazione diritto di sostituzione dello stesso, il diritto ad ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici rivenienti dall'uso del bene e il diritto di dirigere l'uso del bene sottostante il contratto. Tutti i contratti che rientrano nella definizione di leasing, ad eccezione dei contratti che hanno ad oggetto i beni di modico valore unitario e i leasing con una durata del contratto pari o inferiore ai 12 mesi, dovranno essere rilevati nello stato patrimoniale come un'attività *right of use* con una corrispondente contropartita come debito finanziario. Lo Standard non comprende invece modifiche significative per i locatori. Il principio introduce un criterio basato sul controllo dell'uso di un bene per distinguere i contratti di leasing dai contratti per servizi, individuando quali discriminanti:

- l'identificazione del bene concesso in uso (vale a dire senza un diritto di sostituzione dello stesso da parte del locatore);
- il diritto ad ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici rivenienti dall'uso del bene;
- il diritto di stabilire come e per quale scopo utilizzare il bene.

Per l'adozione del nuovo principio, il Gruppo ha seguito il metodo di transizione *modified*

retrospective (ovvero con effetto cumulativo dell'adozione rilevato a rettifica del saldo di apertura degli utili riportati a nuovo al 1° gennaio 2019, senza rideterminare le informazioni comparative).

Per i contratti di leasing in precedenza classificati come operativi, sono stati quindi contabilizzati:

- una passività finanziaria calcolata alla data della applicazione iniziale utilizzando per ciascun contratto l'*incremental borrowing rate* (IBR) applicabile alla data di transizione;
- un diritto d'uso valorizzato applicando l'attualizzazione fin dalla data di decorrenza dei contratti con il medesimo IBR utilizzato per il calcolo della passività finanziaria.

Questo trattamento contabile al 1° gennaio 2019 ha comportato un impatto a decremento del patrimonio netto come conseguenza della differenza emergente tra il diritto d'uso, così calcolato e la passività finanziaria di circa Euro 81 migliaia al lordo dell'effetto contabile della componente fiscale (Euro 62 migliaia l'effetto netto).

Complessivamente l'applicazione del nuovo principio ha comportato al 30 giugno 2019:

- l'iscrizione tra le attività materiali di diritti d'uso per complessivi Euro 1,8 milioni;
- l'iscrizione di una passività finanziaria (debiti finanziari per leasing operativi ex IFRS 16) pari a circa Euro 1,9 milioni;
- con riferimento al conto economico, un miglioramento del margine operativo lordo (EBITDA) del trimestre di Euro 0,4 milioni, derivante dallo storno dei canoni di leasing, controbilanciato da maggiori ammortamenti per Euro 0,4 milioni e da maggiori oneri finanziari per Euro 31 migliaia; con un impatto quindi su margine operativo lordo (EBITDA), margine operativo (EBIT) e risultato netto di pertinenza del Gruppo del periodo pari a rispettivamente Euro 0,4 milioni, Euro 0,4 milioni ed Euro 0 milioni;
- un impatto a decremento del patrimonio netto di Euro 62 migliaia come sopra descritto.

4. Dati di sintesi al 30 giugno 2019

Indicatori alternativi di Performance

Il Gruppo utilizza alcuni indicatori alternativi di performance, che non sono identificati come misure contabili nell'ambito degli IFRS, per consentire una migliore valutazione dell'andamento del Gruppo. Pertanto, il criterio di determinazione applicato dal Gruppo potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altri gruppi e il saldo ottenuto potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

Tali indicatori alternativi di performance sono costruiti esclusivamente a partire da dati storici del Gruppo e determinati in conformità a quanto stabilito dagli Orientamenti sugli Indicatori Alternativi

di Performance emessi dall'ESMA/2015/1415 ed adottati dalla CONSOB con comunicazione n.92543 del 3 dicembre 2015. Si riferiscono solo alla performance del periodo contabile oggetto della presente Relazione Finanziaria Semestrale e dei periodi posti a confronto e non alla performance attesa del Gruppo e non devono essere considerati sostitutivi degli indicatori previsti dai principi contabili di riferimento (IFRS).

Di seguito la definizione degli indicatori alternativi di performance utilizzati nella Relazione Finanziaria Semestrale:

Capitale circolante operativo/commerciale: è calcolato come somma delle Rimanenze e Crediti commerciali al netto dei Debiti commerciali.

Capitale circolante netto: è il capitale circolante operativo al netto degli altri crediti/debiti, crediti/debiti tributari.

Capitale investito netto: è calcolato come somma dell'attivo fisso immobilizzato e del capitale circolante netto.

Indebitamento finanziario netto: è la somma delle disponibilità liquide al netto dei debiti finanziari.

EBITDA adjusted: determinato sommando all'EBITDA gli oneri non recurring dettagliati nella Relazione sulla Gestione.

EBITDA: è rappresentato dal Risultato Operativo al lordo degli Ammortamenti e delle Svalutazioni di attività materiali ed immateriali.

EBIT: EBIT è equivalente al risultato operativo presente nello schema di conto economico riportato nelle Note Illustrative.

VALORE AGGIUNTO: è rappresentato dalla differenza tra il totale dei ricavi ed i costi operativi rappresentati dai costi per materie prime, sussidiarie e di consumo, dalla variazione delle rimanenze, dai costi per servizi e godimento beni di terzi normalizzati dagli oneri non recurring.

Oneri non recurring: sono rappresentati da componenti reddituali che: (i) derivano da eventi o da operazioni il cui accadimento risulta non ricorrente ovvero da quelle operazioni o fatti che non si ripetono frequentemente nel consueto svolgimento delle attività; (ii) derivano da eventi o da operazioni non rappresentativi della normale attività del business.

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria consolidata al 30 giugno 2019

In data 11 marzo 2019 ha avuto luogo la sottoscrizione di un accordo di conferimento nella società Vértice Trescientos Sesenta Grados (Vertice 360) degli asset afferenti al business dell'area media del gruppo 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 Vertice 360 a favore della Società. Il closing dell'operazione è previsto per il mese di novembre 2019.

Conseguentemente in applicazione del principio contabile IFRS 5 le attività destinate alla dismissione e le relative passività ad esse associate ed attinenti all'area media, sono state classificate nelle "Attività/Passività destinate alla dismissione".

Si rileva che, come descritto nel precedente paragrafo "*Cambiamenti dei principi contabili*", 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 sopra citato *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 giugno 2019, sono di seguito riportati:

(valori in migliaia di euro)	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Immobilizzazioni immateriali	13.421	12.297	1.124
Immobilizzazioni materiali	3.057	1.492	1.565
Immobilizzazioni finanziarie	1.402	1.595	(193)
Totale attivo immobilizzato	17.880	15.384	2.496
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
Capitale circolante operativo/commerciale	(5.631)	(6.278)	647
Altre attività e passività correnti	4.484	8.177	(3.693)
Capitale circolante netto	(1.147)	1.899	(3.046)
Fondi rischi ed oneri	(705)	(804)	99
Attività/passività fiscali differite	741	1.171	(430)
Capitale investito netto delle attività destinate a continuare	16.769	17.650	(881)
Capitale investito netto delle attività destinate alla vendita	9.645	9.923	(278)
Totale Capitale investito netto	26.414	27.573	(1.159)
Patrimonio netto	(5.165)	(8.409)	3.244
Indebitamento finanziario netto	** (21.250)	(19.164)	(2.086)
Totali Fonti	(26.415)	(27.573)	1.158

* Per la relativa composizione della voce si veda la tabella sotto esposta.

** 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-

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 30 giugno 2019, pari a Euro 26,4 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto delle attività destinate a continuare, pari a Euro 17,9 milioni, dal Capitale Circolante Netto delle attività destinate a continuare, pari a Euro -1,1 milioni oltre che dal capitale investito netto delle attività destinate alla vendita, pari a Euro 9,6 milioni.

Le Immobilizzazioni Materiali pari a Euro 3,1 milioni includono l'incremento per Euro 2,3 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 pari a Euro 13,4 milioni, di cui Euro 11,7 milioni sono principalmente riconducibili all'avviamento relativo alle acquisizioni di Giglio Fashion e del Gruppo IBOX. L'incremento di Euro 1,1 milioni si riferisce principalmente a costi per acquisto software (Euro 0,4 milioni) e costi di sviluppo sostenuti internamente (Euro 0,7 milioni) per la creazione della piattaforma tecnologica di i-box, al netto degli ammortamenti del periodo

Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 1,1 milioni sono riferibili principalmente:

- per Euro 0,8 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 0,3 milioni al corrispettivo derivante dalla cessione pro-soluto del credito IVA avvenuta in data 27 giugno 2018 e che verrà corrisposto a seguito della definizione dei contenziosi e dei carichi in essere con l'Amministrazione Finanziaria, così come previsto contrattualmente. Si segnala che tale credito è stato incassato successivamente alla fine del semestre come segnalato negli eventi successivi.

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

	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	-	-	-	-
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	2.558	2.558	2.889	(331)
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>				-
I. Indebitamento finanziario corrente (F) + (G) + (H)	(14.076)	(13.554)	(16.009)	1.933
J. Indebitamento finanziario corrente netto (I) + (E) + (D)	(10.938)	(10.416)	(12.501)	1.562
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)
	Indebitamento finanziario non corrente (K) + (L) +				
N.	(M)	(10.311)	(8.654)	(6.663)	(3.648)
O.	Indebitamento finanziario netto (J) + (N)	(21.250)	(19.071)	(19.164)	(2.086)

L'indebitamento finanziario netto del gruppo si attesta a Euro -21,3 milioni, evidenziando un peggioramento rispetto al 31 dicembre 2018 (Euro -19,2 milioni) pari a 2,1 mln di Euro. Tale variazione è attribuibile principalmente ai seguenti fattori:

in aumento per:

- Minori disponibilità liquide per Euro 0,3 milioni;
- Emissione Bond EBB per Euro 4,7 milioni;
- Maggiori debiti finanziari legati all'effetto dell'IFRS 16 (Euro 2,4 milioni);

In diminuzione per:

- Rimborso della rate da febbraio a giugno, per euro 0,8 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 nel primo semestre 2018 (Euro 3,0 milioni);

L'indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2019 normalizzato dall'effetto IFRS 16 evidenzia un leggero miglioramento rispetto al 31 dicembre 2018 di Euro 0,1 milioni.

Analisi della Gestione Economica Finanziaria consolidata al 30 giugno 2019

Di seguito riportiamo i principali dati economici consolidati.

Rileviamo che 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, come già commentato nel paragrafo "*Cambiamenti dei principi contabili*", 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 sopra citato *modified retrospective*; pertanto, si segnala che i dati economici relativi al primo semestre 2018 non sono stati riesposti.

Conto Economico Consolidato Riclassificato

<i>(valori in euro migliaia)</i>	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Ricavi	19.271	17.964	1.307
Costi Operativi	(16.419)	(16.442)	23
VALORE AGGIUNTO	2.852	1.522	1.330
VALORE AGGIUNTO%	14,8%	8,5%	6,3%
Costi del personale	(2.261)	(1.731)	(530)
EBITDA adjusted	591	(209)	800
EBITDA%	3,1%	(1,2)%	4,2%
Oneri non recurring	(995)	(459)	(536)
Ammortamenti e Svalutazioni	(765)	(136)	(629)
EBIT	(1.169)	(804)	(365)
Oneri finanziari netti	(709)	(438)	(271)
RISULTATO PRE-TAX	(1.878)	(1.242)	(636)
Imposte	(483)	(36)	(447)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE	(2.361)	(1.279)	(1.082)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE ALLA DISMISSIONE	(768)	1.283	(2.051)
RISULTATO DI PERIODO	(3.129)	4	(3.133)
EBIT adjusted oneri non recurring	(174)	(345)	171
EBIT adjusted oneri non recurring %	(0,9)%	(1,9)%	1,0%
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring	(1.366)	(820)	(546)
RISULTATO DI PERIODO DERIVANTE DA ATTIVITA' DESTINATE A CONTINUARE adjusted oneri non recurring %	(7,1)%	(4,6)%	(2,5)%
RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring	(2.134)	463	(2.597)
RISULTATO DI PERIODO adjusted oneri non recurring %	(11,1)%	2,6%	(13,7)%

I ricavi consolidati delle *continuing operations*, pari a 19,3 milioni di Euro, sono in crescita per Euro 1,3 milioni (+7%) rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente (Euro 18,0 milioni).

Tale incremento è principalmente ascrivibile

- alla capitalizzazione di costi di sviluppo sostenuti internamente (Euro 0,7 milioni) per la creazione della piattaforma tecnologica di i-box;
- al settore e-commerce B2C, dovuto sia ai maggior volumi di transato relativamente ai brand gestiti sia all'ingresso nel parco clienti di nuovi brand.

Il totale dei costi operativi delle *continuing operations*, al netto dei costi non ricorrenti, si attesta a 16,4 mln di Euro (16,4 mln di Euro dati consolidati proforma 30 giugno 2018), come conseguenza

della sostanziale stabilità dei costi di acquisto di prodotti, costi per servizi e costi per godimento beni di terzi.

I costi del personale aumentano di 0,5 milioni di Euro, rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente principalmente per via dell'incremento dell'organico con riferimento alle funzioni di *business development*, di vendita e staff digital.

L'EBITDA delle *continuing operations* normalizzato dagli oneri non ricorrenti (pari a 1,0 milione di Euro) pari a Euro 0,6 milioni (Euro -0,2 milioni dati consolidati pro-forma 30 giugno 2018), è in crescita per via dei maggiori investimenti in risorse umane e spese per lo sviluppo della piattaforma di e-commerce, totalmente nuova, a supporto dei maggiori volumi di transazioni attesi e dell'integrazione con i marketplace a livello globale; per maggiori costi centrali connessi alla dismissione del ramo Media.

In particolare, gli oneri non ricorrenti si riferiscono per:

- Euro 0,7 milioni relativi agli oneri legati all'operazione di conferimento nella società Vértice Trescientos Sesenta Grados (Vertice 360) degli asset afferenti al business dell'area media del gruppo;

L'EBIT delle *continuing operations* normalizzato dagli oneri non ricorrenti e dagli effetti IFRS 5 si attesta a -0,2 mln di Euro (Euro -0,3 milioni dati consolidati relativi al primo semestre 2018).

Il Risultato netto delle *continuing operations* normalizzato dagli oneri non ricorrenti è pari a -2,3 mln di Euro (Euro -1,2 milioni dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente) in decrescita per via di maggiori oneri finanziari legati ai nuovi finanziamenti accesi nel corso del 2018.

Tale risultato, in particolare, sconta:

- una maggiore incidenza degli oneri finanziari, pari a Euro 0,7 milioni (Euro 0,4 milioni dati consolidati primo semestre 2018), principalmente per i maggiori costi del servizio di factoring e interessi sui finanziamenti accesi successivamente al primo semestre 2018.

5. Informativa di settore

Il principio contabile IFRS 8-Segmenti operativi richiede che siano fornite informazioni dettagliate per ogni segmento operativo, inteso come una componente di un'entità i cui risultati operativi sono periodicamente rivisti dal top management ai fini dell'adozione di decisioni in merito alle risorse da allocare e della valutazione della performance.

Il Gruppo, segmentando le proprie attività con riferimento alla tipologia dei prodotti, dei processi produttivi e dei mercati di sbocco, ha identificato tre aree di affari (Business Unit):

1. E-commerce B2B
2. E-commerce B2C
3. Corporate.

Le unità operative che rientrano nell'ambito delle suddette aree di affari sono le seguenti:

1. E-commerce B2B: Giglio Group Spa, Giglio USA, Giglio TV HK e Giglio Shanghai;
2. E-commerce B2C: Gruppo IBOX.
3. Corporate: comprende le attività centralizzate funzionali al Gruppo non allocabili alle unità di business e principalmente svolte dalla Giglio Group S.p.A.

Si specifica che prima della decisione del gruppo di focalizzarsi sul solo business E commerce, i segmenti operativi identificati dalla società erano:

1. Media
2. E-commerce
3. Corporate

Come in precedenza evidenziato, il settore Media è rappresentato al 30 giugno 2019 come settore in dismissione all'interno delle discontinued operation sotto riportate.

I risultati dei settori individuati (già al netto delle elisioni intercompany) sono rappresentati nel seguito:

30 giugno 2019					
(in Euro migliaia)	E- commerce B2B	E- commerce B2C	Corporate	Discontinued operation	Totale
Ricavi	10.065	7.781	0		17.847
Altri proventi	3	708	0		712
Totale ricavi	10.069	9.203	0	0	19.271
EBITDA Adjusted	1.378	1.812	(2.599)		591
Costi di non recurring	0	0	(995)		(995)
EBIT	1.137	1.574	(3.880)		(1.168)
EBT	1.135	1.285	(4.297)		(1.877)
Risultato netto di esercizio attività destinate a continuare	1.097	1.175	(4.632)		(2.360)
Risultato netto di esercizio attività destinate alla dismissione				(768)	(768)
Risultato netto di esercizio					(3.128)

Si forniscono i risultati dei settori al 30 giugno 2018:

30 giugno 2018					
(in Euro migliaia)	E-commerce B2B	E-commerce B2C	Corporate	Discontinued operation	Totale
Ricavi	10.545	6.963			17.507
Altri proventi	21	436			457
Totale ricavi	10.566	7.398	0	0	17.964
EBITDA Adjusted	750	1.281	(2.240)		(209)
Costi di quotazione e non recurring	0	0	(459)		(459)
EBIT	735	1.196	(2.735)		(804)
EBT	729	1.053	(3.024)		(1.242)
Risultato netto di esercizio attività destinate a continuare	715	1.026	(3.020)		(1.279)
Risultato netto di esercizio attività destinate alla dismissione				1.283	1.283
Risultato netto di esercizio					4

Si evidenziano, come già commentato precedentemente, le migliori performance dell'area e-commerce rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. Tale risultato è dovuto: alla maggiore penetrazione nei mercati esteri, ai maggiori volumi di vendita trainati dai brand clienti oltre che alla conclusione del processo di riorganizzazione del processo produttivo e al recupero di efficienze.

Il Gruppo non utilizza come driver di controllo interno una visione dei dati patrimoniali suddivisi per settore di attività e, conseguentemente, le attività e passività per settore non sono esposte nella presente relazione finanziaria.

6. Stagionalità del settore di attività

I livelli di attività del Gruppo sono correlati alla stagionalità del business e si riflettono sui dati consolidati.

Nello specifico, il settore che risulta maggiormente influenzato dalle variazioni stagionali è quello attinente all'ambito dell'e-commerce dove i volumi di vendita sono maggiormente concentrati rispettivamente nel primo, terzo e quarto trimestre in occasione dei saldi invernali ed estivi e delle festività natalizie.

7. Risorse umane

Il Gruppo impiega n. 84 dipendenti di cui n. 59 assunti in Italia, n. 20 assunti in Svizzera, n. 2 negli Stati Uniti, n. 2 assunti nel Regno Unito e n. 1 assunto in Cina.

Al 30 giugno 2019, nessun lavoratore del Gruppo risulta essere soggetto a Cassa Integrazione Guadagni o altro ammortizzatore sociale.

I dipendenti assunti a titolo temporaneo ammontano a otto unità.

Nel corso dei primi sei mesi del 2019 sono state registrate 8 dimissioni.

8. Investimenti

Gli investimenti del Gruppo realizzati nel primo semestre 2019 sono riferiti alle attività materiali ed immateriali e riguardano principalmente:

- l'implementazione della piattaforma informatica dedicata alla gestione delle vendite on-line nell'ambito della divisione e-commerce B2C che ha comportato la capitalizzazione di risorse umane interne (tecnici e web designer) per complessivi Euro 0,7 Milioni rilevati principalmente su Ibox SA;
- l'implementazione del gestionale contabile con riferimento alla capogruppo;

9. Ricerca e sviluppo nuovi prodotti

I costi di ricerca e di sviluppo, iscritti con il consenso del Collegio Sindacale, includono i costi di sviluppo sostenuti internamente per la creazione della piattaforma tecnologica di i-box. I costi sono capitalizzati solo quando è dimostrabile:

- la fattibilità tecnica di completare l'attività immateriale in modo da essere disponibile per l'uso o la vendita;
- l'intenzione di implementare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- la capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri.
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie o di altro tipo, adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale;
- la capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo;

Nel primo semestre 2019 le seguenti società hanno generato costi capitalizzabili in quanto soddisfano le sopracitate condizioni:

Giglio Group ha sostenuto costi relativi al personale che ha lavorato sulle piattaforme per un totale di euro 431.894,25 che verranno fatturati a Ibox SA e che Ibox SA capitalizzerà tra le immobilizzazioni immateriali.

Ibox SA ha sostenuto costi per un totale di euro 196.125,77, così suddivisi:

Costi del personale piattaforma B2C: 204.085,82 CHF (convertiti con il cambio medio a euro 180.697,59)

Costi del personale piattaforma B2B2C (Cina): 17.425,02 CHF (convertiti con il cambio medio a euro 15.428,11)

Altre società del gruppo coinvolte nell'attività di sviluppo hanno sostenuto costi per euro 85.376,47

Tali costi per un totale di euro 713.396,49 verranno capitalizzati tra le immobilizzazioni immateriali.

10. Numero e valore azioni proprie e delle azioni o quote di società controllanti possedute dalla società

La società non possiede azioni proprie né azioni della società controllante.

11. Numero e valore nominale delle azioni proprie e delle azioni o quote di società controllanti acquistate o alienate dalla società nel periodo

La società non ha acquistato o ceduto nel corso dell'esercizio azioni proprie né azioni della società controllante.

12. Fatti di rilievo avvenuti nel corso del semestre

In data 12 febbraio 2019, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione e dall'Assemblea degli obbligazionisti, tenutasi in forma totalitaria, la modifica del Regolamento del prestito obbligazionario codice ISIN IT0005172157. Le principali modifiche apportate al Regolamento riguardano:

- l'inclusione delle operazioni di cessione aventi ad oggetto assets relativi al business dell'area media e televisiva fra le operazioni consentite che non richiedono la previa approvazione da parte dell'Assemblea degli obbligazionisti;
- la modifica del piano di ammortamento mediante la previsione di tranches di rimborso mensili a partire dal 28 febbraio 2019 e sino al 30 settembre 2020, nuova data di scadenza del prestito obbligazionario;
- la corresponsione degli interessi su base mensile secondo le date di pagamento previste dal nuovo piano di ammortamento, fermo restando (i) che il tasso annuale di interesse del

- prestito obbligazionario rimane invariato e (ii) che gli interessi maturati nel periodo intercorrente tra il 10 settembre 2018 e il 27 febbraio 2019 sono pagati il 10 marzo 2019;
- la definizione dei covenants finanziari, con la precisazione che per l'esercizio al 31 dicembre 2018 gli eventuali scostamenti dagli stessi non produrranno gli effetti previsti dal Regolamento.

In data 12 marzo 2019 la società ha annunciato una operazione che si inserisce all'interno delle nuove linee strategiche rese note al pubblico in data 5 febbraio 2019 e si pone in piena coerenza con le attività di dismissione degli assets non-core avviate dal novembre 2018 e con il nuovo piano industriale 2019-2023 approvato il 15 marzo 2019 che prevede la focalizzazione sull'e-commerce e sostituisce il precedente del 2018

Giglio Group, insieme a Vértice Trescientos Sesenta Grados (Vertice 360), SA, una società di diritto spagnolo quotata alla Borsa principale di Madrid, operante nel settore digitale, cinematografico, radiotelevisivo e Squirrel Capital S.L.U. società con base a Madrid attiva nella gestione di partecipazioni azionarie in ambito media e del marketing digitale, 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. 1.136.363.636 azioni Vertice 360 a favore della Società. Il perimetro dell'operazione di conferimento comprende le attività televisive in Italia (canale televisivo sul digitale terrestre-LCN 68), il 100% dell'unità di business M3Satcom, operativa nel segmento delle trasmissioni satellitari con la gestione di due teleporti in Italia, la società Nautical Channel, titolare dell'omonimo canale televisivo tematico visibile in 90 Paesi e 5 continenti dedicato a nautica e sport acquatici, e parte dei contenuti e dei diritti televisivi destinati alla Cina. A seguito di un processo di riorganizzazione della Divisione Media funzionale all'operazione, oggetto del conferimento saranno, oltre alla società Nautical Channel, le partecipazioni nelle società veicolo neocostituite: Media 360 Italy Corporate Capital S.r.l. (nella quale sono state conferite le attività televisive in Italia), M3SATCOM S.r.l. (nella quale è stato conferito l'omonimo ramo d'azienda) e Media 360 Hong Kong Ltd (a cui sono stati trasferiti i contenuti e i diritti televisivi destinati alla Cina), attualmente interamente controllate da Giglio Group.

Squirrel Capital è l'azionista di maggioranza di Vertice 360 con il 54,66% del capitale. È il più importante gruppo pubblicitario ed audiovisivo del mercato spagnolo, l'unico Gruppo che,

attraverso le sue Società, si occupa di pubblicità ed audiovisivo a 360°. È titolare di Radio R4G e Canal Bom Tv e lavora attivamente nel mercato pubblicitario dove opera da Centro Media ed Agenzia Creativa.

Vertice 360, quotata alla Borsa di Madrid dal 2007, lavora su due grandi linee di business: produzione e distribuzione di contenuti audiovisivi internazionali.

Il valore dell'operazione è stato determinato in circa 12.500.000 Euro, quale valore complessivo stimato delle n. 1.136.363.636 azioni Vertice 360 (prezzo di sottoscrizione Euro 0,011 per azione) da emettersi in favore di Giglio Group.

La società si è avvalsa di primaria società di consulenza che, avendo fatto una valutazione sugli attivi in conferimento del Gruppo Giglio e della società Vertice 360, ha valutato che l'emissione di n. 1.136.363.636 di azioni Vertice 360 in cambio delle attività Media per un valore di euro 12.500.000 Euro fosse congrua per Giglio Group e per i suoi azionisti da un punto di vista valutativo, ed ha altresì definito che i prezzi considerati singolarmente per le attività (euro 12.500.000 euro) e le azioni Vertice 360 (euro 0,011 per azione) sono congrui per Giglio e i suoi azionisti da un punto di vista valutativo.

In data 8 luglio 2019 le Parti hanno stipulato i documenti contrattuali che regolano i termini e le condizioni del conferimento come sopra descritti confermando che il Closing dell'operazione si terrà entro il 30 novembre 2019. In data 1° luglio 2019, la società Vertice 360 ha completato con integrale sottoscrizione il processo di aumento di capitale in opzione di circa 12 milioni di Euro, che sarà quindi già perfezionato alla data dell'Aumento Riservato. 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.

L'operazione è attualmente subordinata: (i) alla valutazione di un perito nominato dal Registro Commerciale Spagnolo, competente ai sensi della legge spagnola, che confermi il valore corrispondente della Divisione Media di Giglio Group, definito come corrispettivo in natura nel contesto dell'Aumento Riservato; (ii) al consenso al trasferimento dal Gruppo Giglio alla società interamente controllata Media 360 Italy Corporate S.r.l. dell'autorizzazione relativa al canale LCN 68.

Nell'ambito dell'operazione, Vertice 360 e Giglio Group, sfruttando i rispettivi expertise legati a Digital, TV ed e-commerce, lavoreranno insieme nell'ottica di generare continue sinergie

commerciali ed imprenditoriali in tutto il mondo. A tal fine, Giglio Group e Vertice 360 alla data del Closing sottoscriveranno un accordo di servizi editoriali e un accordo commerciale e di servizi. Le Parti si sono impegnate ad avviare la cooperazione nella gestione della Divisione Media di Giglio Group e, sino alla data del Closing dell'operazione, qualsiasi decisione sarà concordata da entrambe le Parti nel quadro di un comitato composto da due membri, rispettivamente nominati da Vertice 360 e Giglio Group.

Vertice 360 è molto focalizzata sul mondo media ed avrà modo di enfatizzare e valorizzare gli asset media di Giglio Group, potendo contare su un know-how specifico, forti sinergie e una particolare specializzazione in quel settore.

Così facendo il Gruppo Giglio si concentrerà esclusivamente sull'e-commerce, puntando a valorizzare al massimo l'attività media conferendola ad un player altamente specializzato e professionale del settore. Nonostante la cessione dell'area media, Giglio group presidierà sempre l'ambito del marketing digitale, anche in collaborazione con Vertice, per la produzione video a supporto della commercializzazione dei propri brand sui canali media cinesi gestiti dal Gruppo. Tale presidio locale avverrà per il tramite delle controllate Giglio Tv Hong Kong e Giglio Shanghai, che saranno totalmente dedicate alla commercializzazione dei beni per proprio conto (B2B) e per conto dei brand (B2C) sviluppando tutta la piattaforma operativa, tecnologica, logistica per connettere i brand ai marketplace del paese. Tra i vari servizi offerti ai brand, Giglio group si occuperà anche della produzione e placement dei video nei principali canali digitali del paese, sulla base della forte esperienza fino ad oggi sviluppata, oltre che sfruttare il rapporto privilegiato con CCTV, la televisione di stato cinese.

Al fine dell'iscrizione in bilancio al 31 dicembre 2018 e nel bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 giugno 2019 delle attività destinate alla dismissione, da iscriversi al minore tra il costo ed fair value, al netto dei relativi costi di vendita, sono stati utilizzati, quale riferimento per il fair value, i valori emergenti dalla fairness opinion (valore di riferimento Euro 12,5 milioni) ritenendo che l'attuale capitalizzazione di borsa di Vertice 360 ed il corrispondente valore quotato delle sue azioni, che avrebbe rappresentato un fair value di gerarchia superiore, non rifletta ancora (a) le sinergie attese dall'operazione che si attende potranno essere riflesse nei valori di borsa delle azioni alla data del closing, (b) altri fattori al momento non prevedibili come la reazione del mercato a tali informazioni (cosiddetto 'market sentiment'); e (c) l'esito delle condizioni sospensive presenti

nell'accordo¹ che comunque potrebbero avere un effetto sull'andamento del titolo. Pertanto, in attesa che il mercato fattorizzi tali informazioni nell'ambito delle negoziazioni su titolo e dunque sul suo prezzo quotato, gli Amministratori hanno ritenuto di basare le proprie stime del *fair value* su dati definiti di livello 3, coerenti con le valutazioni fatte dall'esperto indipendente avendo la ragionevole aspettativa, supportata dagli esiti della fairness opinion, che la capitalizzazione di borsa della Vertice 360 possa incrementarsi sensibilmente nel periodo intercorrente tra la data del 30 giugno 2019 e il closing dell'operazione.

In considerazione dell'aspettativa di incremento di valore delle azioni che Giglio acquisirà in concambio al conferimento del ramo, nel novembre 2019, gli amministratori hanno stimato il fair value delle attività in dismissione considerando i valori emergenti dalla fairness opinion descritta in precedenza, determinando il valore totale del capitale economico di vertice 360 utilizzando una metodologia basata sulla stima dei discounted cash flow (cosiddetto income approach). Nello sviluppo di tale metodologia è stato utilizzato il piano 2019-2023 approvato da Vertice 360 in data 25 febbraio 2019 ulteriormente esteso per 5 anni al fine di includere ulteriori aspettative di espansione del proprio business. Si segnala che i valori determinati applicando la sopra descritta metodologia incorporano un terminal value pari a circa il 75% del valore del capitale economico aziendale di Vertice 360. La determinazione di tali dati previsionali rappresenta un elemento di incertezza nel processo valutativo del prezzo di cessione degli asset destinati alla dismissione che potrebbe pertanto differire, anche significativamente, rispetto ai valori di borsa del pacchetto azionario che Giglio otterrà, in contropartita, alla data del closing.

Infatti, le azioni che saranno ricevute alla data del closing dovranno essere iscritte, in accordo con l'ifrs 9, al valore di borsa alla data e saranno adeguate ad ogni data successiva di misurazione in considerazione dell'andamento del valore di borsa stesso rappresentando il valore di borsa un indicatore di fair value di livello 1. Si evidenzia che, qualora fosse stato utilizzato tale criterio nella predisposizione del bilancio al 30 giugno 2019 il valore netto delle attività destinate alla dismissione sarebbe stato pari a circa 5,3 milioni riducendo il patrimonio netto di gruppo alla data del 30 giugno 2019 a circa -0,2 milioni.

Si riporta inoltre che in data 15 marzo 2019 il Consiglio di Amministrazione ha approvato il piano industriale 2019-2023 che considera gli effetti dell'operazione di dismissione dell'area media, non

¹ L'operazione risulta subordinata (i) alla valutazione di un perito nominato dal Registro Commerciale Spagnolo, competente ai sensi della legge spagnola, che confermi il valore corrispondente della Divisione Media di Giglio Group, definito come corrispettivo in natura nel contesto dell'Aumento Riservato; (ii) al consenso al trasferimento dal Gruppo Giglio alla società interamente controllata Media 360 Italy Corporate S.r.l. dell'autorizzazione relativa al canale LCN 68.

comprendendola nel perimetro delle attività operative del Gruppo già dal 2019. Con il Piano Industriale 2019 – 2023, la Società si dota di uno strumento che fissa i propri obiettivi strategici nell'ambito del processo di trasformazione in corso, riconoscendo i principali indicatori di performance propri del settore dell'e-commerce.

Giglio Group si rappresenta come un vero player 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 per le relazioni con i principali brand del made in Italy.

Il piano assume il continuo sviluppo della nuova piattaforma tecnologica iniziato nel corso del 2018, che permette maggiore scalabilità in termini di transazioni gestibili e di velocità di integrazione dei sistemi dei brand con le piattaforme dei marketplace, oltre che l'omnicanalità. Inoltre, si assumono investimenti per lo sviluppo della piattaforma e-commerce in Cina, a servizio dei brand e delle loro vendite sui marketplace integrati alle nostre strutture tecnologiche sviluppate nel paese. Il Piano industriale considera un'accelerazione del GMV (Gross Merchandise Value in linea con le aspettative del mercato di riferimento (le vendite on line del fashion di lusso), sia per le nuove acquisizioni di brand, previste in forte aumento a partire dal 2019, sulla base delle numerose ed importanti negoziazioni in corso. Il Piano Industriale considera in modo assai conservativo gli effetti del lancio della commercializzazione dei nostri servizi in Cina, pur avendo una buona visibilità sulla bontà della propria proposizione commerciale, tecnologica e di marketing e la superiorità rispetto a offerte alternative.

Gli obiettivi strategici del Piano definiscono un Gruppo leader in Italia, capace di coprire una quota rilevante del mercato, il fashion made in Italy on line con oltre 50 marketplace integrati a livello globale, e diventare il più rilevante partner digitale e commerciale per il lusso Made in Italy in Cina. Giglio Group ambisce a diventare partner per oltre 80 brand, con almeno 50 brand integrati nella propria piattaforma iBox, con vendite in Cina almeno triplicate rispetto al 2018, ma non incorporando volumi di affari che potrebbero aversi con la partnership con brand di grandi dimensioni con i quali le trattative sono continue.

In data 1° aprile 2019, nell'ambito del processo di dismissione delle attività dell'area media e degli accordi di conferimento delle stesse in Vertice 360, come precedentemente descritto, al fine di meglio circoscrivere l'oggetto della cessione, con scrittura davanti al notaio Marco Borio, e' stata costituita con sede in Milano una società a responsabilità limitata denominata M3SATCOM S.r.l., di proprietà al 100% di Giglio Group S.p.A con sede sociale in Piazza Generale Armando Diaz n. 6. La

società è stata costituita allo scopo di raccogliere in modo unitario tutte le attività relative all'unità di business di trasmissioni satellitari, incorporate in Giglio Group S.p.A.. La società ha tra l'altro, per oggetto le attività di prestazione di servizi nel campo delle telecomunicazioni e delle tecnologie relative alla trasmissione dei dati e delle informazioni, la commercializzazione in ogni forma e modo, in Italia ed all'estero, di reti e di servizi e/o di sistemi di telecomunicazione, anche via satellite, la progettazione, la realizzazione, l'installazione, la gestione, la manutenzione e lo sviluppo di reti e/o sistemi di telecomunicazione, nonché di stazioni terrestri, fisse e mobili, collegate al satellite e/o di servizi di telecomunicazione via cavo e/o via etere, di teleinformatica e/o di elettronica. Amministratore unico della società è Michele Magnifichi, precedente responsabile del medesimo business presso Giglio Group S.p.A.

In data 2 aprile 2019 la società ha emesso un prestito obbligazionario non convertibile per un importo di euro 5 milioni in linea capitale, costituito da 50 obbligazioni al portatore aventi ciascuna valore nominale pari a euro 100.000,00. L'emissione del Prestito Obbligazionario è avvenuta nel contesto dell'operazione denominata "EBB Export Programme" finalizzata al reperimento da parte di selezionate Società (ivi inclusa Giglio Group) di risorse finanziarie destinate al finanziamento e al supporto dei progetti di internazionalizzazione dei rispettivi core business. Le Obbligazioni emesse sono fruttifere di interessi al tasso fisso nominale annuo lordo pari a 4,572% da liquidarsi con cedola semestrale posticipata fino alla scadenza del Prestito Obbligazionario (ovvero, se precedente, fino alla data in cui le Obbligazioni siano state integralmente rimborsate). Le Obbligazioni hanno una durata legale di 8 anni e 6 mesi e la data di scadenza sarà l'ultima data di pagamento interessi dell'anno 2027; le Obbligazioni saranno rimborsate alla pari e, dunque, al 100% del valore nominale, secondo il piano di ammortamento previsto dal regolamento, in 13 rate semestrali di capitale, con un periodo di pre-ammortamento di durata pari a 2 anni;

Giglio si è avvalsa del supporto di FISG S.r.l., società appartenente al Gruppo Banca Finanziaria Internazionale, in qualità di "Arranger", che ha curato l'intera struttura dell'Operazione. L'Operazione è realizzata attraverso l'emissione, da parte di ciascuna Società coinvolta, di prestiti obbligazionari rappresentati da obbligazioni al portatore aventi un valore nominale unitario di Euro 100.000,00 cadauna, emesse in forma dematerializzata presso Monte Titoli S.p.A.. Tali prestiti obbligazionari sono stati interamente sottoscritti da una Società per la cartolarizzazione dei crediti costituita in Italia e disciplinata dalla legge 130/1999 denominata EBB Export S.r.l. che ha finanziato il pagamento del prezzo di sottoscrizione dei prestiti obbligazionari attraverso l'emissione di titoli

asset backed, aventi ricorso limitato sui prestiti obbligazionari, sottoscritti esclusivamente da investitori qualificati tra cui Cassa Depositi e Prestiti e Banca del Mezzogiorno - Mediocredito Centrale.

Le Obbligazioni non saranno quotate su alcun mercato regolamentato o sistema multilaterale di negoziazione;

Sono, inoltre, state previste quali forme di supporto del credito:

(i) il rilascio da parte di SACE S.p.A. di una garanzia autonoma e a prima richiesta a favore della SPV a garanzia dell'adempimento delle obbligazioni di pagamento a titolo di capitale e interessi della Società derivanti dal Prestito Obbligazionario emesso dalla stessa.

(ii) la costituzione da parte della Società a beneficio della SPV, di un pegno irregolare su una riserva di cassa (la "DSR") di importo pari all'ammontare dovuto a titolo di interessi alla prima data di pagamento degli interessi a valere sul Prestito Obbligazionario: (a) al fine di consentire alla SPV di poter adempiere puntualmente ai suoi obblighi di pagamento nei confronti degli Investitori, in caso di mancato puntuale adempimento da parte della Società delle obbligazioni di pagamento a titolo di interessi derivanti dal Prestito Obbligazionario e nelle more dell'escussione della relativa Garanzia SACE; nonché (b) al fine di coprire il c.d. negative carry in capo alla SPV in caso di pagamento di importi in linea capitale sul Prestito Obbligazionario in date diverse da quelle previste dal relativo regolamento.

In linea con gli standard di mercato il regolamento disciplinante i termini e condizioni del Prestito Obbligazionario contiene, oltre agli elementi sopra descritti, anche (i) taluni impegni e limitazioni a carico della Società, ivi inclusi, a titolo esemplificativo e non esaustivo, impegni finanziari (c.d. financial covenants), informativi e industriali e (ii) meccanismi di tutela degli obbligazionisti a fronte del verificarsi di taluni eventi pregiudizievoli per le loro ragioni di credito il cui verificarsi comporterà 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). Tra gli impegni industriali emerge l'obbligo di finalizzazione del progetto di internazionalizzazione il cui contenuto viene allegato al regolamento del Prestito Obbligazionario. I financial covenants, la cui prima data di calcolo è stabilita al 30 giugno 2019 (covenant rispettati), che dovranno essere rispettati durante la vita del Prestito Obbligazionario saranno due e più precisamente: a) un gearing ratio, e b) un leverage ratio,

così come definiti nel regolamento del Prestito Obbligazionario. In particolare: (a) il leverage ratio non dovrà essere maggiore di: (i) 4,5 per l'anno 2019 e per l'anno 2020; e (ii) 3,5 a partire dall'anno 2021 e fino alla data di scadenza del Prestito Obbligazionario; e (b) il gearing ratio non dovrà essere maggiore di 2 per l'intera durata del Prestito Obbligazionario.

In data 5 settembre 2019, il bond holder ha autorizzato la richiesta di Giglio S.p.A. di elevare il covenant leverage ratio da 4,5 a 5,5 con riferimento alla data di verifica del 30 giugno 2019, pur avendo la società rispettato le previsioni contrattuali.

In data 30 aprile 2019 l'Assemblea Ordinaria e Straordinaria degli azionisti di Giglio Group S.p.A. si è riunita sotto la presidenza di Alessandro Giglio, alla presenza del notaio Carlo Marchetti. L'Assemblea Ordina degli Azionisti ha approvato il Bilancio d'Esercizio al 31 dicembre 2018, nei termini proposti dal Consiglio di Amministrazione e presentati al mercato con il comunicato del 18 marzo 2019, i cui dati sono riportati in calce al presente comunicato. Il bilancio di esercizio evidenziava una perdita pari ad euro 4.744.900,00 e l'Assemblea ha deliberato di ripianare tale perdita mediante l'utilizzo delle riserve che al netto dei risultati portati a nuovo relativi all'esercizio precedente, ammontavano ad Euro 8.318.303,00. L'Assemblea Ordinaria degli Azionisti ha deliberato di rideterminare il compenso complessivo annuo del Consiglio di Amministrazione aumentandolo da euro 315.000 a euro 335.000 e ha nominato, confermandoli, il dottor Carlo Micchi e la dottoressa Silvia Olivotto, in qualità di Amministratori della società, i quali rimarranno in carica fino all'assemblea di approvazione del bilancio al 31 dicembre 2020.

L'Assemblea Ordinaria degli Azionisti ha deliberato di autorizzare il Consiglio di Amministrazione, ai sensi e per gli effetti di cui all'art. 2357 c.c., all'acquisto di azioni proprie. Sulla base della delibera, l'acquisto potrà essere effettuato in una o più volte entro 18 mesi dalla data della deliberazione nei limiti delle riserve disponibili e degli utili distribuiti, risultanti dall'ultimo bilancio approvato. Il prezzo di acquisto di ciascuna azione non dovrà essere né inferiore né superiore al 20% rispetto al prezzo di riferimento fatto registrare dal titolo in Borsa nella seduta precedente ad ogni singola operazione e comunque non dovrà essere superiore al prezzo più elevato tra il prezzo dell'ultima operazione indipendente e il prezzo dell'offerta di acquisto indipendente corrente più elevata nella sede di negoziazione dove viene effettuato l'acquisto. Infine, il numero massimo delle azioni acquistate non potrà avere un valore nominale complessivo, incluse le eventuali azioni possedute dalle società

controllate, eccedente la quinta parte del capitale sociale tenendosi conto a tal fine anche delle azioni possedute da società controllate.

L'Assemblea Straordinaria degli Azionisti ha deliberato di approvare le modifiche allo Statuto sociale. In particolare, le modifiche proposte attengono, alla formulazione dell'oggetto sociale e hanno la finalità di rappresentare in modo maggiormente chiaro e lineare le attività già ricomprese nell'oggetto sociale attraverso la descrizione delle modalità con le quali le stesse possono essere declinate. In particolare, anche a seguito dell'operazione di cessione dell'area media e all'approvazione del nuovo piano industriale 2019-2021 che prevede la focalizzazione del business della Società sull'e-commerce, la nuova formulazione dell'oggetto sociale mira a dare maggior rilievo a tale modalità di svolgimento dell'attività di commercio, attività già ricompresa nell'attuale formulazione dell'oggetto sociale, mediante la descrizione del commercio tramite internet, anche definito come e-commerce, e delle attività connesse in cui lo stesso può concretamente espletarsi. Allo stesso tempo, la nuova formulazione dell'oggetto sociale, razionalizza la descrizione delle attività ricomprese dell'area media mantenendo comunque immutato il perimetro delle attività attinenti a tale area che la Società può svolgere.

In data 5 giugno 2019, nell'ambito del processo di dismissione delle attività dell'area media e degli accordi di conferimento delle stesse in Vertice 360, come precedentemente descritto, al fine di meglio circoscrivere l'oggetto della cessione, con scrittura davanti al notaio Marco Borio, è stata costituita con sede in Milano una società a responsabilità limitata denominata "MEDIA 360 ITALY CORPORATE CAPITAL S.R.L." della quale GIGLIO GROUP S.P.A. è l'unico socio. La sede sociale è stabilita in Piazza Generale Armando Diaz n. 6, Milano. La società, nel rispetto dei divieti contenuti nella normativa vigente e previo ottenimento delle necessarie autorizzazioni, ha per oggetto, tra le varie, le seguenti più rilevanti attività: produzione, allestimento ed organizzazione di spettacoli di ogni genere; in via esemplificativa e non esaustiva: concerti di musica, spettacoli di varietà, spettacoli sportivi, spettacoli teatrali e televisivi, sia in Italia che all'estero e la relativa attività di agenzia; l'attività di produzione, fornitura e acquisizione di programmi televisivi e cinematografici in via esemplificativa e non esaustiva: telefilm, film, fiction televisive, spettacoli di musica, spettacoli vari, video, home - video, spot televisivi, nonché la ricerca di sponsor per gli spettacoli stessi e la relativa attività di agenzia; l'attività di produzione e noleggio di ogni mezzo previsto dalla tecnologia per la trasmissione e riproduzione del suono e dell'immagine; altre attività. Amministratore unico

della società è Alessandro Giglio, scelto per la sua indiscussa competenza storica nel settore televisivo.

In data 14 giugno 2019, nell'ambito del medesimo processo di dismissione delle attività dell'area media e degli accordi di conferimento delle stesse in Vertice 360, come precedentemente descritto, al fine di meglio circoscrivere l'oggetto della cessione, è stata costituita con sede in Hong Kong una società a responsabilità limitata denominata "MEDIA 360 HONG KONG LIMITED" della quale GIGLIO GROUP S.P.A. è l'unico socio. Amministratore unico della società è Alessandro Giglio.

13. Fatti di rilievo successivi al primo semestre 2019

Nell'ambito del processo di dismissione dell'area media, in data 8 luglio 2019 Giglio Group S.p.A., Vértice Trescientos Sesenta Grados, SA e Squirrel Capital SLU, come precedentemente definite, 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 (l'"Aumento Riservato"). 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 e 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.

14. Informativa ex art. 2428 comma 3 n. 6-bis c.c.

La Controllante Giglio Group S.p.A., nel corso del 2016, ha emesso un Minibond denominato "GIGLIO GROUP S.P.A. – 5,4% 2016-2022" per Euro 3,5 milioni utilizzato per finanziare l'operazione di acquisto della società Giglio Fashion, con le condizioni:

- Tasso: 5,4%
- Durata: 6 anni
- Preammortamento: 2 anni

Il minibond è quotato sul Segmento Professionale (ExtraMOT PRO) del Mercato ExtraMOT.

Per il minibond, contrattualmente sono previsti il rispetto dei seguenti covenants finanziari alla data del 31 dicembre 2018:

Parametri	Valori soglia per anno
PFN / EBITDA	≤ 4
PFN / PN	$\leq 2,0$
EBITDA / OF	$\geq 5,0$

In data 12 febbraio 2019, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione e dall'Assemblea degli obbligazionisti, tenutasi in forma totalitaria, la modifica del Regolamento del prestito obbligazionario codice ISIN IT0005172157.

Le principali modifiche apportate al Regolamento riguardano:

- l'inclusione delle operazioni di cessione aventi ad oggetto assets relativi al business dell'area media e televisiva fra le operazioni consentite che non richiedono la previa approvazione da parte dell'Assemblea degli obbligazionisti;
- la modifica del piano di ammortamento mediante la previsione di tranches di rimborso mensili a partire dal 28 febbraio 2019 e sino al 30 settembre 2020, nuova data di scadenza del prestito obbligazionario;
- la corresponsione degli interessi su base mensile secondo le date di pagamento previste dal nuovo piano di ammortamento, fermo restando (i) che il tasso annuale di interesse del prestito obbligazionario rimane invariato e (ii) che gli interessi maturati nel periodo intercorrente tra il 10 settembre 2018 e il 27 febbraio 2019 sono pagati il 10 marzo 2019;
- la definizione dei covenants finanziari, con la precisazione che per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 gli eventuali scostamenti dagli stessi non produrranno gli effetti previsti dal Regolamento.

15. Informazione e gestione sui principali rischi ed incertezze

In questa parte della presente relazione, i sottoscritti intendono rendere conto dei rischi, intendendo per tali quegli eventi atti a produrre effetti negativi in ordine al perseguimento degli obiettivi aziendali, e che quindi ostacolano la creazione di valore.

I rischi presi in esame sono analizzati distinguendo quelli finanziari da quelli non finanziari e ciò che li divide in base alla fonte di provenienza del rischio stesso. I rischi così classificati saranno ricondotti in due macro-categorie: rischi di fonte interna e rischi di fonte esterna, a seconda che siano insiti nelle caratteristiche e nell'articolazione dei processi interni di gestione aziendale ovvero derivino da circostanze esterne rispetto alla realtà aziendale.

Rischi non finanziari

Fra i rischi di fonte interna si segnalano:

Efficacia/efficienza dei processi: i processi organizzativi sono in corso di perfezionamento soprattutto con riferimento al monitoraggio ed all'implementazione delle procedure aziendali interne.

Delega: nel corso della crescita della nostra azienda sarà opportuno procedere ad una distribuzione dei compiti all'interno dell'organizzazione onde favorire i processi informativi e le efficienze interne;

Risorse umane: la nostra attività richiede risorse con alte competenze: occorrerà procedere ad aggiornamenti continui delle forze lavoro onde adeguare i nostri reparti alle mutate esigenze del mercato.

Fra i rischi di fonte esterna si segnalano:

Mercato: sono costituiti dai normali rischi della nostra attività, fortemente legata agli andamenti della domanda del mercato stesso.

Normative: la società si è organizzata in modo tale da rispettare puntualmente la stringente normativa soprattutto quella del settore del commercio elettronico italiano ed estero che rappresenta un grado di complicazione significativo

Eventi catastrofici: non risultano eventi di tale natura.

Rischi informatici: la diffusione e l'uso crescente dell'identità digitale-SPID, della firma digitale e della posta elettronica certificata potrebbe comportare l'aumento dei rischi di furto dell'identità digitale nonché dell'utilizzo fraudolento di tali identità. Qualsiasi appropriazione indebita e/o utilizzo illecito di tali informazioni potrebbero determinare, tra le altre cose, una violazione, riconducibile all'Emittente e/o al Gruppo, della normativa sulla protezione di determinati dati, con possibili effetti negativi sulle attività e sulle prospettive dell'Emittente e/o del Gruppo nonché sulla situazione economica patrimoniale e finanziaria dell'Emittente e/o del Gruppo. Durante gli esercizi 2013-2018 non si sono verificati attacchi al sistema informatico né, per quanto a conoscenza della Società, fenomeni di appropriazione indebita di dati e/o di informazioni sensibili. Qualora il Gruppo non fosse in grado di adottare presidi tecnologici in grado di fronteggiare tali possibili rischi potrebbe essere chiamata a rispondere di danni economici e patrimoniali subiti da terzi con effetti pregiudizievoli sulla situazione economico, finanziaria e patrimoniale del Gruppo.

Rischi finanziari

Si attesta che nella scelta delle operazioni di finanziamento e di investimento la società ha adottato criteri di prudenza e di rischio limitato e che non sono state poste in essere operazioni di tipo speculativo.

Al fine di monitorare i rischi finanziari attraverso un sistema di reporting integrato e consentire una pianificazione analitica delle attività future, la Società sta implementando un sistema di controllo di gestione.

La società, inoltre, non ha fatto ricorso a strumenti finanziari derivati per la copertura di rischi legati all'approvvigionamento delle risorse finanziarie.

Rischio di cambio

La Società predispone i propri dati finanziari in Euro e, in relazione al proprio business model, sostiene la maggior parte dei propri costi sempre in Euro. Il business model adottato permette alla Società di ridurre al minimo i rischi connessi alle oscillazioni dei tassi di cambio.

Rischio di Credito

Il rischio di credito è il rischio che una controparte non adempia ai propri obblighi legati ad uno strumento finanziario o ad un contratto commerciale, portando quindi ad una perdita finanziaria. Il Gruppo è esposto al rischio di credito derivante dalle sue attività operative (soprattutto per crediti commerciali e note di credito) e dalle sue attività di finanziamento, compresi i depositi presso banche e istituti finanziari.

I tempi di pagamento da parte dei maggiori clienti che dettano le condizioni determina la necessità per il gruppo di finanziare il capitale circolante principalmente attraverso l'indebitamento bancario soprattutto per linee autoliquidanti. In particolare, la necessità di finanziare il capitale circolante comporta per il gruppo differenti tipologie di oneri, quali, principalmente interessi passivi per finanziamenti.

Rischio di Liquidità

Il rischio di liquidità rappresenta il rischio che le risorse finanziarie disponibili possano essere insufficienti a coprire le obbligazioni a scadenza. La società gestisce il rischio di liquidità cercando di mantenere un costante equilibrio tra fonti finanziarie, derivanti dalla gestione corrente, e dal ricorso a mezzi finanziari da Istituti di Credito, e impieghi di risorse. I flussi di cassa, le necessità finanziarie e la liquidità sono monitorati costantemente, con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse. Al fine di far fronte alle proprie obbligazioni, nel caso in cui i flussi di cassa generati dall'ordinaria gestione non si rendessero sufficienti, ovvero in caso di uno sfasamento temporale tra gli stessi, la società ha la possibilità di porre in essere operazioni volte al reperimento di risorse finanziarie, tramite, ad esempio, anticipazioni bancarie su crediti e finanziamenti bancari.

16. Azionisti rilevanti e principali dati relativi alle azioni dell'Emittente

Alla data di redazione del presente bilancio i dati ufficiali indicano i seguenti azionisti rilevanti:

- 55,67% delle azioni detenute da Meridiana Holding S.r.l. (società partecipata dal sig. Alessandro Giglio in misura pari al 99% e dalla di lui moglie sig.ra Yue Zhao in misura pari al 1% del capitale sociale);
- DOCOMO Digital Italy S.P.A che detiene il 9,91% del capitale Sociale.

Milano, 12 settembre 2019

Consiglio di Amministrazione

Il Presidente

Dott. Alessandro Giglio



GIGLIO GROUP S.p.A.

Sede in Milano, Piazza Diaz, 6 Milano

Capitale sociale Euro 3.208.050

REA n. 1028989 **Codice Fiscale** 07396371002

Iscritta al Registro delle Imprese di Milano al n. 07396371002

Bilancio semestrale consolidato abbreviato al 30 giugno 2019

PROSPETTI CONTABILI

- Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidato
- Prospetto di conto economico e delle altre componenti di conto economico complessivo consolidati
- Prospetto delle variazioni di patrimonio netto consolidato
- Rendiconto finanziario consolidato
- Note illustrative al bilancio semestrale consolidato abbreviato

Prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria consolidato

Situazione patrimoniale - finanziaria consolidata (valori in migliaia di euro)		30.06.2019	31.12.2018
Attività non correnti			
Attività materiali	(1)	1.240	1.492
Attività per diritto d'uso		1.817	-
Attività immateriali	(2)	1.753	629
<i>Altre attività immateriali</i>		1.753	629
Avviamento	(3)	11.668	11.668
Partecipazioni	(4)	5	5
Crediti	(5)	1.397	1.590
Attività fiscali differite	(8)	742	1.174
Totale attività non correnti		18.622	16.558
Attività correnti			
Rimanenze di magazzino	(6)	3.748	5.273
Crediti commerciali e altri	(7)	11.403	12.519
Crediti d'imposta	(8)	7.010	9.949
Altre attività	(9)	2.225	2.653
Disponibilità liquide	(10)	2.558	2.889
Totale attività correnti		26.944	33.283
Attività destinate alla dismissione	(35)	18.804	18.431
Totale Attivo		64.370	68.272
Patrimonio Netto			
	(11)		
Capitale sociale		3.208	3.208
Riserve		11.348	11.400
Riserva straordinaria		-	-
Costi di quotazione		(541)	(541)
Riserva FTA		4	4
Risultati portati a nuovo		(5.728)	2.602
Riserva cambio		2	-
Utile (perdita) del periodo		(3.128)	(8.264)
Totale Patrimonio Netto di Gruppo		5.165	8.409
Patrimonio netto di terzi		-	-
Totale Patrimonio Netto		5.165	8.409
Passività non correnti			
Fondi per rischi e oneri	(12)	705	804
Passività fiscali differite	(13)	2	3
Debiti finanziari IFRS16		1.657	-
Debiti finanziari	(14)	8.654	6.663
Totale passività non correnti		11.018	7.470
Passività correnti			
Debiti commerciali e altri debiti	(15)	20.782	24.070
Debiti finanziari IFRS16		522	-
Debiti finanziari	(14)	13.554	16.009
Debiti per imposte	(16)	3.064	2.824
Altre passività	(17)	1.107	982
Totale passività correnti		39.029	43.885
Passività direttamente associate ad attività destinate alla dismissione	(35)	9.158	8.508
Totale Passività e Patrimonio Netto		64.370	68.272

Prospetto di Conto economico consolidato

Conto economico consolidato (valori in migliaia di euro)		30.06.2019	30.06.2018
Ricavi totali	(18)	17.847	17.507
Altri ricavi	(18)	712	457
Costi capitalizzati	(19)	713	0
Variazione delle rimanenze		(1.378)	1.422
<i>Costi di acquisto per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci</i>	(20)	(7.268)	(9.659)
<i>Costi per servizi</i>	(21)	(8.359)	(7.608)
<i>Costi per godimento beni terzi</i>	(22)	(88)	(493)
Costi operativi		(15.715)	(17.760)
<i>Salari e stipendi</i>	(23)	(1.793)	(1.406)
<i>Oneri sociali</i>	(23)	(384)	(276)
<i>TFR</i>	(23)	(84)	(50)
Costo del personale		(2.261)	(1.732)
<i>Ammortamenti attività immateriali</i>	(24)	(135)	(53)
<i>Ammortamenti attività materiali</i>	(24)	(647)	(73)
<i>Svalutazioni</i>	(24)	17	(10)
Ammortamenti e svalutazioni		(765)	(136)
Altri costi operativi	(25)	(321)	(562)
Risultato operativo		(1.168)	(804)
Proventi finanziari	(26)	6	22
Oneri finanziari netti	(26)	(715)	(461)
Risultato prima delle imposte		(1.877)	(1.243)
Imposte sul reddito	(27)	(483)	(36)
Risultato netto di esercizio delle attività destinate a continuare		(2.360)	(1.279)
Risultato netto di esercizio delle attività destinate alla dismissione	(36)	(768)	1.283
Risultato netto di esercizio		(3.128)	4
Di cui di terzi		-	-
Risultato delle attività destinate a continuare per azione base e diluito		(0,1471)	(0,0863)
Risultato delle attività destinate alla dismissione per azione base e diluito		(0,0479)	0,0866
Risultato netto per azione base e diluito		(0,1982)	0,0004

* In conformità alle disposizioni del paragrafo 33 dell'IFRS 5 "Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate", l'analisi dell'utile netto delle discontinued operations può essere presentata alternativamente nello schema di Conto economico o nelle Note di commento. Il Gruppo ha scelto l'opzione di rappresentare tale analisi nelle Note di commento alla nota n. 36 "Discontinued operations", cui si rinvia.

Prospetto delle altre componenti di conto economico complessivo consolidato

CONTRO ECONOMICO COMPLESSIVO CONSOLIDATO (valori in migliaia di euro)		30.06.2019	30.06.2018
Risultato netto di esercizio		(3.128)	4
Altre componenti di conto economico complessivo			
<i>Altre componenti di conto economico complessivo che saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte</i>			
Riserva Cambi		1	2
Totale altre componenti di conto economico complessivo che saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte		1	2
<i>Altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte</i>			
Perdita Attuariale dei benefici a dipendenti	(12)	(52)	1
Totale altre componenti di conto economico complessivo che non saranno successivamente riclassificate nell'utile/(perdita) d'esercizio al netto delle imposte		(52)	1
Risultato complessivo consolidato dell'esercizio		(3.180)	6

Prospetto delle variazioni di Patrimonio Netto consolidato

Descrizione (Valori in migliaia di euro) Nota 11	Capitale sociale	Riserve	Riserva FTA	Riserve cambio	Riserva IAS19	Risultati portati a nuovo	Utile (perdita) del periodo	Totale
SALDO AL 31 DICEMBRE 2017	3.208	10.914	4	(5)	(81)	2.609	43	16.692
Riesposizione per la prima applicazione IFRS 9						(51)		(51)
SALDO AL 1 GENNAIO 2018	3.208	10.914	4	(5)	(81)	2.558	43	16.641
Aumento capitale sociale	-							-
Riserva sovrapprezzo		-						-
Risultato a nuovo						43	(43)	-
Riserva IAS 19					(2)			(2)
Effetti cambi				(2)				(2)
Altri movimenti	-	639				(639)		-
Risultato di periodo Gruppo							1	1
SALDO AL 30 GIUGNO 2018	3.208	11.553	4	(7)	(83)	1.963	1	16.639

Descrizione (Valori in migliaia di euro)	Capitale sociale	Riserve	Riserva FTA	Riserve cambio	Riserva IAS19	Risultati portati a nuovo	Utile (perdita) del periodo	Totale
SALDO AL 31 DICEMBRE 2018	3.208	10.914	4	-	(55)	2.602	(8.264)	8.409
Riesposizione per la prima applicazione IFRS 16						(65)		(65)
SALDO AL 1 GENNAIO 2019	3.208	10.914	4	-	(55)	2.537	(8.264)	8.344
Aumento capitale sociale	-							-
Riserva sovrapprezzo		-						-
Risultato a nuovo						(8.264)	8.264	-
Riserva IAS 19					(52)			(52)
Effetti cambi				1				1
Altri movimenti	-	-						-
Risultato di periodo Gruppo							(3.128)	(3.128)
SALDO AL 30 GIUGNO 2019	3.208	10.914	4	1	(107)	(5.727)	(3.128)	5.165

Rendiconto Finanziario consolidato

Importi in migliaia di euro

30.06.2019 30.06.2018

Flussi finanziari derivanti dall'attività operativa

Utile (Perdita) del periodo delle attività destinate a continuare		(2.360)	(1.279)
Utile (Perdita) del periodo delle attività destinate alla dismissione	(36)	(768)	1.283
Rettifiche per:			
Ammortamenti di immobilizzazioni materiali	(1)	246	73
Ammortamenti attività per diritto d'uso		401	
Ammortamenti di attività immateriali	(2)	135	53
Variazione non monetaria dei fondi		(99)	(130)
Svalutazioni/(Rivalutazioni)	(24)	(17)	10
Oneri/(Proventi) finanziari netti	(26)	709	438
Imposte sul reddito	(27)	483	36
Variazioni di:			
Rimanenze	(6)	1.525	1.397
Crediti commerciali	(7)	1.116	(144)
Crediti imposta	(8)	1.379	256
Crediti finanziari verso banche		1.560	-
Altre attività	(9)	427	(479)
Passività fiscali differite	(13)	(1)	(40)
Debiti commerciali	(15)	(3.288)	(1.421)
Debiti d'imposta	(16)	(243)	398
Variazione Attività per diritto d'uso		(2.218)	-
Variazione debiti finanziari IFRS 16		2.179	-
Altre passività	(17)	125	1.404
Variazione del capitale circolante netto		2.561	1.371
Variazioni attività destinate alla dismissione		(372)	(6.390)
Variazioni attività/passività destinate alla dismissione	(36)	650	(63)
Disponibilità liquide generate dall'attività operativa		1.941	1.792
Interessi pagati	(26)	(530)	(438)
Imposte sul reddito pagate	(27)	-	(36)
Disponibilità liquide nette generate dall'attività operativa		1.411	1.318
Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento			
Investimenti in immobilizzazioni materiali	(1)	(22)	44
Investimenti in immobilizzazioni immateriali	(2)	(1.231)	(53)
Variazione Altre immobilizzazioni	(5);(8)	642	(334)
Incremento partecipazioni	(4)	-	(5)
Disponibilità liquide nette assorbite dall'attività di investimento		(611)	(348)
Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento			
Variazioni di PN		(115)	(56)
Accensione nuovi finanziamenti	(14)	6.238	5.500
Rimborsi finanziamenti	(14)	(4.507)	(1.088)
Variazione indebitamento finanziario	(14)	(2.374)	(1.656)
Disponibilità liquide nette assorbite dall'attività di finanziamento		(758)	2.700
Incremento (decremento) netto delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti		42	3.670
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti al 1° gennaio		2.889	6.209
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti al 30 giugno		2.558	3.490

NOTE ILLUSTRATIVE AL BILANCIO SEMESTRALE CONSOLIDATO ABBREVIATO

INFORMAZIONI GENERALI

A. Informazioni societarie

La pubblicazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato di Giglio Group S.p.A. (la Società) al 30 giugno 2019 è stata autorizzata dal Consiglio d'Amministrazione in data 12 settembre 2019.

La sede legale della controllante Giglio Group S.p.A. è a Milano in Piazza Diaz, 6.

Le attività della Società e delle sue controllate sono descritte nelle presenti note illustrative mentre nella relazione intermedia sulla gestione sono presentate le informazioni sulla struttura del Gruppo.

Le informazioni sui rapporti del Gruppo con le altre parti correlate sono presentate nella Nota 31.

B. Principi di redazione

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato della Giglio Group S.p.A. al 30 giugno 2019 è stato redatto in conformità agli International Financial Reporting Standards ("EU-IFRS") emessi dall'International Accounting Standard Board ed omologati dall'Unione Europea.

Per EU-IFRS si intendono tutti gli "International Financial Reporting Standards", tutti gli "International Accounting Standards" (IAS), tutte le interpretazioni dell'International Reporting Interpretations Committee' (IFRIC), precedentemente denominate 'Standing Interpretations Committee' (SIC) che, alla data di approvazione dei Bilanci Consolidati, siano state oggetto di omologa da parte dell'Unione Europea secondo la procedura prevista dal Regolamento (CE) n. 1606/2002 dal Parlamento Europeo e dal Consiglio Europeo del 19 luglio 2002. In particolare, si rileva che gli EU-IFRS sono stati applicati in modo coerente a tutti i periodi presentati nel presente documento.

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato è costituito dal conto economico, dal conto economico complessivo, dalla situazione patrimoniale-finanziaria, dal rendiconto finanziario e dal prospetto delle movimentazioni del patrimonio netto (tutti espressi in migliaia di Euro) e dalle presenti note al bilancio.

Il Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato al 30 giugno 2019 è stato redatto in conformità al principio contabile internazionale IAS 34 Bilanci Intermedi, come previsto anche dall'articolo 154 ter del Testo unico della finanza (D. lgs n. 58/1998) e deve essere letto congiuntamente al bilancio consolidato annuale del Gruppo Giglio per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018 ("l'ultimo bilancio"). Pur non includendo tutte le informazioni richieste per un'informativa di bilancio

completa, sono incluse note illustrative per spiegare gli eventi e le transazioni che sono rilevanti per comprendere le variazioni della posizione patrimoniale-finanziaria e dell'andamento del Gruppo Giglio dall'ultimo bilancio.

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato è presentato in euro e tutti i valori sono arrotondati alle migliaia di euro, se non altrimenti indicato.

L'Euro rappresenta la valuta funzionale e di presentazione per la Capogruppo ed è la valuta nella quale è condotta la maggior parte delle operazioni del Gruppo, ad esclusione delle attività relative alla controllata Nautical Channel, espresse in Sterline, delle attività della Giglio USA ed E-volve Service USA, espresse in dollari americani e delle attività della Giglio Shanghai, espresse in Yuan cinese.

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato fornisce informazioni comparative riferite al medesimo periodo all'esercizio precedente.

I principi di consolidamento, i principi contabili, i criteri e le stime di valutazione adottati nella redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato sono omogenei con quelli utilizzati in sede di predisposizione della relazione finanziaria annuale consolidata al 31 dicembre 2017, fatto salvo quanto di seguito specificato

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato redatto in base al principio del costo storico e nel presupposto della continuità aziendale, in quanto gli Amministratori hanno verificato l'insussistenza di indicatori di carattere finanziario, gestionale o di altro genere che potessero segnalare criticità circa la capacità del Gruppo di far fronte alle proprie obbligazioni nel prevedibile futuro e in particolare nei prossimi 12 mesi. In particolare, si segnala che la Giglio Group adotta i principi contabili internazionali a partire dall'esercizio 2015, con data di transizione agli IFRS al 1° gennaio 2014.

C. Base di presentazione

Il bilancio consolidato semestrale abbreviato è composto dal Prospetto della situazione patrimoniale – finanziaria, dal Prospetto di Conto Economico, di Conto Economico Complessivo, dal Rendiconto finanziario e dalle corrispondenti Note illustrative.

In particolare:

- nello Stato patrimoniale sono esposte separatamente le attività e le passività correnti e non correnti;

- nel Conto economico complessivo l'analisi dei costi è effettuata in base alla natura degli stessi;
- per il Rendiconto finanziario viene utilizzato il metodo indiretto.

In particolare, le attività e passività nel bilancio del Gruppo sono classificate secondo il criterio corrente/non corrente.

Un'attività è corrente quando:

- si suppone che sia realizzata, oppure è posseduta per la vendita o il consumo, nel normale svolgimento del ciclo operativo;
- è detenuta principalmente con la finalità di negoziarla;
- si suppone che sia realizzata entro dodici mesi dalla data di chiusura dell'esercizio; o
- è costituita da disponibilità liquide o mezzi equivalenti a meno che non sia vietato scambiarla o utilizzarla per estinguere una passività per almeno dodici mesi dalla data di chiusura dell'esercizio.

Tutte le altre attività sono classificate come non correnti.

Una passività è corrente quando:

- è previsto che si estingua nel suo normale ciclo operativo;
- è detenuta principalmente con la finalità di negoziarla;
- deve essere estinta entro dodici mesi dalla data di chiusura dell'esercizio; o
- l'entità non ha un diritto incondizionato a differire il regolamento della passività per almeno dodici mesi dalla data di chiusura dell'esercizio

Tutti i valori esposti nei prospetti contabili e nelle note illustrative, laddove non diversamente indicato, sono espressi in migliaia di euro.

D. Valutazioni discrezionali e stime contabili significative

La redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato della Giglio Group S.p.A. richiede l'effettuazione di stime ed assunzioni che hanno effetto sui valori delle attività e delle passività di bilancio e sull'informativa relativa ad attività e passività potenziali alla data di riferimento: conseguentemente i risultati che verranno in seguito conseguiti potrebbero differire da tali stime. In particolare, le stime vengono utilizzate per rilevare gli accantonamenti per rischi su crediti, ammortamenti, svalutazioni, benefici ai dipendenti, imposte ed altri accantonamenti a fondi. Le

stime e le assunzioni sono riviste periodicamente e gli effetti di ogni variazione sono riflessi a conto economico.

I principali dati oggetto di stima si riferiscono a:

- Identificazione delle Cash Generating Unit (CGU); In applicazione delle disposizioni dello “IAS 36 – Riduzione di valore delle attività”, l’avviamento iscritto nel Bilancio consolidato del Gruppo, in virtù di operazioni di aggregazione aziendale, è stato allocato a singole CGU o a gruppi di CGU, che si prevede beneficeranno dall’aggregazione. Una CGU rappresenta il più piccolo gruppo di attività che genera flussi finanziari largamente indipendenti. Nel processo di individuazione delle predette CGU, il management ha tenuto conto della natura specifica dell’attività e del business a cui essa appartiene, verificando che i flussi finanziari derivanti da un gruppo di attività fossero strettamente indipendenti e ampiamente autonomi da quelli derivanti da altre attività (o gruppi di attività). Le attività incluse in ogni CGU sono state individuate anche sulla base delle modalità attraverso le quali il management le gestisce e le monitora.
- Applicazione dei requisiti di classificazione previsti dall’IFRS 5; Il Gruppo classifica le attività non correnti e i gruppi in dismissione come detenuti per vendita se il loro valore contabile sarà recuperato principalmente con un’operazione di vendita, anziché tramite il loro uso continuativo. La condizione per la classificazione come detenuti per la vendita si considera rispettata solo quando la vendita alla data di bilancio è altamente probabile e l’attività o il gruppo in dismissione è disponibile per la vendita immediata nelle sue attuali condizioni. Le azioni richieste per concludere la vendita dovrebbero indicare che è improbabile che possano intervenire cambiamenti significativi nella vendita o che la vendita venga annullata. La Direzione deve essersi impegnata alla vendita, il cui completamento dovrebbe essere previsto entro un anno dalla data della classificazione. La direzione considera tutti i fatti e le circostanze inclusi eventi che potrebbero ostacolare i piani di dismissione nelle proprie valutazioni.
- Misurazione del fair value delle attività o gruppi di attività destinate alla dismissione; Il Gruppo classifica le attività non correnti e i gruppi in dismissione come detenuti per la vendita o per la distribuzione agli azionisti della controllante se il loro valore contabile sarà recuperato principalmente con un’operazione di vendita o di distribuzione, anziché tramite il loro uso continuativo. Tali attività non correnti e gruppi in dismissione classificati come detenuti per la vendita o per la distribuzione agli azionisti sono valutate al minore tra il valore contabile e il loro fair value al netto dei costi di vendita o di dismissione. In data 11 marzo 2019 la capogruppo ha siglato un accordo di conferimento alla società Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A. (Vertice 360) di

alcuni assets afferenti alla divisione media, classificati, sussistendone i presupposti, nelle attività destinate alla dismissione. Tali assets sono stati valutati complessivamente euro 12,5 milioni sulla base di una fairness opinion commissionata dalla Società ad un esperto indipendente. Al fine dell'iscrizione in bilancio al 30 giugno 2019 delle attività destinate alla dismissione da iscriversi al minore tra il costo ed il fair value sono stati utilizzati quale riferimento per il fair value, i valori emergenti dalla fairness opinion come meglio descritto nel paragrafo 36 nelle note illustrative cui si rimanda.

- Valutazione dell'esistenza dei requisiti del controllo; Secondo le previsioni del principio contabile IFRS 10, il controllo è ottenuto quando il Gruppo è esposto, o ha diritto ai rendimenti variabili derivanti dal rapporto con la partecipata e ha la capacità, attraverso l'esercizio del potere sulla partecipata, di influenzarne i relativi rendimenti. Il potere è definito come la capacità attuale di dirigere le attività rilevanti della partecipata in virtù di diritti sostanziali esistenti. L'esistenza del controllo non dipende esclusivamente dal possesso della maggioranza dei diritti di voto, ma dai diritti sostanziali dell'investitore sulla partecipata. Conseguentemente, è richiesto il giudizio del management per valutare specifiche situazioni che determinino diritti sostanziali che attribuiscono al Gruppo il potere di dirigere le attività rilevanti della partecipata in modo da influenzarne i rendimenti. Ai fini dell'assessment sul requisito del controllo, il management analizza tutti i fatti e le circostanze, inclusi gli accordi con gli altri investitori, i diritti derivanti da altri accordi contrattuali e dai diritti di voto potenziali (call option, warrant, put option assegnate ad azionisti minoritari ecc.). Tali altri fatti e circostanze possono risultare particolarmente rilevanti nell'ambito di tale valutazione soprattutto nei casi in cui il Gruppo detiene meno della maggioranza dei diritti di voto, o diritti simili, della partecipata. Il Gruppo riesamina l'esistenza delle condizioni di controllo su una partecipata quando i fatti e le circostanze indichino che ci sia stata una variazione di uno o più elementi considerati per la verifica della sua esistenza.

- Fondo obsolescenza delle rimanenze di materie prime ed accessori e delle rimanenze di prodotti finiti; Poiché il Gruppo tratta prodotti soggetti agli andamenti del mercato e all'influenza della moda, le rimanenze di prodotti possono essere soggette a riduzioni di valore. In particolare, il fondo obsolescenza rimanenze di prodotti finiti riflette pertanto la stima del management circa le perdite di valore attese sui prodotti delle diverse collezioni delle stagioni in giacenza, tenendo in considerazione la capacità di vendere gli stessi attraverso i diversi canali distributivi in cui opera il Gruppo. Indicativamente le assunzioni di svalutazione prevedono comunque percentuali di svalutazione crescenti con l'aumentare dell'anzianità dei prodotti acquistati (si ricorda che il gruppo

tratta sia collezioni in season sia per off season distribuendole tra i digital retailers più importanti al mondo) in modo tale da riflettere da un lato la diminuzione dei prezzi di vendita e dall'altro la diminuzione della probabilità di vendita col passare del tempo. Alla base della determinazione di tale percentuale c'è sia un'analisi statistica del variare dell'anzianità del prodotto in giacenza che una valutazione di costanza nel tempo di utilizzo di percentuali. Nel caso venga notata una variazione nelle informazioni a disposizione le percentuali vengono rianalizzate ed eventualmente adeguate.

- Svalutazione crediti:

La Direzione valuta con attenzione, attraverso lo strumento dell'ageing list, sulla base del processo di recupero crediti e sulla base delle valutazioni fornite dalla Direzione Legale, lo stato dei propri crediti e dello scaduto ed effettua un'analisi della recuperabilità; anche queste stime, in quanto soggette ad un naturale grado di incertezza, potrebbero rilevarsi non corrette;

La valutazione della recuperabilità dei crediti commerciali è effettuata sulla base del cosiddetto expected credit loss model.

In particolare, le perdite attese sono determinate sulla base del prodotto tra: (i) l'esposizione vantata verso la controparte al netto delle relative mitiganti (c.d. Exposure At Default o EAD); (ii) la probabilità che la controparte non ottemperi alla propria obbligazione di pagamento (c.d. Probability of Default o PD); (iii) la stima, in termini percentuali, della quantità di credito che non si riuscirà a recuperare in caso di default (c.d. Loss Given Default o LGD) definita, sulla base delle esperienze pregresse (serie storiche della capacità di recupero) e delle possibili azioni di recupero esperibili (ad es. azioni stragiudiziali, contenziosi legali, ecc.)

- Pagamenti basati su azioni o opzioni:

il costo lavoro include, coerentemente alla natura sostanziale di retribuzione che assume, il costo del piano di incentivazione con pagamento basato su azioni/opzioni. Il costo dell'incentivazione è determinato con riferimento al fair value degli strumenti attribuiti e alla previsione del numero di azioni/opzioni che saranno effettivamente assegnate; la quota di competenza dell'esercizio è determinata pro-rata temporis lungo il vesting period, ossia il periodo intercorrente tra la data dell'attribuzione (cd. grant date) e la data di assegnazione. Il fair value delle azioni/opzioni sottostanti il piano di incentivazione è determinato alla grant date tenendo conto delle previsioni in merito al raggiungimento dei parametri di performance associati a condizioni di mercato e non è oggetto di rettifica negli esercizi successivi; quando l'ottenimento del beneficio è connesso anche a condizioni diverse da quelle di mercato, la stima relativa a tali condizioni è riflessa adeguando, lungo

il vesting period, il numero di azioni che si prevede saranno effettivamente assegnate. Al termine del vesting period, nel caso in cui il piano non assegni azioni ai partecipanti per il mancato raggiungimento delle condizioni di performance, la quota del costo afferente le condizioni di mercato non è oggetto di reversal a conto economico.

Si specifica che in data 29 ottobre 2018 si è tenuta l'assemblea ordinaria e straordinaria della Società.

L'Assemblea, in sede ordinaria, ha approvato il Piano di Stock Option 2018-2021 riservato agli amministratori esecutivi e/o dirigenti con responsabilità strategiche al fine di mantenere elevate e migliorare le performance e contribuire ad aumentare la crescita e il successo della Società e del Gruppo.

L'Assemblea straordinaria ha attribuito delega al Consiglio di Amministrazione della facoltà di aumentare a pagamento il capitale sociale di Giglio Group S.p.A., ai sensi dell'articolo 2443 del Codice Civile, in via scindibile, con esclusione del diritto di opzione, come previsto dall'articolo 2441, comma 8 e - per quanto occorrer possa - comma 5, del Codice Civile, per un importo massimo di Euro 138.000 in valore nominale, mediante emissione, anche in più tranches, di massime n. 690.000 azioni ordinarie prive del valore nominale, al servizio esclusivo del "Piano di Stock Option 2018 – 2021".

Le opzioni assegnate potranno essere esercitate nell'arco di un periodo di vesting triennale suddiviso in tre tranches (fino al 20% il primo anno, fino al 30% il secondo anno, fino al 50% il terzo anno) e matureranno solo qualora vengano raggiunti gli obiettivi (in termini di condizioni di *performance*) identificati nel piano stesso.

Si rileva che gli obiettivi legati al 2018 non sono stati raggiunti ed allo stesso modo, sulla base dei risultati prospettici riferiti agli obiettivi previsti nel piano, alla data del 31 dicembre 2018 non si è reso necessario alcun accantonamento

- Benefici ai dipendenti, i cui valori sono determinati in base a stime attuariali; per le principali assunzioni attuariali si rinvia alla nota 12;
- Avviamento: la recuperabilità dell'Avviamento è testata annualmente e, se necessario, anche nel corso dell'anno. L'allocazione dell'avviamento alle CGU o gruppi di CGU e la determinazione del valore recuperabile di queste ultime comporta l'assunzione di stime che dipendono da valutazioni soggettive nonché da fattori che possono cambiare nel tempo con conseguenti effetti anche significativi rispetto alle valutazioni effettuate dagli Amministratori. Tali valutazioni sono state svolte a livello delle unità generatrici di flussi finanziari alle quali il valore degli avviamenti sono imputati,

assumendo, quale valore recuperabile, il maggiore tra il fair value, qualora disponibile o determinabile ed il valore d'uso ricavabile dai piani pluriennali approvati dai Consigli di Amministrazione competenti.

Si segnala in particolare che le valutazioni svolte negli esercizi a confronto hanno confermato la recuperabilità dei valori di carico come meglio descritto nella nota 3.

Nel rivedere i propri indicatori di impairment il Gruppo prende in considerazione, tra gli altri fattori, il rapporto tra la propria capitalizzazione di mercato ed il proprio patrimonio netto contabile. Al 30 giugno 2019, la capitalizzazione di mercato del Gruppo era superiore al valore del patrimonio netto contabile, indicando così l'assenza di una potenziale perdita di valore delle attività materiali ed immateriali iscritte in bilancio. Conseguentemente gli amministratori non hanno effettuato un test di impairment al 30 giugno 2019 per i valori sopra esposti relativi all'avviamento.

- Diritti immateriali: gli Amministratori non hanno identificato impairment indicator alla data di bilancio con riferimento al valore delle immobilizzazioni immateriali. Si rimanda al paragrafo di commento delle attività immateriali per maggiori dettagli. Si sottolinea al riguardo come le immobilizzazioni immateriali sono testate annualmente per svalutazioni durevoli quando ci sono indicazioni che il valore contabile potrebbe non essere recuperato. Quando vengono predisposti i calcoli del valore in uso, gli Amministratori devono stimare i flussi di cassa attesi dall'attività o dalle unità generatrici di flussi e scegliere un tasso di sconto adeguato in modo da calcolare il valore attuale di tali flussi di cassa. La corretta identificazione degli elementi indicatori dell'esistenza di una potenziale riduzione di valore, nonché le stime per la determinazione delle stesse dipendono da fattori che possono variare nel tempo influenzando valutazioni e stime effettuate dagli Amministratori.

- Attività per imposte differite che sono rilevate nella misura in cui sia probabile l'esistenza di adeguati utili fiscali futuri a fronte dei quali le differenze temporanee o eventuali perdite fiscali potranno essere utilizzate. A tal riguardo, il management del Gruppo stima la probabile manifestazione temporale e l'ammontare dei futuri utili fiscalmente imponibili.

- Aggregazioni di impresa e valutazione delle attività e passività acquisite:

In caso di aggregazioni aziendali, il processo di allocazione del costo della transazione comporta stime ed assunzioni basate sul giudizio professionale della Direzione, e rende necessaria l'individuazione delle metodologie più appropriate per la valutazione delle attività acquisite e delle passività assunte. La complessità dei processi di stima è mitigata dall'utilizzo, ove necessario, della contabilizzazione provvisoria, come consentita dal principio contabile di riferimento.

- Passività potenziali:

Il Gruppo accerta una passività a fronte di contenziosi e rischi derivanti da cause legali in corso quando ritiene probabile il verificarsi di un esborso finanziario e quando l'ammontare delle passività può essere ragionevolmente stimato. Nel caso in cui un esborso finanziario diventi possibile ma non ne sia determinabile l'ammontare, tale fatto è riportato nelle note di bilancio.

E. Gestione del capitale e dei rischi finanziari

Obiettivi e criteri di gestione del rischio finanziario

Le principali passività finanziarie del Gruppo comprendono i prestiti e i finanziamenti bancari, i debiti commerciali e i debiti diversi e le garanzie finanziarie. L'obiettivo principale di tali passività è di finanziare le attività operative del Gruppo. Il Gruppo ha crediti finanziari e altri crediti, commerciali e non commerciali, disponibilità liquide che si originano direttamente dall'attività operativa.

Il Gruppo è esposto al rischio di mercato, al rischio di credito ed al rischio di liquidità. Il Management del Gruppo è deputato alla gestione di questi rischi.

Il Consiglio d'Amministrazione rivede ed approva le politiche di gestione di ognuno dei rischi di seguito esposti.

Si attesta che nella scelta delle operazioni di finanziamento e di investimento la società ha adottato criteri di prudenza e di rischio limitato e che non sono state poste in essere operazioni di tipo speculativo.

I rischi finanziari sono monitorati attraverso un sistema di reporting integrato atto a consentire una pianificazione analitica delle attività future.

La società, inoltre, non ha fatto ricorso a strumenti finanziari derivati per la copertura di rischi legati all'approvvigionamento delle risorse finanziarie.

Di seguito vengono commentati i diversi rischi finanziari cui è esposto Giglio Group.

Rischio di mercato

Il rischio di mercato è il rischio che il fair value dei flussi di cassa futuri di uno strumento finanziario si modificherà a causa delle variazioni nel prezzo di mercato. Il prezzo di mercato comprende tre tipologie di rischio: il rischio di cambio, il rischio di tasso e altri rischi di prezzo. Stante il business del gruppo, non si ravvedono esposizioni agli altri rischi di prezzo come, ad esempio, il rischio di prezzo sui titoli rappresentativi di capitale (equity risk) ed il rischio di prezzo delle commodity.

Rischio di cambio

La Società predispone i propri dati finanziari in Euro e, in relazione al proprio business model, sostiene la maggior parte dei propri costi sempre in Euro. Il business model adottato permette alla Società di ridurre al minimo i rischi connessi alle oscillazioni dei tassi di cambio.

Rischio di tasso di interesse

Le oscillazioni dei tassi di interesse di mercato influiscono sul livello degli oneri finanziari netti e sul valore di mercato delle attività e passività finanziarie.

Il rischio di tasso d'interesse si può classificare in:

- flow risk, che si riferisce alla variabilità degli importi di interessi attivi e passivi incassati e pagati a seguito dei movimenti nei livelli dei tassi di interesse di mercato;
- price risk, relativo alla sensibilità del valore di mercato delle attività e passività alle variazioni del livello dei tassi di interesse (si riferisce ad attività o passività a tasso fisso).

Giglio Group S.p.A. è principalmente esposta al flow risk, o rischio di flusso, cioè al rischio di conseguire a conto economico un aumento dei costi finanziari per effetto di una variazione sfavorevole dei tassi di interesse.

La Società utilizza risorse finanziarie di terzi principalmente sotto forma di debito bancario regolato a tasso variabile. Variazioni nei tassi di interesse di mercato incidono solo sul costo dei finanziamenti e sul rendimento delle forme di impiego e quindi sul livello degli oneri e dei proventi finanziari della Società e non anche sul loro fair value.

Gran parte della posizione debitoria onerosa è rappresentata da finanziamenti a tasso variabile e a breve termine.

Il costo dell'indebitamento bancario è parametrato al tasso di mercato (generalmente euribor/libor di periodo o il tasso di riferimento sul mercato interbancario specifico della valuta in cui il finanziamento è denominato) di periodo più uno spread che dipende dalla tipologia di linea di credito utilizzata.

Rischio di credito

Il rischio di credito è il rischio che una controparte non adempia ai propri obblighi legati ad uno strumento finanziario o ad un contratto commerciale, portando quindi ad una perdita finanziaria. Il Gruppo è esposto al rischio di credito derivante dalle sue attività operative (soprattutto per crediti

commerciali e note di credito) e dalle sue attività di finanziamento, compresi i depositi presso banche e istituti finanziari.

I tempi di pagamento da parte dei maggiori clienti che dettano le condizioni determina la necessità per la società di finanziare il capitale circolante principalmente attraverso l'indebitamento bancario soprattutto per linee autoliquidanti. In particolare, la necessità di finanziare il capitale circolante comporta per la Società differenti tipologie di oneri, quali, principalmente interessi passivi per finanziamenti.

Il rischio di mancato incasso viene gestito dal Gruppo Giglio attraverso una serie di politiche commerciali e procedure interne finalizzate, da un lato a ridurre il rischio espositivo nei confronti dei clienti, e dall'altro lato da monitorare l'andamento degli incassi in modo da intervenire tempestivamente con attività ed azioni correttive.

I dati dell'esercizio 2019 comprendono gli effetti dell'adozione dell'IFRS 9.

Si riporta nel seguito l'ageing dei crediti commerciali al 30 giugno 2019 comparato con il dato al 30 giugno 2018:

<i>(in migliaia di Euro)</i>	Periodo chiuso al 30 giugno 2019		Periodo chiuso al 31 dicembre 2018	
		%		%
> 120 gg	1.121	12,1 %	2.675	21,8 %
90<> 120 gg	166	1,8 %	652	5,3 %
60<> 90 gg	83	0,9 %	708	5,8 %
30<> 60 gg	34	0,4 %	1.125	9,2 %
0<> 30 gg	789	8,5 %	1.112	9,0 %
Totale scaduto	2.193	23,6 %	6.273	51,0 %
Non scaduto	7.087	76,4 %	6.018	49,0 %
Totale crediti lordi	9.281	100,0 %	12.290	100,0 %
Fondo svalutazione crediti	(1.342)		(1.359)	
Inc. fondo su scaduto oltre 120 gg	(119,8)%		(50,8)%	
Totale	7.939		10.931	

La seguente tabella mostra l'esposizione al rischio di credito del Gruppo per area geografica:

<i>(in migliaia di Euro)</i>	Periodo chiuso al 30 giugno 2019		Periodo chiuso al 31 dicembre 2018	
		%		%
Europa	8.258	89,0 %	6.675	54,3 %
Asia	1.001	10,8 %	5.578	45,4 %

USA	-	-	4	0,0 %
Resto del mondo	22	0,2 %	34	0,3 %
Totale crediti lordi	9.281	100,0 %	12.290	100,0 %
Fondo svalutazione crediti	(1.342)		(1.359)	
Totale	7.939		10.931	

Il fondo svalutazione crediti è stato determinato attraverso l'elaborazione di una specifica matrice di accantonamento.

In particolare, il Gruppo, in funzione della varietà della sua clientela, ha identificato raggruppamenti appropriati ed associato a tali raggruppamenti uno specifico rating determinato in base all'esperienza storica della società.

Ad ogni tipologia di rating è stata applicata una specifica percentuale di svalutazione in funzione della fascia di scaduto, come espresso nella seguente tabella:

Rating	> 90 gg	60<> 90 gg	30<> 60 gg	0<> 30 gg	Non scaduto
A (rischio basso)	4,4%	3,4%	2,4%	1,4%	0,2%
B (rischio medio)	5,4%	4,4%	3,4%	2,4%	0,4%
C (rischio alto)	6,4%	5,4%	4,4%	3,4%	0,6%

Le percentuali così identificate sono poi aggiustate per tenere conto del tasso di recupero in caso di default (*loss given default*) o di specifiche considerazioni relative a clienti con situazioni di contenziosi.

Rischio di Liquidità

Il rischio di liquidità rappresenta il rischio che le risorse finanziarie disponibili possano essere insufficienti a coprire le obbligazioni a scadenza. La società gestisce il rischio di liquidità cercando di mantenere un costante equilibrio tra fonti finanziarie, derivanti dalla gestione corrente, e dal ricorso a mezzi finanziari da Istituti di Credito, e impieghi di risorse. I flussi di cassa, le necessità finanziarie e la liquidità sono monitorati costantemente, con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse. Al fine di far fronte alle proprie obbligazioni, nel caso in cui i flussi di cassa generati dall'ordinaria gestione non si rendessero sufficienti, ovvero in caso di uno sfasamento temporale tra gli stessi, la società ha la possibilità di porre in essere operazioni volte al reperimento di risorse finanziarie, tramite, ad esempio, anticipazioni bancarie su crediti e finanziamenti bancari.

Al 30 giugno 2019 si segnala la seguente situazione delle linee di credito accordate e i relativi utilizzi:

Ente	Linea di credito per anticipo fatture Italia	Utilizzato	Linea di credito per anticipo fatture Estero	Utilizzato	Fido cassa	Utilizzato	Totale Fido	Totale Utilizzato
MPS	-	-	-	-	15	8	15	8
Banca Popolare di Milano		139	-	423	20	14	1.070	576
Banca Sella	-	-	200		-	-	200	
Banca Popolare di Sondrio	150	107	40		-	-	190	107
UNICREDIT	5.000	4.990	-	-	50	40	5.050	5.030
BNL	-	-	-	-	50	44	50	44
IFITALIA Factoring - BNL	5.950	1.927	-	-	-	-	5.950	1.927
CREDIMI	1.570	1.349	-	-	-	-	1.570	1.349
IFIS	100	8	-	-	-	-	100	8
BANCA INTESA HONG KONG	-	-	200	200	-	-	200	200
Totale	12.770	8.520	440	623	135	106	14.395	9.249

Si rimanda inoltre alla tabella indicata al paragrafo 14 (Debiti finanziari correnti e non correnti) ed al paragrafo dell'Informativa ex art. 2428 comma 3 n. 6-bis c.c. per quanto riguarda il rispetto dei covenants.

Gestione del capitale

Ai fini della gestione del capitale del Gruppo, si è definito che questo comprende il capitale sociale emesso, la riserva sovrapprezzo azioni e tutte le altre riserve di capitale attribuibili agli azionisti della capogruppo. Le politiche di gestione del capitale da parte del Consiglio di Amministrazione prevedono il mantenimento di un livello elevato di capitale proprio al fine di preservare un rapporto di fiducia con gli investitori, i creditori ed il mercato, consentendo altresì lo sviluppo futuro dell'attività. Il Gruppo gestisce la struttura patrimoniale ed effettua aggiustamenti in base alle condizioni economiche ed ai requisiti dei covenants finanziari. Allo scopo di mantenere o rettificare la struttura patrimoniale, il Gruppo potrebbe intervenire sui dividendi pagati agli azionisti, rimborsare il capitale agli azionisti o emettere nuove azioni.

Il Gruppo gestisce il capitale e i rischi finanziari in coerenza con la struttura dell'attivo patrimoniale.

L'obiettivo del Gruppo è quello di mantenere nel tempo un rating creditizio e livelli degli indicatori di capitale adeguati e coerenti con la struttura dell'attivo patrimoniale.

PRINCIPI CONTABILI E CRITERI DI VALUTAZIONE

Principi di consolidamento

Il bilancio consolidato include il bilancio della Giglio Group S.p.A. e delle società controllate al 30 giugno 2019. In particolare, una società viene considerata "controllata" quando il Gruppo ha il potere, direttamente o indirettamente, di determinarne le politiche finanziarie ed operative, al fine di ottenere benefici dalle sue attività.

Il bilancio consolidato è predisposto sulla base dei prospetti contabili redatti dalle singole società in conformità agli IFRS.

Specificatamente, il Gruppo controlla una partecipata se, e solo se, il Gruppo ha:

- il potere sull'entità oggetto di investimento (ovvero detiene validi diritti che gli conferiscono la capacità attuale di dirigere le attività rilevanti dell'entità oggetto di investimento);
- l'esposizione o i diritti a rendimenti variabili derivanti dal rapporto con l'entità oggetto di investimento;
- la capacità di esercitare il proprio potere sull'entità oggetto di investimento per incidere sull'ammontare dei suoi rendimenti.

Generalmente, vi è la presunzione che la maggioranza dei diritti di voto comporti il controllo. A supporto di tale presunzione e quando il Gruppo detiene meno della maggioranza dei diritti di voto (o diritti simili), il Gruppo considera tutti i fatti e le circostanze rilevanti per stabilire se controlla l'entità oggetto di investimento, inclusi:

- Accordi contrattuali con altri titolari di diritti di voto;
- Diritti derivanti da accordi contrattuali;
- Diritti di voto e diritti di voto potenziali del Gruppo.

Il Gruppo riconsidera se ha o meno il controllo di una partecipata se i fatti e le circostanze indicano che ci siano stati dei cambiamenti in uno o più dei tre elementi rilevanti ai fini della definizione di controllo. Il consolidamento di una controllata inizia quando il Gruppo ne ottiene il controllo e cessa quando il Gruppo perde il controllo stesso. Le attività, le passività, i ricavi ed i costi della controllata acquisita o ceduta nel corso dell'esercizio sono inclusi nel bilancio consolidato dalla data in cui il Gruppo ottiene il controllo fino alla data in cui il Gruppo non esercita più il controllo sulla società.

Le variazioni nelle quote di partecipazione in una società controllata che non comportano la perdita di controllo sono contabilizzate a patrimonio netto.

Se il Gruppo perde il controllo di una controllata, deve eliminare le relative attività (incluso l'avviamento), passività, le interessenze delle minoranze e le altre componenti di patrimonio netto, mentre l'eventuale utile o perdita è rilevato a conto economico. La quota di partecipazione eventualmente mantenuta deve essere rilevata al fair value.

I prospetti contabili delle società controllate comprese nell'area di consolidamento sono consolidati con il metodo dell'integrazione globale, che prevede il recepimento integrale di tutte le voci del bilancio, prescindendo dalla percentuale di possesso azionario di Gruppo, nonché l'eliminazione delle operazioni infragruppo e degli utili non realizzati.

Sono elisi i valori derivanti da rapporti intercorsi tra le entità consolidate, in particolare derivanti da crediti e debiti in essere alla fine del periodo, i costi e i ricavi nonché gli oneri e i proventi finanziari e diversi iscritti nei conti economici delle stesse. Sono altrettanto elisi gli utili e le perdite realizzati tra le entità consolidate con le correlate rettifiche fiscali.

Le attività destinate alla vendita, per le quali è altamente probabile la cessione entro i successivi dodici mesi, qualora le altre condizioni previste dall'IFRS 5 siano rispettate, vengono classificate in accordo con quanto stabilito da tale principio e pertanto una volta consolidate integralmente, le attività ad esse riferite sono classificate in un'unica voce, definita "Attività destinate alla dismissione", le passività ad esse correlate sono iscritte in un'unica linea dello stato patrimoniale, nella sezione delle passività, ed il relativo margine di risultato è riportato nel conto economico nella linea "Risultato delle attività destinate alla dismissione e dismesse".

Aggregazioni aziendali e avviamento

Le aggregazioni aziendali sono contabilizzate utilizzando il metodo dell'acquisizione. Il costo di un'acquisizione è determinato come somma del corrispettivo trasferito, misurato al fair value alla data di acquisizione, e dell'importo della partecipazione di minoranza nell'acquisita. Per ogni aggregazione aziendale, il Gruppo definisce se misurare la partecipazione di minoranza nell'acquisita al fair value oppure in proporzione alla quota della partecipazione di minoranza nelle attività nette identificabili dell'acquisita. In particolare, l'avviamento è iscritto solo per la parte riconducibile alla Capogruppo ed il valore delle partecipazioni di minoranza è determinato in proporzione alle quote di partecipazione detenute dai terzi nelle attività nette identificabili dell'acquisita.

I costi di acquisizione sono spesati nell'esercizio e classificati tra le spese amministrative. Quando il Gruppo acquisisce un business, classifica o designa le attività finanziarie acquisite o le passività assunte in accordo con i termini contrattuali, le condizioni economiche e le altre condizioni pertinenti in essere alla data di acquisizione. L'eventuale corrispettivo potenziale da riconoscere è rilevato dall'acquirente al fair value alla data di acquisizione. La variazione del fair value del corrispettivo potenziale classificato come attività o passività, quale strumento finanziario che sia nell'oggetto dello IFRS 9 Strumenti finanziari: rilevazione e valutazione, deve essere rilevata nel conto economico. L'avviamento è inizialmente rilevato al costo rappresentato dall'eccedenza dell'insieme del corrispettivo corrisposto e dell'importo iscritto per le interessenze di minoranza rispetto alle attività nette identificabili acquisite e le passività assunte dal Gruppo. Se il fair value delle attività nette acquisite eccede l'insieme del corrispettivo corrisposto, il Gruppo verifica nuovamente se ha identificato correttamente tutte le attività acquisite e tutte le passività assunte e rivede le procedure utilizzate per determinare gli ammontari da rilevare alla data di acquisizione. Se dalla nuova valutazione emerge ancora un fair value delle attività nette acquisite superiore al corrispettivo, la differenza (utile) viene rilevata a conto economico. Dopo la rilevazione iniziale, l'avviamento è valutato al costo al netto delle perdite di valore accumulate. Al fine della verifica per riduzione di valore (impairment), l'avviamento acquisito in un'aggregazione aziendale è allocato, dalla data di acquisizione, a ciascuna unità generatrice di flussi di cassa del Gruppo che si prevede benefici delle sinergie dell'aggregazione, a prescindere dal fatto che altre attività o passività dell'entità acquisita siano assegnate a tali unità.

Se l'avviamento è stato allocato a un'unità generatrice di flussi finanziari e l'entità dismette parte delle attività di tale unità, l'avviamento associato all'attività dismessa è incluso nel valore contabile dell'attività quando si determina l'utile o la perdita della dismissione. L'avviamento associato con l'attività dismessa è determinato sulla base dei valori relativi dell'attività dismessa e della parte mantenuta dell'unità generatrice di flussi finanziari.

Qualora l'aggregazione aziendale fosse realizzata in più fasi, al momento dell'acquisizione del controllo le quote partecipative detenute precedentemente sono rimisurate al fair value e l'eventuale differenza (positiva o negativa) è rilevata a conto economico.

In caso di acquisto di quote di minoranza, dopo l'ottenimento del controllo, il differenziale positivo tra costo di acquisizione e valore contabile delle quote di minoranza acquisite è portato a riduzione del patrimonio netto della Capogruppo. In caso di cessione di quote tali da non far perdere il controllo dell'entità, invece, la differenza tra prezzo incassato e valore contabile delle quote cedute

viene rilevata direttamente a incremento del patrimonio netto, senza transitare per il conto economico.

Area di consolidamento

Informazioni sulle controllate:

Il bilancio consolidato del Gruppo include:

Perimetro di Consolidamento

Giglio Group S.p.A.	Italia	Controllante	
Nautical Channel Ltd	UK	Controllata	100%
Giglio TV HK*	HK	Controllata	51%
Giglio USA	USA	Controllata	100%
IBOX SA	Svizzera	Controllata	100%
Giglio (Shanghai) Technology Company Limited	Cina	Controllata	100%
IBOX S.r.l.	Italia	Controllata	100%
Evolve Service USA	USA	Controllata	100%
M-Three Satcom	Italia	Controllata	100%
Media 360 Italy Corporate Capital S.r.l.	Italia	Controllata	100%
Media 360 HK Limited	HK	Controllata	100%

*La partecipazione di minoranza pari al 49% detenuta da Simest S.p.A. è classificata da patrimonio netto di terzi a debiti finanziari, in virtù dell'obbligo irrevocabile di acquisto di tale quota, da parte di Giglio Group S.p.A., alla data del 30 giugno 2022.

Società consolidate col metodo integrale:

Giglio Group S.p.A. (capogruppo)

Sede legale in Milano, Piazza Diaz, 6 e sede operativa ed Amministrativa in Roma, Via dei Volsci, 163 – Capitale sociale Euro 3.208.050.

In particolare, la società opera nel campo del commercio elettronico.

Dal 20 marzo 2018 la Società è quotata sul mercato MTA segmento STAR, con un flottante pari a circa il 35% e la compagine societaria è presente sul sito: www.giglio.org.

GIGLIO TV HK Limited

Sede legale:

Unit 305 – 7,3/F, Laford Centre,838

Lai Chi Kok Road, Cheung Sha Wan,

Kowloon, Hong Kong

Capitale sociale Euro 1.530.000, posseduto per il 100% da Giglio Group S.p.A. La società gestisce tutte le attività del gruppo rivolte al mercato cinese.

NAUTICAL CHANNEL

Sede Legale: 346a Farnham Road Slough Berkshire SL2 1BT (UK)

Capitale sociale Euro 5, posseduto per il 100% da Giglio Group S.p.A.

La società gestisce tutte le attività del gruppo legate al tema della Nautica per tutto il mondo.

GIGLIO USA LLC

Sede Legale: One Wall Street, 6th Floor

BURLINGTON, MA 01803

REPRESENTATIVE OFFICE

111 West 19th Street (6th Floor)

10011 New York, NY USA

Capitale sociale Euro 18 migliaia, posseduto per il 100% da Giglio Group S.p.A.

La Società ha lo scopo di sviluppare il modello di business della divisione Fashion sul mercato statunitense.

GIGLIO (Shanghai) TECHNOLOGY LIMITED COMPANY

Sede Legale: Shanghai International Finance Center

Century Avenue 8

Room 874, Level 8, Tower II

Shanghai, 200120

Capitale Sociale Euro 40 migliaia.

IBOX SA

Sede legale: Galleria 1 Via Cantonale, 6928 Manno, Svizzera

Capitale sociale: CHF 1.882.000

La società è un e-commerce service provider impegnata nella gestione dei siti on line di grandi marchi della moda made in Italy.

E-Volve Service USA

Sede legale: New york

Capitale sociale: Dollari 10.000

La società ha lo scopo di sviluppare il modello di business e-commerce della IBOX SA.

IBOX S.r.l.

Sede legale: Via Pier Della Francesca 39, 59100 Prato (PO)

Capitale sociale: Euro 20.000

La società è un e-commerce service provider impegnata nella gestione dei siti on line di grandi marchi della moda made in Italy.

M-Three Satcom S.r.l.

Sede legale in Milano, Piazza Diaz, 6

Capitale sociale: Euro 120.000

La società presta servizi nel campo delle telecomunicazioni e delle tecnologie relative alla trasmissione dei dati e delle informazioni.

Media 360 Italy Corporate Capital S.r.l.

Sede legale in Milano, Piazza Diaz, 6

Capitale sociale: Euro 50.000

La società si occupa di produzione, fornitura e acquisizione di programmi televisivi e cinematografici.

Media 360 HK Limited

Sede legale:

Room 603 – 6/F, Shun Kwong Commercial Building 8

Des Voeux Road W, Sheung Wan,

Hong Kong

Capitale sociale: HKD 100

La società è operativa nel settore della produzione dei contenuti media e nella loro diffusione su canali televisivi, ove concesso, e sulle piattaforme digitali in Cina.

Cloudfood S.r.l. è contabilizzata con il metodo del Patrimonio Netto.

Traduzione dei bilanci espressi in valuta diversa da quella di presentazione

Conversione delle poste in valuta

Il bilancio consolidato è presentato in euro che è la valuta funzionale e di presentazione adottata dalla capogruppo. Ciascuna impresa del Gruppo definisce la propria valuta funzionale, che è utilizzata per misurare le voci comprese nei singoli bilanci. Il Gruppo utilizza il metodo del consolidamento diretto; l'utile o la perdita riclassificati a conto economico al momento della cessione di una controllata estera rappresentano l'importo che emerge dall'utilizzo di questo metodo.

Operazioni e saldi

Le operazioni in valuta estera sono rilevate inizialmente nella valuta funzionale, applicando il tasso di cambio a pronti alla data dell'operazione.

Le attività e passività monetarie, denominate in valuta estera, sono convertite nella valuta funzionale al tasso di cambio alla data del bilancio.

Le differenze di cambio realizzate o quelle derivanti dalla conversione di poste monetarie sono rilevate nel conto economico, con l'eccezione degli elementi monetari che costituiscono parte della copertura di un investimento netto in una gestione estera. Tali differenze sono rilevate nel conto economico complessivo fino alla cessione dell'investimento netto, e solo allora l'ammontare complessivo è riclassificato nel conto economico. Le imposte attribuibili alle differenze cambio sugli elementi monetari sono anch'essi essere rilevati nel prospetto di conto economico complessivo.

Le poste non monetarie valutate al costo storico in valuta estera sono convertite ai tassi di cambio alla data di rilevazione iniziale della transazione. Le poste non monetarie iscritte al fair value in valuta estera sono convertite al tasso di cambio alla data di determinazione di tale valore. L'utile o la perdita che emerge dalla conversione di poste non monetarie sono trattati coerentemente con la rilevazione degli utili e delle perdite relative alla variazione del fair value delle suddette poste (i.e. le differenze di conversione sulle voci la cui variazione del fair value è rilevata nel conto economico complessivo o nel conto economico sono rilevate, rispettivamente, nel conto economico complessivo o nel conto economico).

Società del Gruppo

Alla data di bilancio, le attività e passività delle società del Gruppo sono convertite in euro al tasso di cambio di tale data, ricavi e costi di ogni prospetto di conto economico complessivo o conto economico separato presentato sono convertiti ai tassi di cambio alla data delle operazioni. Le differenze di cambio derivanti dalla conversione sono rilevate nel prospetto di conto economico complessivo. All'atto della dismissione di una gestione estera, la parte di conto economico complessivo riferita a tale gestione estera è iscritta nel conto economico.

L'avviamento derivante dall'acquisizione di una gestione estera e le rettifiche al fair value dei valori contabili di attività e passività derivanti dall'acquisizione di quella gestione estera, sono contabilizzati come attività e passività della gestione estera e quindi sono espressi nella valuta funzionale della gestione estera e convertiti al tasso di cambio di chiusura d'esercizio.

Valutazione del fair value

Il Gruppo non ha attualmente altri strumenti finanziari o attività e passività misurate al fair value, oltre a quanto menzionato con riferimento alle attività del settore media in dismissione, di cui si danno informazioni dettagliate al paragrafo 36.

Il fair value è il prezzo che si percepirebbe per la vendita di un'attività, o che si pagherebbe per il trasferimento di una passività, in una regolare operazione tra operatori di mercato alla data di valutazione. Una valutazione del fair value suppone che l'operazione di vendita dell'attività o di trasferimento della passività abbia luogo:

► nel mercato principale dell'attività o passività;

oppure

► in assenza di un mercato principale, nel mercato più vantaggioso per l'attività o passività.

Il mercato principale o il mercato più vantaggioso devono essere accessibili per il Gruppo.

Il fair value di un'attività o passività è valutato adottando le assunzioni che gli operatori di mercato utilizzerebbero nella determinazione del prezzo dell'attività o passività, presumendo che gli stessi agiscano per soddisfare nel modo migliore il proprio interesse economico.

Una valutazione del fair value di un'attività non finanziaria considera la capacità di un operatore di mercato di generare benefici economici impiegando l'attività nel suo massimo e migliore utilizzo o vendendola a un altro operatore di mercato che la impiegherebbe nel suo massimo e miglior utilizzo.

Il Gruppo utilizza tecniche di valutazione che sono adatte alle circostanze e per le quali vi sono sufficienti dati disponibili per valutare il fair value, massimizzando l'utilizzo di input osservabili rilevanti e minimizzando l'uso di input non osservabili.

Tutte le attività e passività per le quali il fair value viene valutato o esposto in bilancio sono categorizzate in base alla gerarchia del fair value, come di seguito descritta:

► Livello 1 - i prezzi quotati (non rettificati) in mercati attivi per attività o passività identiche a cui l'entità può accedere alla data di valutazione;

► Livello 2 – Input diversi dai prezzi quotati inclusi nel Livello 1, osservabili direttamente o indirettamente per l'attività o per la passività;

► Livello 3 – tecniche di valutazione per le quali i dati di input non sono osservabili per l'attività o per la passività.

La valutazione del fair value è classificata interamente nello stesso livello della gerarchia del fair value in cui è classificato l'input di più basso livello di gerarchia utilizzato per la valutazione.

Per le attività e passività rilevate nel bilancio al fair value su base ricorrente, il Gruppo determina se siano intervenuti dei trasferimenti tra i livelli della gerarchia rivedendo la categorizzazione (basata sull'input di livello più basso, che è significativo ai fini della valutazione del fair value nella sua interezza) ad ogni chiusura di bilancio.

Criteri di valutazione

Fatta eccezione per quanto sotto riportato, il presente Bilancio Consolidato Semestrale Abbreviato è stato redatto utilizzando i medesimi principi contabili applicati dal Gruppo Giglio ai fini della redazione del Bilancio Consolidato per l'esercizio chiuso al 31 dicembre 2018.

Nuovi principi contabili, emendamenti ed interpretazioni entrati in vigore a partire dal 1° gennaio 2019

IFRS 16 – ‘Leases’ – impatti derivanti dalla prima adozione

Il presente bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2019 recepisce l'adozione del nuovo principio contabile IFRS 16 – Leases, pubblicato dallo IASB in data 13 gennaio 2016 ed entrato in vigore a partire dal 1 gennaio 2019, che sostituisce lo IAS17 – Leasing, l'IFRIC 4 - Determinare se un accordo contiene un leasing, il SIC 15 - Leasing Operativo–Incentivi e il SIC 27 - La valutazione della sostanza delle operazioni nella forma legale del leasing.

Il nuovo principio fornisce una nuova definizione di leasing ed introduce un criterio basato sul "diritto d'uso" (*Right of Use of Assets - RoU*) di un bene oggetto di leasing, ai fini del suo trattamento contabile nel bilancio del locatario. L' IFRS 16 non contempla invece modifiche sostanziali per i locatori; questi continueranno a classificare i beni in leasing distinguendoli tra operativi e finanziari. Il principio si applica a tutti i contratti che rientrano nella definizione di leasing, ad eccezione dei contratti aventi ad oggetto beni di modico valore unitario e/o con una durata pari o inferiore a 12 mesi.

Il modello del *RoU* prevede che il diritto d'uso di un bene oggetto di leasing si trasferisca al locatario nel momento in cui quest'ultimo assume l'obbligazione finanziaria a corrispondere i pagamenti dei canoni futuri al locatore; ciò avviene alla data di inizio del contratto e implica la resa disponibilità del bene per l'utilizzo da parte del locatario.

Secondo le disposizioni del nuovo principio, le attività derivanti dai contratti dovranno essere rilevate nello stato patrimoniale, tra le attività materiali, come attività "right of use"; in contropartita, tra le passività finanziarie, dovrà essere rilevato un debito finanziario di importo

corrispondente (*Lease Liability*).

Il principio introduce un criterio basato sul controllo dell'uso di un bene per distinguere i contratti di leasing dai contratti per servizi, individuando quali discriminanti:

- l'identificazione del bene concesso in uso (vale a dire senza un diritto di sostituzione dello stesso da parte del locatore);
- il diritto ad ottenere sostanzialmente tutti i benefici economici rivenienti dall'uso del bene;
- il diritto di stabilire come e per quale scopo utilizzare il bene.

Per l'adozione del nuovo principio, il Gruppo ha seguito il metodo di transizione *modified retrospective* (ovvero con effetto cumulativo dell'adozione rilevato a rettifica del saldo di apertura degli utili riportati a nuovo al 1° gennaio 2019, senza rideterminare le informazioni comparative).

Per i contratti di leasing in precedenza classificati come operativi, sono stati quindi contabilizzati:

- una passività finanziaria calcolata alla data della applicazione iniziale utilizzando per ciascun contratto l'*Incremental Borrowing Rate* (IBR) applicabile alla data di transizione;
- un diritto d'uso valorizzato applicando l'attualizzazione fin dalla data di decorrenza dei contratti con il medesimo IBR utilizzato per il calcolo della passività finanziaria.

Sulla base di quanto precedentemente indicato, al 1° Gennaio 2019:

- ▶ Le attività consistenti nel diritto d'uso di Euro 2,9 milioni sono state rilevate e presentate separatamente nella situazione patrimoniale-finanziaria.
- ▶ Sono stati rilevate ulteriori passività per leasing per Euro 3,0 milioni ed incluse nella voce Prestiti e finanziamenti.
- ▶ Le passività per imposte differite sono diminuite di Euro 19 migliaia a causa dell'impatto fiscale differito relativo alle variazioni di attività e passività.
- ▶ L'effetto netto di tali rettifiche è stato contabilizzato nella voce Utili a nuovo Euro 84 migliaia.

Impatti sul prospetto della situazione patrimoniale finanziaria al 1 gennaio 2019

Attività	
Attività per diritto d'uso	2.955
Totale attività	2.955
Patrimonio netto	
Utile a Nuovo	(84)
Totale patrimonio netto	(84)
Passività	
Debiti finanziari	3.039
Passività per imposte differite	19
Totale passività	3.058

L'effetto derivante dall'applicazione dell'IFRS 16 a partire dal 1° Gennaio 2019, ha comportato un decremento del patrimonio netto pari alla differenza tra il diritto d'uso, così calcolato e la passività finanziaria di circa Euro 84 migliaia al lordo della componente fiscale di Euro 19 migliaia.

Attività per diritto d'uso		1 gennaio 2019
Immobili		2.841
Auto		114
Totale diritto d'uso		2.955

Passività finanziarie per leasing			
	Entro 12 mesi	Oltre 12 mesi	Totale
Immobili	840	2.084	2.924
Auto	42	73	115
Totale	882	2.157	3.039

Complessivamente l'applicazione del nuovo principio ha comportato al 30 giugno 2019:

- l'iscrizione tra le attività materiali di diritti d'uso per complessivi Euro 1,8 milioni;
- l'iscrizione di una passività finanziaria (debiti finanziari per leasing operativi ex IFRS 16) pari a circa Euro 1,9 milioni;
- con riferimento al conto economico, un miglioramento del margine operativo lordo (EBITDA) del semestre di Euro 0,4 milioni, derivante dallo storno dei canoni di leasing, controbilanciato da maggiori ammortamenti per Euro 0,4 milioni e da maggiori oneri finanziari per Euro 32 migliaia; con un impatto quindi su margine operativo lordo (EBITDA), margine operativo (EBIT) e risultato netto di pertinenza del Gruppo del periodo pari a rispettivamente Euro 0,4 milioni, Euro 32 migliaia ed Euro 32 migliaia;
- un impatto a decremento del patrimonio netto di circa Euro 65 migliaia, come sopra descritto.

Tasso di attualizzazione

Il tasso di interesse marginale (*incremental borrowing rate-IBR*) applicato per scontare i canoni di locazione alla data di prima applicazione del nuovo principio ammonta a 2,6%.

Poiché tutti i contratti di locazione hanno caratteristiche simili, sono stati considerati tutti come un unico portafoglio contratti. Si è quindi optato per l'adozione dell'accorgimento pratico di semplificazione nella definizione di questo parametro, come concesso dal nuovo principio.

Riepilogo dei nuovi criteri di redazione

Di seguito sono riportati i nuovi criteri di redazione del Gruppo al momento dell'adozione dell'IFRS 16:

► Attività per il diritto d'uso

Il Gruppo riconosce le attività per il diritto d'uso alla data di inizio del leasing (cioè la data in cui l'attività sottostante è disponibile per l'uso). Le attività per il diritto d'uso sono misurate al costo, al netto degli ammortamenti accumulati e delle perdite di valore, e rettificati per qualsiasi rimisurazione delle passività di leasing. Il costo delle attività per il diritto d'uso comprende l'ammontare delle passività di leasing rilevate, i costi diretti iniziali sostenuti e i pagamenti di leasing effettuati alla data di decorrenza o prima dell'inizio al netto di tutti gli eventuali incentivi ricevuti. A meno che il gruppo non abbia la ragionevole certezza di ottenere la proprietà dell'attività in leasing al termine del contratto di leasing stesso, le attività per il diritto d'uso sono ammortizzate a quote costanti per un periodo pari al minore tra la vita utile stimata e la durata del leasing. Le attività per il diritto d'uso sono soggette a Impairment.

► *Passività legate al leasing*

Alla data di decorrenza del leasing, il Gruppo rileva le passività di leasing misurandole al valore attuale dei pagamenti dovuti per il leasing non versati a tale data. I pagamenti dovuti includono i pagamenti fissi (compresi i pagamenti fissi nella sostanza) al netto di eventuali incentivi al leasing da ricevere, i pagamenti variabili di leasing che dipendono da un indice o un tasso, e gli importi che si prevede dovranno essere pagati a titolo di garanzie del valore residuo. I pagamenti del leasing includono anche il prezzo di esercizio di un'opzione di acquisto se si è ragionevolmente certi che tale opzione sarà esercitata dal Gruppo e i pagamenti di penalità di risoluzione del leasing, se la durata del leasing tiene conto dell'esercizio da parte del Gruppo dell'opzione di risoluzione del leasing stesso.

I pagamenti di leasing variabili che non dipendono da un indice o da un tasso vengono rilevati come costi nel periodo in cui si verifica l'evento o la condizione che ha generato il pagamento.

Nel calcolo del valore attuale dei pagamenti dovuti, il Gruppo usa il tasso di finanziamento marginale alla data di inizio se il tasso d'interesse implicito non è determinabile facilmente. Dopo la data di decorrenza, l'importo della passività del leasing si incrementa per tener conto

degli interessi sulla passività del leasing e diminuisce per considerare i pagamenti effettuati. Inoltre, il valore contabile dei debiti per leasing è rideterminato nel caso di eventuali modifiche del leasing o per la revisione dei termini contrattuali per la modifica dei pagamenti fissi nella sostanza; è rideterminato, altresì, in presenza di modifiche in merito alla valutazione dell'acquisto dell'attività sottostante.

► *Leasing di breve durata e Leasing di attività a modesto valore*

Il Gruppo applica l'esenzione per la rilevazione di leasing di breve durata relativi ai macchinari ed attrezzature (i.e., i leasing che hanno una durata di 12 mesi o inferiore dalla data di inizio e non contengono un'opzione di acquisto). Il Gruppo ha applicato inoltre l'esenzione per i leasing relativi ad attività a modesto valore in riferimento ai contratti di leasing relativi ad apparecchiature per ufficio il cui valore è considerato basso (cioè, sotto €5.000). I canoni relativi a leasing a breve termine e a leasing di attività a modesto valore sono rilevati come costi in quote costanti lungo la durata leasing.

► *Giudizio significativo nel determinare la durata del leasing dei contratti che contengono un'opzione di proroga.*

Il Gruppo determina la durata del leasing come il periodo non annullabile del leasing a cui vanno aggiunti sia i periodi coperti dall'opzione di estensione del leasing stesso, qualora vi sia la ragionevole certezza di esercitare tale opzione, sia i periodi coperti dall'opzione di risoluzione del leasing qualora vi sia la ragionevole certezza di non esercitare tale opzione.

Il Gruppo ha la possibilità, per alcuni dei suoi leasing, di prolungare il leasing per un periodo ulteriore di tre-cinque anni. Il Gruppo applica il proprio giudizio nel valutare se vi sia la ragionevole certezza di esercitare le opzioni di rinnovo. Ciò detto, il Gruppo considera tutti i fattori rilevati che possano comportare un incentivo economico ad esercitare le opzioni il rinnovo. Dopo la data di decorrenza, il Gruppo rivede le stime circa la durata del leasing nel caso in cui si presenti un significativo evento o una significativa modifica in circostanze che sono sotto il proprio controllo e che possono influire sulla capacità di esercitare (o di non esercitare) l'opzione di rinnovo (ad esempio, un cambiamento nella strategia aziendale). Il Gruppo ha incluso il periodo di rinnovo come parte della durata dei leasing relativi ad impianti e macchinari data la significatività di tali attività per la propria operatività. Questi leasing hanno un periodo non annullabile relativamente breve (tre-cinque anni), e nel caso di indisponibilità di un'attività simile, vi sarebbe un effetto significativamente negativo sulla produzione. Le opzioni di rinnovo per i leasing di autoveicoli non

sono state incluse nell'ambito della determinazione durata del leasing, in quanto il Gruppo ha una politica di leasing per gli autoveicoli per un periodo non superiore a cinque anni e quindi non eserciterà alcuna opzione di rinnovo.

Importi riconosciuti nel prospetto della situazione finanziaria e nel prospetto di conto economico

Di seguito sono riportati i valori delle attività per il diritto d'uso del Gruppo con le relative movimentazioni avvenute nell'esercizio e le passività di leasing suddivise tra quota corrente e quota non corrente.

Attività per diritto d'uso	Immobili	Auto	Totale
Movimentazione Costo Storico			
1 gennaio 2019	4.513	159	4.671
Incrementi continuing operations	-	-	-
Riclass. ad "attività destinate alla vendita"	(739)	(39)	(778)
Differenze cambio e altri movimenti	10	-	10
Decrementi	(1.171)	-	(1.171)
Dismissioni	-	-	-
30 giugno 2019	2.613	120	2.733
Movimentazione Ammortamenti			
1 gennaio 2019	(1.672)	(45)	(1.717)
Ammortamenti continuing operations	(385)	(17)	(401)
Ammortamenti discontinued operations	-	-	-
Riclass. ad "attività destinate alla vendita"	327	9	335
Differenze cambio e altri movimenti	(7)	-	(7)
Decrementi	874	-	874
Dismissioni	-	-	-
30 giugno 2019	(863)	(53)	(916)
Valore Netto 30 giugno 2019	1.750	67	1.817

Debiti finanziari	30.06.2019
Correnti	522
Non correnti	1.657
Totale	2.179

IFRIC Interpretazione 23 – Incertezza sui trattamenti ai fini dell'imposta sul reddito

L'Interpretazione definisce il trattamento contabile delle imposte sul reddito quando il trattamento fiscale comporta delle incertezze che hanno effetto sull'applicazione dello IAS 12 e non si applica

alle imposte o tasse che non rientrano nello scopo dello IAS 12, né include specificamente requisiti relativi ad interessi o sanzioni riconducibili a trattamenti fiscali incerti.

L'Interpretazione tratta specificamente i seguenti punti:

- Se un'entità considera separatamente i trattamenti fiscali incerti
- Le assunzioni dell'entità sull'esame dei trattamenti fiscali da parte delle autorità fiscali
- Come un'entità determina l'utile imponibile (o la perdita fiscale), la base fiscale, le perdite fiscali non utilizzate, i crediti fiscali non utilizzati e le aliquote fiscali
- Come un'entità tratta i cambiamenti nei fatti e nelle circostanze.

Un'entità deve definire se considerare ogni trattamento fiscale incerto separatamente od unitamente ad altri (uno o più) trattamenti fiscali incerti. Dovrebbe essere seguito l'approccio che consente la miglior previsione della risoluzione dell'incertezza.

Il Gruppo applica un significativo giudizio nell'individuare le incertezze sui trattamenti fiscali delle imposte sul reddito. Dato che il Gruppo opera in un contesto multinazionale complesso, ha valutato se l'interpretazione possa aver determinato un impatto sul suo bilancio consolidato intermedio.

Al momento dell'adozione dell'interpretazione, il Gruppo ha esaminato la sussistenza di posizioni fiscali incerte, in particolare riferimento alla politica dei prezzi di trasferimento (transfer pricing).

La Società e le sue controllate presentano dichiarazioni fiscali in varie giurisdizioni deducendo taluni costi connessi ai prezzi di trasferimento; tale approccio potrebbe essere contestato dalle autorità fiscali di riferimento.

Il Gruppo ha determinato, sulla base di studi in merito ai prezzi di trasferimento, che è probabile che i propri trattamenti fiscali (compresi quelli delle controllate) saranno accettati dalle autorità fiscali. L'interpretazione, pertanto, non ha avuto alcun impatto sul bilancio consolidato del gruppo.

Modifiche all'IFRS 9 – Prepayments Features with Negative Compensation

Ai sensi dell'IFRS 9, uno strumento di debito può essere valutato al costo ammortizzato o al fair value nel conto economico complessivo, a condizione che i flussi finanziari contrattualizzati siano "esclusivamente pagamenti di capitale e interessi sull'importo di riferimento" (il criterio SPPI) e lo strumento sia classificato nell'appropriato modello di business. Le modifiche all'IFRS 9 chiariscono che un'attività finanziaria supera il criterio SPPI indipendentemente dall'evento o dalla circostanza che causa la risoluzione anticipata del contratto e indipendentemente da quale sia la parte che paga o che riceve un ragionevole risarcimento per la risoluzione anticipata del contratto. Queste modifiche non hanno avuto alcun impatto sul bilancio consolidato del Gruppo.

Modifiche allo IAS 19: Plan Amendment, Curtailment or Settlement

Le modifiche allo IAS 19 sanciscono le regole di contabilizzazione nel caso in cui, durante il periodo di riferimento, si verifichi una modifica, una riduzione o un regolamento del piano. Le modifiche precisano che quando una modifica, una riduzione o un regolamento del piano avvengono durante l'esercizio, un'entità è tenuta a determinare il costo del servizio per il resto del periodo successivo alla modifica, riduzione o regolamento del piano, utilizzando le ipotesi attuariali di riferimento per rimisurare la passività (attività) netta per benefici definiti in modo che rifletta i benefici offerti dal piano e le attività del piano dopo tale evento. Un'entità è tenuta, inoltre, a determinare l'interesse netto per il periodo rimanente dopo la modifica del piano, riduzione o regolamento del piano: la passività (attività) netta per benefici definiti che riflette i benefici offerti dal piano e le attività del piano dopo tale evento; e il tasso di sconto utilizzato per riparametrare la passività (attività) netta per benefici definiti.

Tali modifiche non hanno avuto alcun impatto sul bilancio consolidato in quanto il Gruppo, nel periodo di riferimento, non ha registrato alcuna modifica, riduzione o regolamento dei piani.

Modifiche allo IAS 28: Long-term interests in associates and joint venture

Le modifiche specificano che un'entità applica l'IFRS 9 per investimenti a lungo termine in una società collegata o joint venture, per i quali non si applica il metodo del patrimonio netto ma che, in sostanza, formano parte dell'investimento netto nella società collegata o joint venture (interessi a lungo termine).

Questo chiarimento è rilevante perché implica che il modello delle perdite attese sui crediti dell'IFRS 9, si applica a tali investimenti a lungo termine.

Le modifiche chiariscono inoltre che, nell'applicare l'IFRS 9, un'entità non deve tenere conto di eventuali perdite della società collegata o della joint venture o di eventuali perdite di valore della partecipazione, rilevate come rettifiche della partecipazione netta nella collegata o joint venture che derivano dall'applicazione dello IAS 28 Investments in Associates and Joint Ventures.

Tali modifiche non hanno avuto alcun impatto sul bilancio consolidato, in quanto il Gruppo non detiene partecipazioni in collegate e joint venture.

Miglioramenti agli IFRS: Ciclo 2015-2017

Nel dicembre del 2017 lo IASB ha pubblicato il documento “Miglioramenti agli IFRS: Ciclo 2015-2017”, le principali modifiche riguardano:

IFRS 3 Business Combination

Le modifiche chiariscono che, quando un'entità ottiene il controllo di un business che è una joint operation, applica i requisiti per un'aggregazione aziendale (business combination) che si è realizzata in più fasi, tra cui la rimisurazione al fair value della partecipazione precedentemente detenuta nelle attività e passività della joint operation. Nel fare ciò, l'acquirente rivaluta l'interessenza precedentemente detenuta nella joint operation.

L'entità applica tali modifiche alle business combinations per cui la data di acquisizione coincide o è successiva al primo esercizio a partire dal 1 ° gennaio 2019, con l'applicazione anticipata consentita. Questa modifica non ha avuto alcun impatto sul bilancio consolidato del Gruppo in quanto non si è verificata nessuna aggregazione aziendale in cui si è ottenuto il controllo congiunto.

IFRS 11 – Joint Arrangements

Una entità che partecipa in una joint operation, senza avere il controllo congiunto, potrebbe ottenere il controllo congiunto della joint operation nel caso in cui l'attività della stessa costituisca un business come definito nell'IFRS 3.

Le modifiche chiariscono che le partecipazioni precedentemente detenute in tale joint operation non sono rimisurate. Un'entità applica tali modifiche alle operazioni nelle quali detiene il controllo congiunto a partire dall'inizio dell'esercizio a partire dal 1 ° gennaio 2019 o successivamente, con l'applicazione anticipata consentita.

Questa modifica non ha avuto alcun impatto sul bilancio consolidato del Gruppo in quanto non si è verificata nessuna aggregazione aziendale in cui si è ottenuto il controllo congiunto.

IAS 12 – Income taxes

Le modifiche chiariscono che gli effetti delle imposte sui dividendi sono collegati alle operazioni passate o agli eventi che hanno generato utili distribuibili piuttosto che alle distribuzioni ai soci. Pertanto, un'entità rileva gli effetti delle imposte sul reddito derivanti dai dividendi nel prospetto dell'utile/(perdita) d'esercizio, nelle altre componenti di conto economico complessivo o nel patrimonio netto coerentemente con il modo in cui l'entità ha precedentemente riconosciuto tali operazioni o eventi passati.

L'entità applica tali modifiche per gli esercizi che hanno inizio dal 1 ° gennaio 2019 o

successivamente, ed è consentita l'applicazione anticipata. Quando l'entità applica per la prima volta tali modifiche, le applica agli effetti che hanno avuto le imposte sui dividendi rilevati a partire dall'inizio del primo esercizio. Poiché la prassi attuale del Gruppo è in linea con tali emendamenti, il Gruppo non ha registrato alcun impatto derivante da tali modifiche sul proprio bilancio consolidato.

IAS 23 – Borrowing costs

Le modifiche chiariscono che un'entità tratta come finanziamenti non specifici qualsiasi finanziamento effettuato che fin dal principio era finalizzato a sviluppare un'attività, nel caso in cui tutte le azioni necessarie per predisporre tale attività all'uso o alla vendita sono completate.

Un'entità applica tali modifiche agli oneri finanziari sostenuti a partire dall'inizio dell'esercizio in cui l'entità applica per la prima volta tali modifiche. Un'entità applica tali modifiche per gli esercizi che hanno inizio dal 1 ° gennaio 2019 o successivamente, e l'applicazione anticipata è consentita. Poiché la prassi attuale del Gruppo è in linea con tali emendamenti, il Gruppo non ha registrato alcun impatto derivante da tali modifiche sul proprio bilancio consolidato.

Dati sull'occupazione

L'organico aziendale, ripartito per categoria, rispetto al precedente esercizio:

Organico	30.06.2019	31.12.2018	Variazioni
Dirigenti	3	4	-1
Quadri	9	8	1
Impiegati	72	72	-
Operai	-	-	-
Altri	-	-	-
Totale	84	84	-

ATTIVITÀ

B) Attività non Correnti

1. Attività materiali

Saldo 30.06.2019 1.240

Saldo 31.12.2018 1.492

La tabella sotto indica la suddivisione delle attività del gruppo:

Attività materiali	Macchine					Altri	Totale
	Impianti	Attrezzature	Mobili	elettroniche	Autovetture		
Movimentazione Costo Storico							
31 dicembre 2018	3.697	82	347	224	125	126	4.601
Incrementi continuing operations	-	4	12	2	-	5	22
Riclassifiche	(29)	-	-	-	0	-	(28)
Decrementi	-	-	-	-	-	-	-
Dismissioni	-	-	-	-	-	-	-
30 giugno 2019	3.669	86	359	225	125	131	4.595
Movimentazione Ammortamenti							
31 dicembre 2018	(2.474)	(78)	(219)	(185)	(51)	(101)	(3.108)
Ammortamenti continuing operations	(199)	(1)	(22)	(8)	(14)	(2)	(246)
Ammortamenti discontinued operations	-	-	-	-	-	-	-
Decrementi	-	-	-	-	-	-	-
Dismissioni	-	-	-	-	-	-	-
30 giugno 2019	(2.672)	(79)	(241)	(193)	(66)	(103)	(3.354)
Valore Netto 30 giugno 2019	996	7	118	32	59	28	1.240

Al 30 giugno 2019 si evidenziano incrementi pari a Euro 22 migliaia riferiti principalmente all'acquisto di impianti e mobili a seguito dell'ampliamento della sede (Piazza Diaz) della società, avvenuto nei primi mesi dell'anno.

La società alla data del bilancio non ha identificato indicatori di impairment relativamente alle citate attività materiali.

2. Attività immateriali

Saldo 30.06.2019 1.753

Saldo 31.12.2018 629

La composizione delle attività immateriali e le variazioni intervenute nel corso dell'esercizio sono evidenziate nel seguente prospetto.

Attività immateriali	Altre attività immateriali	Totale
Movimentazione Costo Storico		
31 dicembre 2018	4.349	4.349
Incrementi continuing operations	1.230	1.230
Incrementi discontinued operations	-	-
Riclassifiche	29	29
Decrementi	-	-
Dismissioni	-	-
30 giugno 2019	5.608	5.608
Movimentazione Ammortamenti		
31 dicembre 2018	(3.720)	(3.720)
Ammortamenti continuing operations	(135)	(135)
Ammortamenti discontinued operations	-	-
Decrementi	-	-
Dismissioni	-	-
30 giugno 2019	(3.855)	(3.855)
Valore Netto 30 giugno 2019	1.753	1.753

Le altre attività immateriali si riferiscono a marchi e software.

Al 30 giugno 2019 si evidenziano incrementi pari a Euro 1,2 milioni riferiti principalmente a costi per acquisto software (Euro 0,5 milioni) e a costi di sviluppo interni (Euro 0,7 milioni) per l'implementazione della piattaforma informatica dedicata alla gestione delle vendite on-line nell'ambito della divisione e-commerce B2C e B2B2C.

Le immobilizzazioni immateriali vengono ammortizzate utilizzando un'aliquota pari al 20% in quanto la vita utile ragionevole è stimata in 5 anni.

Come previsto dallo IAS 36, si è proceduto a valutare l'eventuale esistenza di indicatori di impairment relativamente alle immobilizzazioni immateriali in essere.

Al 30 giugno 2019 non sono stati rilevati indicatori di impairment e conseguentemente non si è proceduto all'effettuazione del test di impairment relativamente alle attività immateriali sopra elencate.

3. Avviamento

Saldo al 30.06.2019	11.668
Saldo al 31.12.2018	11.668

L'avviamento include:

- Euro 7.583 migliaia inerenti all'avviamento emergente dall'acquisizione del gruppo IBOX avvenuta nel mese di aprile 2017;
- Euro 4.084 migliaia relativi all'acquisizione della Giglio Fashion avvenuta nel mese di marzo 2016.

Il Gruppo effettua il test sulla riduzione di valore annualmente (al 31 dicembre) e quando le circostanze indicano la possibilità di una riduzione del valore recuperabile dell'avviamento.

Il test sulla riduzione durevole di valore dell'avviamento e delle attività immateriali con vita utile indefinita è basato sul calcolo del valore d'uso. Le variabili utilizzate per determinare il valore recuperabile delle diverse unità generatrici di flussi di cassa (CGU) sono state illustrate nel bilancio consolidato al 31 dicembre 2018.

Nel rivedere i propri indicatori di impairment il Gruppo prende in considerazione, tra gli altri fattori, il rapporto tra la propria capitalizzazione di mercato ed il proprio patrimonio netto contabile. Al 30 giugno 2019, la capitalizzazione di mercato del Gruppo era superiore al valore del patrimonio netto contabile, indicando così l'assenza di una potenziale perdita di valore delle attività materiali ed immateriali iscritte in bilancio. Inoltre, al 30 giugno 2019 non sono stati rilevati indicatori né scostamenti significativi rispetto al piano 2019-2021 approvato dal consiglio di amministrazione in data 15 marzo 2019. Conseguentemente gli amministratori non hanno effettuato un test di impairment al 30 giugno 2019 per i valori sopra esposti relativi all'avviamento.

4. Partecipazioni

Saldo al 30.06.2019	5
Saldo al 31.12.2018	5

La voce, pari al 30.06.2019 a Euro 5 migliaia, si riferisce alla partecipazione conseguente alla costituzione, insieme ad Acque Minerali Italiane, della società Cloud Food Srl avvenuta a marzo del 2018. Tale partecipazione detenuta al 51% è valutata al patrimonio netto, in conformità a quanto previsto dall'IFRS 11 – accordi a controllo congiunto. Alla data di riferimento del bilancio, la società presenta esclusivamente un capitale sociale pari a Euro 10 mila. Si fa presente che la società al 30 giugno 2019 non è operativa.

5. Crediti e altre attività non correnti

Saldo al 30.06.2019	1.397
Saldo al 31.12.2018	1.590

La voce crediti e altre attività non correnti è composta da crediti di natura finanziaria, come evidenziato nel prospetto che segue.

Crediti e attività non correnti	30.06.2019	31.12.2018	Variazioni
Depositi cauzionali	197	168	29
Altri	1.199	1.422	(223)
Totale	1.396	1.590	(194)

La voce “Depositi Cauzionali” include i depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma stipulati con:

- Satif S.p.A. per gli uffici amministrativi della sede di Milano;
- Rfezia Immobiliare Servizi S.p.A. per gli uffici di Roma.

La voce “Altri” si riferisce:

- Per Euro 0,8 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 di media audiovisivi associata alla numerazione 65 del digitale terrestre;
- Per Euro 0,3 milioni al corrispettivo derivante dalla cessione pro-soluto del credito IVA avvenuta in data 27 giugno 2018 e che verrà corrisposto a seguito della definizione dei contenziosi e dei carichi in essere con l’Amministrazione Finanziaria.

6. Rimanenze

Saldo al 30.06.2019	3.748
Saldo al 31.12.2018	5.273

Le rimanenze di magazzino del gruppo sono costituite da prodotti finiti destinati alla vendita.

Al 30 giugno 2019 il criterio di valutazione utilizzato è il FIFO.

Si segnala che le rimanenze, nell’ambito della divisione Fashion B2B, si riferiscono a merce che permane per tempi assai brevi in quanto già preventivamente allocata a clienti finali dai quali si è ricevuto un relativo ordine d’acquisto vincolante.

Al 30 giugno 2019, non si è provveduto ad effettuare ulteriori accantonamenti al fondo obsolescenza magazzino (pari a Euro 148 migliaia) in quanto il rischio di invenduto si è ritenuto non significativo. Per una migliore comprensione delle modalità di determinazione dei fondi svalutazione sopra presentato si rimanda alla nota D. Valutazioni discrezionali e stime contabile significative.

7. Crediti commerciali e altri crediti

Saldo al 30.06.2019	11.403
Saldo al 31.12.2018	12.519

Si riporta di seguito il dettaglio della voce:

Crediti commerciali	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Crediti verso clienti	9.281	12.480	(3.199)
Anticipi a fornitori	1.647	1.142	505
Depositi cauzionali	108	111	(3)
Altri crediti	1.709	145	1.564
Fondo svalutazione crediti	(1.342)	(1.359)	17
Totale	11.403	12.519	(1.116)

Gli anticipi a fornitori della divisione e-commerce B2B si riferiscono agli acconti sugli ordini della collezione PE e AI 2020.

Si riporta di seguito il dettaglio dei crediti commerciali lordi per area geografica al 30 giugno 2019 comparato al 31 dicembre 2018:

<i>(in migliaia di Euro)</i>	Periodo chiuso al 30 giugno 2019		Periodo chiuso al 31 dicembre 2018	
		%		%
Europa	8.258	89,0 %	6.675	54,3 %
Asia	1.001	10,8 %	5.578	45,4 %
USA	-	-	4	0,0 %
Resto del mondo	22	0,2 %	34	0,3 %
Totale crediti lordi	9.281	100,0 %	12.290	100,0 %
Fondo svalutazione crediti	(1.342)		(1.359)	
Totale	7.939		10.931	

Si riporta nel seguito l'ageing dei crediti commerciali lordi al 30 giugno 2019 comparato con il dato al 31 dicembre 2018:

<i>(in migliaia di Euro)</i>	Periodo chiuso al 30 giugno 2019		Periodo chiuso al 31 dicembre 2018	
		%		%
> 120 gg	1.121	12,1 %	2.675	21,8 %
90<> 120 gg	166	1,8 %	652	5,3 %
60<> 90 gg	83	0,9 %	708	5,8 %
30<> 60 gg	34	0,4 %	1.125	9,2 %
0<> 30 gg	789	8,5 %	1.112	9,0 %
Totale scaduto	2.193	23,6 %	6.273	51,0 %
Non scaduto	7.087	76,4 %	6.018	49,0 %
Totale crediti lordi	9.281	100,0 %	12.290	100,0 %
Fondo svalutazione crediti	(1.342)		(1.359)	
Inc. fondo su scaduto oltre 120 gg	(119,8)%		(50,8)%	
Totale	7.939		10.931	

Con riferimento ai crediti verso clienti di seguito si espone la movimentazione del relativo fondo:

Fondo svalutazione crediti (valori in euro migliaia)	
Saldo al 31 dicembre 2018	1.359
Accantonamento continuing operations	26
Rilasci	(43)
Saldo al 30 giugno 2019	1.342

L'accantonamento dell'esercizio pari a Euro 26 migliaia si riferisce prevalentemente alla capogruppo, resosi necessario al fine di adeguare il valore nominale dei crediti al valore di presunto realizzo.

Come già evidenziato nella Nota E. Gestione del capitale e dei rischi finanziari sul rischio di credito, il Gruppo determina il fondo svalutazione crediti attraverso l'elaborazione di una specifica matrice di accantonamento. In particolare, il Gruppo, in funzione della varietà della sua clientela ha identificato raggruppamenti appropriati ed associato a tali raggruppamenti uno specifico rating, applicando ad essi una specifica percentuale di svalutazione.

Si rimanda a tale sezione per maggiori dettagli sulla metodologia applicata.

8. Crediti tributari

Saldo 30.06.2019	7.752
Saldo 31.12.2018	11.123

I Crediti tributari si compongono principalmente come di seguito riportato.

Crediti per imposte	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Imposte anticipate	742	1.174	(432)
Totale attività fiscali differite	742	1.174	(432)
IRES	412	412	-
IRAP	131	131	-
Ritenute	1	-	1
INPS	3	3	-
INAIL	2	2	-
IVA	6.413	9.390	(2.977)
Altri	48	11	37
Totale crediti tributari correnti	7.010	9.949	(2.939)
Totale crediti tributari	7.752	11.123	(3.371)

La voce include imposte anticipate, pari ad Euro 742 migliaia, e si riferiscono principalmente alle imposte anticipate calcolate sulle perdite fiscali della capogruppo riferite all'esercizio 2017 (Euro 515 migliaia), successivamente al quale in ottica prudenziale le stesse non sono più state accantonate, all'effetto fiscale dei costi di IPO del 2015 (Euro 39 migliaia), all'effetto fiscale relativo alla svalutazione crediti (Euro 199 migliaia) ed alle imposte anticipate (Euro 191 migliaia) calcolate sulle svalutazioni degli attivi materiali in conseguenza della cessione dell'area media. Si rimanda per ulteriori dettagli al paragrafo 36.

La voce include, nella parte corrente, tutti i crediti di natura fiscale per acconti pagati o crediti maturati.

Il credito IVA pari ad Euro 6.413, si riferisce per:

- Euro 4.766 migliaia al Gruppo Ibox ed è relativo ad IVA italiana generatasi da operazioni di acquisto che la società conclude tramite la propria stabile organizzazione con sede in Italia che non viene compensato dalle operazioni di vendita le quali vengono effettuate all'estero e pertanto in esenzione IVA. Si evidenzia che la recuperabilità di tale credito risulta supportata da apposito parere rilasciato da autorevole studio fiscale e che con Dichiarazione IVA 2018, periodo d'imposta 2017.
- Euro 1.013 migliaia alla divisione Giglio Fashion della capogruppo, ed è IVA generatasi in virtù della natura di esportatore abituale.

Nell'esercizio sono stati incassati Euro 1,9 Milioni relativi a Giglio Group e Euro 1,6 Milioni relativi a Ibox S.r.l. sono stati ceduti a Banca IFIS in data 26 giugno 2019; la conseguente erogazione finanziaria è avvenuta in data 2 luglio 2019.

- Euro 0,5 milioni sono stati portati in compensazione.

Le imposte anticipate si reputano riassorbibili dagli imponibili futuri derivanti dal piano aziendale.

9. Altre attività e crediti diversi correnti

Saldo 30.06.2019 **2.225**

Saldo 31.12.2018 **2.653**

Altre attività	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Altre attività	23	22	1
Ratei e risconti attivi	2.202	2.631	(429)
Totale	2.225	2.653	(428)

I ratei e risconti attivi si riferiscono per:

- Euro 1.476 migliaia al Gruppo Ibox: sono risconti relativi ai canoni per l'utilizzo del software gestionale per gli anni 2020 e seguenti fatturati anticipatamente;
- Euro 580 migliaia alla quota a breve del rateo derivante dalla cessione a GM Comunicazione S.r.l., avvenuta in data 20 dicembre 2018, della autorizzazione di fornitore di servizi di media audiovisivi associata alla numerazione 65 del digitale terrestre.

10. Disponibilità liquide e mezzi equivalenti

Saldo 30.06.2019 **2.558**

Saldo 31.12.2018 **2.889**

La voce "Disponibilità liquide" si compone come indicato nella sottostante tabella:

Disponibilità liquide	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Depositi bancari e postali	2.553	2.883	(330)
Denaro e valori in cassa	5	6	(1)
Totale	2.558	2.889	(331)

Le variazioni intervenute sono relative a normali fatti di gestione e sono connesse alle variazioni evidenziate nel rendiconto finanziario. Non esistono vincoli alla libera disponibilità e non vi sono costi presumibili di smobilizzo.

PASSIVITÀ

11. Patrimonio netto

Il capitale sociale al 30 giugno 2019 risulta essere composto da n. 16.040.250 prive del valore nominale.

Le movimentazioni intervenute nel primo semestre 2019 sono riconducibili a:

- Destinazione del risultato consolidato al 31 dicembre 2018;
- Rilevazione perdita attuariale IAS 19;
- Rilevazione effetto prima applicazione IFRS 16;
- Rilevazione delta cambi;
- Effetto utili del periodo.

12. Fondi per rischi ed oneri e Benefici per i dipendenti (TFR)

Saldo 30.06.2019	705
Saldo 31.12.2018	804

Al 30 giugno 2019 i fondi rischi ed oneri si riferiscono per Euro 411 migliaia al Fondo TFR (benefici ai dipendenti).

Il valore residuo dei fondi rischi ed oneri si riferisce al fondo su resi e riferibile alla società Ibox SA.

La movimentazione del Fondo TFR è la seguente:

<i>(in migliaia di Euro)</i>	
Fondo TFR al 31.12.2018	324
Accantonamento 2019	84
Anticipi/utilizzi	(33)
(Utili)/Perdite attuariali	33
Net Interest	4
Saldo al 30 giugno 2019	411

Di seguito si indicano le principali basi tecniche demografiche ed economiche adottate ai fini delle valutazioni attuariali:

- probabilità di eliminazione per morte: tavola ISTAT 2017 (fonte ISTAT – Annuario Statistico Italiano 2018);
- probabilità di eliminazione per invalidità: nulle;
- probabilità di eliminazione per cause varie (dimissioni, licenziamenti): pari al 3% annuo per tutto il periodo di valutazione (desunte dai dati rilevati nonché dall’esperienza relativa a realtà similari);
- pensionamento previsto alla maturazione del primo requisito utile per la pensione I.N.P.S. stabilito dall’art. 24 della legge n. 214/2011;
- tasso annuo di inflazione: 0,7% per il secondo semestre 2019, 1,4% per il 2020 e 1,3% per il 2021 (fonte: “Nota di aggiornamento del Documento di Economia e Finanza 2018”); dal 2022 in poi è stato mantenuto il tasso annuo dell’1,5%;
- tasso annuo di incremento delle retribuzioni per sviluppo di carriera e per rinnovi contrattuali: pari all’inflazione per tutte le categorie e per tutto il periodo di valutazione;
- probabilità di richiesta di prima anticipazione: 2,5% per anzianità da 9 anni in poi;
- numero massimo di anticipazioni: 1;
- ammontare di anticipazione di TFR: 30% del TFR maturato.

Quanto all’ipotesi finanziaria, si fa presente che il tasso di attualizzazione è stato scelto, tenuto conto delle indicazioni dello IAS 19, con riferimento alla curva al 30.06.2019 di titoli AA emessi da emittenti corporate dell’area Euro e in funzione della durata media residua della passività relativa al TFR al 30.06.2019; pertanto, considerando che la durata media residua della passività è risultata pari a circa 18 anni, il tasso nominale annuo di attualizzazione ipotizzato nelle valutazioni è pari all’1,4% (2,1% al 31.12.2018).

L’analisi di sensitività sul tasso di attualizzazione è stata predisposta utilizzando un tasso rispettivamente inferiore e superiore di mezzo punto percentuale rispetto al 1,4%. Nel seguente prospetto si riportano i risultati delle valutazioni in base al tasso dell’0,9% e del 1,9% (in migliaia di euro):

(importi in €'000)	Tasso 0,9%	Tasso 1,9%
DBO	375,0	315,2

Inoltre, si rileva che sono state adottate le stesse ipotesi demografiche rispetto al 31.12.2018, mentre l’aggiornamento del tasso di attualizzazione (1,4% in luogo del 2,1% adottato al 31.12.2018) ha prodotto un aumento del DBO di 38,2 migliaia di euro.

13. Passività fiscali differite

Saldo al 30.06.2019	2
Saldo al 31.12.2018	3

Al 30 giugno 2019 il saldo ammonta ad Euro 2 migliaia ed è stabile durante il semestre.

14. Debiti finanziari correnti e non correnti

Saldo al 30.06.2019	22.208
Saldo al 31.12.2018	22.672

I debiti finanziari si compongono come riportato nella tabella sottostante:

Debiti finanziari	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Correnti	13.554	16.009	(2.455)
Non correnti	8.654	6.663	1.991
Totale	22.208	22.672	(464)

Relativamente alla quota corrente, il dettaglio dei debiti finanziari è così composto:

Debiti finanziari correnti	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Quota a breve dei mutui	4.883	6.804	(1.921)
Totale mutui correnti	4.883	6.804	(1.921)
Linee anticipi fatture/Linee di credito	6.753	8.285	(1.533)
C/C passivo	57	21	36
Leasing finanziario	24	24	-
Minibond	1.838	875	963
Prestito obbligazionario	-	-	-
Totale	13.554	16.009	(2.455)

I debiti finanziari correnti fanno riferimento a:

- le linee di credito autoliquidanti (come gli anticipi di fatture).
- Quota a breve Minibond per un valore pari ad Euro 1.838 migliaia. il Minibond contabilizzato in accordo con il criterio del costo ammortizzato pari ad Euro 3 milioni è stato emesso nel corso del 2016 dalla controllante Giglio Group S.p.A. Il Minibond è denominato "GIGLIO GROUP S.P.A. – 5,4% 2016-2022" ed è stato utilizzato per finanziare l'operazione di acquisto della società Giglio Fashion, con le condizioni:

- Tasso: 5,4%
- Durata: 6 anni
- Preammortamento: 2 anni

In data 12 febbraio 2019, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione e dall'Assemblea degli obbligazionisti, tenutasi in forma totalitaria, la modifica al regolamento del prestito obbligazionario codice ISIN IT0005172157. Si rimanda al paragrafo 14 della relazione sulla gestione per quanto riguarda le principali modifiche apportate.

Relativamente alla quota non corrente, il dettaglio dei debiti finanziari è così composto:

Debiti finanziari non correnti	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Mutui passivi	1.797	2.119	(322)
Bond EBB	4.738	-	4.738
Minibond	453	2.219	(1.766)
Leasing finanziario	35	47	(12)
Earn-out	-	-	-
Passività acquisto quota minoranza G-TV	1.470	1.470	-
Altri	161	808	(647)
Totale	8.654	6.663	1.990

I debiti finanziari non correnti sono rappresentati da mutui chirografari ed includono, inoltre:

- Quota a lungo Minibond emesso nel 2016;
- Il debito finanziario per Euro 0,84 milioni della società Ibox SA nei confronti del precedente azionista (Tessiform S.p.A.) di Ibox SA (già Evolve SA);
- la voce “passività per acquisto quota di minoranza Giglio TV” per Euro 1.470 migliaia fa riferimento alla passività finanziaria relativa all’obbligo irrevocabile di acquisto della quota di partecipazione di minoranza da parte di Giglio dalla Simest, alla data del 30 giugno 2022.
- Bond EBB. In data 2 aprile 2019 la società ha emesso un prestito obbligazionario non convertibile per un importo di euro 5 milioni in linea capitale, costituito da 50 obbligazioni al portatore aventi ciascuna valore nominale pari a euro 100.000,00.
 - Tasso: 4,572%
 - Durata: 8 anni e 6 mesi
 - Preammortamento: 2 anni

Inoltre sono ricompresi tra i debiti finanziari, quelli riferiti alle passività per leasing operativo risultanti dall’applicazione del principio contabile IFRS 16. Si rimanda al paragrafo “Nuovi principi contabili, emendamenti ed interpretazioni entrati in vigore a partire dal 1° gennaio 2019” per i dettagli.

La seguente tabella riepiloga i mutui della società Giglio Group S.p.A. in essere alla data del 30 giugno 2019 ed evidenzia la componente entro ed oltre l'esercizio successivo:

Banca	Tasso di interesse	Importo del finanziamento	data di sottoscrizione	Residuo al 30/06/2019	Scadenza	0<>12 mesi	1 anno<>2 anni	2 ann1<>3 anni	Oltre 3anni
BANCA DI SONDRIO									
Mutuo Chiro garantito da MCC	3,50%	€ 1.200.000,00	30/09/2015	319.936 €	30/09/2020	258.148 €	61.788 €	0 €	0 €
Mutuo Chiro n. 01C1047064869	Euribor 1 mese + spread 2%	€ 1.000.000,00	28/06/2017	609.728 €	28/06/2022	198.328 €	202.400 €	205.718 €	3.281 €
MONTE PASCHI DI SIENA									
Mutuo Chiro n. 741677580/60 garanzia CDP e SACE	5,8%	€ 500.000,00	29/10/2014	50.000 €	31/12/2019	50.000 €	0 €	0 €	0 €
BANCA POP. NOVARA E VERONA									
Mutuo Chiro n.03528422	2,2%	€ 500.000,00	30/01/2017	265.188 €	31/01/2022	99.769 €	102.548 €	62.872 €	0 €
BANCA POP di BERGAMO									
Mutuo N. 004/01187014 mutuo chiro	2,1%	€ 600.000,00	29/07/2016	192.926 €	29/07/2020	152.337 €	40.589 €	0 €	0 €
CREDEM									
Mutuo N.052/7059285 garanzia MCC	0,72%	€ 700.000,00	21/06/2016	176.901 €	21/06/2020	176.267 €	635 €	0 €	0 €
CARIGE									
Finanziamento 36 mesi	2,0%	€ 500.000,00	02/08/2017	197.725 €	31/08/2020	167.678 €	30.047 €	0 €	0 €
BPM									
Finanziamento N.6026098	Euribor tre mesi	€ 1.500.000,00	16/10/2017	€ 807.311,41	31/08/2020	599.063 €	208.248 €	0 €	0 €
Finanziamento N.11597713	Euribor tre mesi	€ 1.500.000,00	04/02/2019	€ 1.316.804,60	31/03/2021	579.878 €	736.927 €	0 €	0 €
BNL									
Finanziamento N.1812270	1,4%	€ 1.500.000,00	21/02/2018	€ 500.000,00	21/02/2019	500.000 €	0 €	0 €	0 €
CARIGE									
Finanziamento N. I120C590730	1,75%	€ 1.500.000,00	29/05/2018	€ 754.664,48	30/06/2020	749.972 €	4.693 €	0 €	0 €
BANCA INTESA									
Finanziamento N. 0FC1048190592	1,25%	€ 3.000.000,00	27/06/2018	€ 1.502.064,51	27/12/2019	1.502.065 €	0 €	0 €	0 €

15. Debiti commerciali

Saldo 30.06.2019 **20.782**

Saldo 31.12.2018 **24.070**

Debiti commerciali	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Anticipi da clienti	568	12	556
Fornitori di beni e servizi	20.324	23.934	(3.610)
Note credito da emettere	(110)	124	(234)
Provvidenze c/note di credito da emettere	-	-	-
Depositi cauzionali clienti	-	-	-
Altri debiti commerciali	-	-	-
Totale	20.782	24.070	(3.288)

La variazione della voce rispetto al 31 dicembre 2018 è da attribuire prevalentemente alla stagionalità.

Si fornisce di seguito il dettaglio dei debiti commerciali scaduti.

(in migliaia di Euro)

	Periodo chiuso al 30 giugno 2019	Periodo chiuso al 31 dicembre 2018
Debiti commerciali	20.324	23.934
- di cui scaduti oltre 60 giorni	4.486	3.964
- % debiti scaduti sul totale	22,1 %	16,6 %

Non vi sono azioni o decreti ingiuntivi in essere.

16. Debiti tributari

Saldo 30.06.2019 **3.064**

Saldo 31.12.2018 **2.824**

Debiti tributari	Totale	31.12.2018	Variazione
Erario c/ritenute	136	151	(15)
IVA estera	2.189	1.738	451
Erario C/imposte	636	719	(83)
Enti previdenziali	103	216	(113)
Totale	3.064	2.824	240

I debiti tributari fanno riferimento:

- ai debiti per ritenute ed imposte conseguenti alla normale operatività della società per Euro 136 migliaia;
- al debito IVA maturato dal Gruppo Ibox SA verso i paesi esteri in cui svolge la propria attività tramite apposita rappresentanza fiscale;
- a enti previdenziali e assistenziali per Euro 103 migliaia.

17. Altre passività correnti

Saldo 30.06.2019 1.107

Saldo 31.12.2018 982

Altre passività correnti	30.06.2019	31.12.2018	Variazione
Debiti v/dipendenti	447	416	31
Ratei e risconti passivi	659	476	183
Debiti diversi	1	90	(89)
Totale	1.107	982	125

La voce risconti passivi si riferisce sostanzialmente a ricavi di competenza dell'esercizio successivo.

INFORMAZIONI SUL CONTO ECONOMICO

Si evidenzia che i dati economici con riferimento al precedente esercizio, in conformità a quanto richiesto dal principio contabile IFRS 5 sono stati riesposti per riflettere l'operazione di vendita dell'area media come già commentato in relazione sulla gestione e nella presente nota illustrativa.

18. Ricavi da contratti con clienti

Si fornisce l'indicazione della composizione dei ricavi da contratti con clienti, nonché le variazioni intervenute nelle singole voci, rispetto all'esercizio precedente:

	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Ricavi delle vendite e delle prestazioni	17.847	17.507	340
Altri ricavi	712	457	255
Totale	18.559	17.964	595

Al 30 giugno 2019 i ricavi delle vendite e delle prestazioni ammontano ad Euro 17,8 milioni contro i 17,5 milioni relativi al 30 giugno 2018.

Tale incremento è principalmente ascrivibile al settore e-commerce B2C, sia dei maggior volumi di transato relativamente ai brand gestiti sia all'ingresso nel parco clienti di nuovi brand.

19. Incrementi di immobilizzazioni per lavori interni

Gli incrementi delle immobilizzazioni per lavori interni al 30 giugno 2019 risultano pari ad euro 713 migliaia già commentati nell'ambito dell'apposito paragrafo relativo alle immobilizzazioni immateriali.

20. Costi di acquisto per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci

Si fornisce l'indicazione della composizione dei costi per materie prime, sussidiarie di consumo e merci, nonché le variazioni intervenute nelle singole voci, rispetto all'esercizio precedente:

Costi di acquisto per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Costi di acquisto merci	7.248	9.612	(2.364)
Materiali di consumo	20	47	(27)
Totale	7.268	9.659	(2.391)

La voce accoglie prevalentemente i costi sostenuti dalla divisione B2B di Giglio Group.

21. Costi per servizi

Si fornisce l'indicazione della composizione dei costi per servizi, nonché le variazioni intervenute nelle singole voci, rispetto all'esercizio precedente:

	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Agenti	2.610	2.792	(182)
Altri costi per servizi	68	28	40
Assicurazioni	75	74	1
Commissioni bancarie, postali, d'incasso	622	568	54
Compensi amministratori, sindaci, OdV	208	176	32
Consulenze	1.574	1.505	69
Costi per produzioni editoriali	12	143	(131)
Costi amministrativi	509	286	223
Customer service	308	288	20
Magazzinaggio	221	212	9
Manutenzioni	7	29	(22)
Pubblicità, promozioni, mostre, fiere	182	154	28
Pulizie e sorveglianza	18	14	4
Trasmissione e teleporto	219	-	219
Trasporti, spedizioni	1.266	923	343
Utenze	75	123	(48)
Web marketing	240	158	82
Viaggi, soggiorni e spese di rappresentanza	144	135	9
Totale	8.359	7.608	751

22. Costi per godimento beni di terzi

Si fornisce l'indicazione della composizione dei costi per godimento beni di terzi, nonché le variazioni intervenute nelle singole voci, rispetto all'esercizio precedente:

	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Affitti	-	411	(411)
Noleggi	68	64	4
Leasing operativo	20	18	2
Totale	88	493	(405)

I costi per godimento per beni di terzi si riducono a causa dell'adozione del nuovo principio contabile IFRS 16 – Leases, già commentato nell'ambito dell'apposito paragrafo relativo ai principi contabili.

Noleggi e Leasing operativi per i quali non si applica l'IFRS 16 fanno riferimento a leasing di beni strumentali il cui valore è inferiore a Euro 5.000 e a noleggi la cui durata è inferiore a 12 mesi.

23. Costi del personale

I costi del personale si dettagliano come di seguito:

	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Salari e stipendi	1.793	1.406	387
Oneri sociali	384	276	108
TFR	84	50	34
Totale	2.261	1.732	529

Il costo del personale si incrementa rispetto al 30 giugno 2018 per un totale pari ad Euro 529 migliaia per via della crescita dell'organico che ha interessato la Giglio Group S.p.A. negli ultimi dodici mesi.

24. Ammortamenti e svalutazioni

Di seguito si fornisce il dettaglio della voce:

Ammortamenti e svalutazioni	30.06.2019	30.06.2018	Variazioni
Ammortamenti imm. Immat.	135	53	82
Ammortamenti imm. Mat	647	73	574
Svalutazioni (rivalutazioni)	(17)	10	(27)
Totale	765	136	629

Con riferimento alle voci "Ammortamenti" si rimanda alle note di commento nei paragrafi rispettivamente 1 ("Attività materiali") e 2 ("Attività immateriali"). L'incremento nel periodo è principalmente dovuto all'adozione del nuovo principio contabile IFRS 16 – Leases, già commentato nell'ambito dell'apposito paragrafo relativo ai principi contabili.

Le rivalutazioni accolgono l'adeguamento del fondo svalutazione crediti commentato in precedenza nella nota 7 Crediti commerciali ed altri crediti.

25. Altri costi operativi

Di seguito si fornisce il dettaglio della voce:

	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Altre imposte e tasse	15	16	(1)
Altri oneri	219	185	34
Sanzioni, multe e ammende	9	2	7
Sopravvenienze	78	359	(281)
Perdite su crediti	-	-	-
Earn out	-	-	-
Totale	321	562	(241)

La voce altri costi operativi al 30 giugno 2019 è in parte dovuta ad oneri connessi ad accordi di non concorrenza relativi ad ex-dipendenti.

26. Proventi ed oneri finanziari

Si fornisce l'indicazione della composizione dei proventi ed oneri finanziari, nonché le variazioni intervenute nelle singole voci, rispetto all'esercizio precedente.

Proventi ed oneri finanziari	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Interessi attivi c/c bancari	-	-	-
Interessi attivi diversi	-	-	-
Utili su cambi	6	22	(16)
Proventi finanziari	6	22	(16)
Interessi passivi c/c bancari	2	11	(9)
Interessi passivi diversi	69	10	59
Interessi passivi su anticipi fatture e factoring	61	15	46
Interessi passivi su mutui	120	91	29
Interessi passivi su prestito obbligazionario	78	109	(31)
Oneri bancari	108	64	44
Oneri finanziari SIMEST	20	32	(12)
Oneri finanziari IFRS16	31	-	
Perdite su cambi	226	129	97
Oneri finanziari	715	461	254
Totale	(709)	(439)	(270)

Gli oneri finanziari aumentano rispetto al 30 giugno 2018 per effetto degli oneri legati ai finanziamenti (Minibond, prestito obbligazionario e nuovi mutui accessi nel corso del 2019) e per una esposizione debitoria media superiore durante l'anno, registrando, quindi, un'incidenza di costo in termini percentuali inferiore.

27. Imposte sul reddito

Di seguito si fornisce il dettaglio delle imposte sul reddito:

Imposte	30.06.2019	30.06.2018	Variazione
Imposte correnti	(58)	(38)	(20)
Imposte differite	(425)	2	(427)
Totale	(483)	(36)	(447)

Le imposte correnti ammontano a Euro 58 migliaia (Euro 38 migliaia al 30 giugno 2018).

La variazione delle imposte differite è relativa al rilascio di Imposte anticipate relative ad accantonamenti al 31 dicembre 2018.

Ai sensi di legge si evidenziano i compensi complessivi spettanti agli Amministratori e ai membri del Collegio sindacale della Controllante Giglio Group S.p.A.

Consiglio di amministrazione (valori in migliaia di euro)

A. Giglio	200
C. Micchi	20
A. Lezzi	20
G. Mosci	25
Y. Zaho	10
M. Mancini	20
S. Olivotto	40
Totale	335

Collegio Sindacale (valori in migliaia di euro)

C. Tundo	25
M. Centore	20
M. Mannino	20
Totale	65

28. Operazioni con parti correlate (Art.2427 co.1 n.22 – bis c.c.)

La società ha effettuato operazioni con parti correlate (nell'accezione prevista dall'art. 2427, comma 2, del Codice Civile) a condizioni che non si discostano da quelle di mercato.

I rapporti di natura finanziaria ed economica con le controllate e le parti correlate sono dettagliate nel successivo paragrafo 31.

29. Impegni e garanzie, passività potenziali

Garanzie

Su alcuni Mutui Passivi, al 30 giugno 2019 è presente la fidejussione personale del Dott. Alessandro Giglio.

Di seguito si espone il dettaglio:

Impegni e garanzie (valori in migliaia di euro)

Ente	Valore garanzia	Importo garantito residuo
MPS	1.048	100
B.POP Sondrio	2.100	983
Banca Sella	246	5
B. POP. Novara	650	581
UNICREDIT	536	536
Totale	4.580	2.205

Passività potenziali

Alla data di chiusura del bilancio, non sussistono passività potenziali non iscritte in bilancio.

30. Analisi dei rischi finanziari (IFRS 7)

I rischi finanziari esistenti sono totalmente a carico della controllante GIGLIO GROUP S.P.A.

Il presente bilancio è redatto nel rispetto delle disposizioni di cui all'IFRS 7, che richiede informazioni integrative riguardanti la rilevanza degli strumenti finanziari in merito alle performance, alla esposizione finanziaria, al livello di esposizione al rischio derivante dall'utilizzo di strumenti finanziari, nonché una descrizione degli obiettivi, delle politiche e delle procedure poste in atto dal management al fine di gestire tali rischi.

Per maggiori informazioni si rimanda al paragrafo F. Gestione del capitale e dei rischi finanziari.

I finanziamenti e crediti sono attività finanziarie contabilizzate al costo ammortizzato che maturano interessi a tasso fisso o variabile. Il valore contabile potrebbe essere influenzato da cambiamenti del rischio di credito o di controparte.

Il Gruppo non ha in essere strumenti finanziari derivati. Si rileva che il valore contabile delle attività e passività finanziarie iscritte in bilancio approssima il loro fair value.

Di seguito si riporta il raffronto tra il valore contabile e il fair value delle attività e passività finanziarie al 30 giugno 2019.

Situazione patrimoniale - finanziaria consolidata (valori in migliaia di euro)	30.06.2019		31.12.2018	
	Valore contabile	Fair value	Valore contabile	Fair value
Attività non correnti				
Partecipazioni	(4)	5	5	5
Crediti	(5)	1.397	1.590	
Attività fiscali differite	(8)	742	1.174	
Totale attività non correnti		18.622	16.558	
Attività correnti				
Crediti commerciali e altri	(7)	11.403	11.404	12.519
Disponibilità liquide	(10)	2.558	2.558	2.889
Totale attività correnti		26.944	33.283	
Attività destinate alla dismissione	(35)	18.804	18.431	
Totale Attivo		64.370	68.272	
Passività non correnti				
Debiti finanziari (quota non corrente)	(14)	10.311	10.311	6.663
Totale passività non correnti		11.018	7.470	
Passività correnti				
Debiti commerciali e altri debiti	(15)	20.782	20.782	24.070
Debiti finanziari	(14)	14.076	14.076	16.009
Totale passività correnti		39.029	43.885	
Passività direttamente associate ad attività destinate alla dismissione	(35)	9.158	8.508	
Totale Passività e Patrimonio Netto		64.370	68.272	

Finanziamento a medio termine

La Società presenta, alla data del 30 giugno 2019, una posizione finanziaria netta negativa pari a circa Euro 21,2 milioni (19,1 Milioni se si esclude l'impatto dell'IFRS16), per la base di calcolo e la riconciliazione dei dati si rimanda alla apposita tabella esposta in relazione sulla gestione. Tali debiti sono inclusivi anche del Minibond emesso per finanziare l'acquisizione di Giglio Fashion (per ulteriori informazioni si rimanda a quanto già in precedenza detto nelle presenti note illustrative e commentato in relazione sulla gestione), del Bond emesso ad aprile 2019 e di finanziamenti bancari a medio termine chirografari e della quota di Simest riclassificata.

L'Emittente ha in essere numerosi contratti di finanziamento e, in una parte significativa degli stessi, sono previste clausole di cross default solo interno, negative covenants ed acceleration event in caso di mancato rispetto da parte del Gruppo di alcuni obblighi informativi o di preventiva autorizzazione al compimento di determinate operazioni. I contratti di finanziamento in essere con l'Emittente non prevedono clausole di cross default esterno né obblighi di rispetto di specifici covenants finanziari

(questi ultimi si applicano unicamente con riferimento al Prestito Obbligazionario 2016-2022).

Nonostante la Società monitori attentamente l'evoluzione della propria esposizione finanziaria, l'eventuale violazione degli impegni contrattuali o il mancato pagamento di rate, eventuali mancati rinnovi o revoche delle linee attualmente in essere, anche per effetto di eventi estranei alla volontà e/o attività dell'Emittente e/o delle società del Gruppo, potrebbero avere un impatto negativo sulla situazione economica, patrimoniale e/o finanziaria della Società e del Gruppo.

Nella nota 14 sono riepilogati i finanziamenti in essere con riferimento alla società Giglio Group S.p.A.. La Controllante Giglio Group S.p.A., nel corso del 2016, ha emesso un Minibond denominato "GIGLIO GROUP S.P.A. – 5,4% 2016-2022" per Euro 3,5 milioni utilizzato per finanziare l'operazione di acquisto della società Giglio Fashion, con le condizioni:

- Tasso: 5,4%
- Durata: 6 anni
- Preammortamento: 2 anni

Il minibond è quotato sul Segmento Professionale (ExtraMOT PRO) del Mercato ExtraMOT.

Per il minibond, era contrattualmente previsto il rispetto dei seguenti covenants finanziari alla data del 31 dicembre 2018:

Parametri	Valori soglia per anno
PFN / EBITDA	≤ 4
PFN / PN	$\leq 2,0$
EBITDA / OF	$\geq 5,0$

In data 12 febbraio 2019, è stata approvata dal Consiglio di Amministrazione e dall'Assemblea degli obbligazionisti, tenutasi in forma totalitaria, la modifica del Regolamento del prestito obbligazionario codice ISIN IT0005172157.

Le principali modifiche apportate al Regolamento riguardano:

- l'inclusione delle operazioni di cessione aventi ad oggetto assets relativi al business dell'area media e televisiva fra le operazioni consentite che non richiedono la previa approvazione da parte dell'Assemblea degli obbligazionisti;
- la modifica del piano di ammortamento mediante la previsione di tranches di rimborso mensili a partire dal 28 febbraio 2019 e sino al 30 settembre 2020, nuova data di scadenza del prestito obbligazionario;
- la corresponsione degli interessi su base mensile secondo le date di pagamento previste dal nuovo piano di ammortamento, fermo restando (i) che il tasso annuale di interesse del prestito obbligazionario rimane invariato e (ii) che gli interessi maturati nel periodo intercorrente tra il 10 settembre 2018 e il 27 febbraio 2019 sono pagati il 10 marzo 2019;
- la definizione dei covenants finanziari, con la precisazione che per il 2018 gli eventuali scostamenti dagli stessi non produrranno gli effetti previsti dal Regolamento.

In data 2 aprile 2019 la società ha emesso un prestito obbligazionario non convertibile, denominato Bond EBB, per un importo di euro 5 milioni in linea capitale, costituito da 50 obbligazioni al portatore aventi ciascuna valore nominale pari a euro 100.000,00.

- Tasso: 4,572%
- Durata: 8 anni e 6 mesi
- Preammortamento: 2 anni

I financial covenants, la cui prima data di calcolo è stabilita al 30 giugno 2019 (covenant rispettati), che dovranno essere rispettati durante la vita del Prestito Obbligazionario saranno due e più precisamente: a) un gearing ratio, e b) un leverage ratio, così come definiti nel regolamento del Prestito Obbligazionario. In particolare: (a) il leverage ratio non dovrà essere maggiore di: (i) 4,5 per l'anno 2019 e per l'anno 2020; e (ii) 3,5 a partire dall'anno 2021 e fino alla data di scadenza del Prestito Obbligazionario; e (b) il gearing ratio non dovrà essere maggiore di 2 per l'intera durata del Prestito Obbligazionario.

In data 5 settembre 2019, il bond holder ha autorizzato la richiesta di Giglio S.p.A. di elevare il covenant leverage ratio da 4,5 a 5,5 con riferimento alla data di verifica del 30 giugno 2019, limite che è stato rispettato.

31. Rapporti con imprese controllate e parti correlate

La seguente tabella evidenzia i valori economici e patrimoniali relativi ai rapporti con le Parti Correlate dal 30 giugno 2019. Si evidenzia che i dati indicati nelle seguenti tabelle sono tratte dai bilanci consolidati dell'Emittente e/o da dati di contabilità generale.

I rapporti conclusi con l'Emittente e le Parti Correlate sono stati individuati sulla base dei criteri definiti dal principio contabile internazionale IAS 24.

Crediti debiti commerciali

Crediti/Debiti	Giglio Group	M-Three Satcom	Nautical Channel	Giglio USA	Giglio TV	Giglio Shanghai	Ibox SA	Evolve USA	Ibox srl
Giglio Group		1.706	2.369	465	3.104		1.135		806
M-Tree Satcom	1.101		16						
Nautical Channel									
Giglio USA	134								
Giglio TV						91			
Giglio Shanghai									
IBOX SA	53							3	
Evolve USA									
Ibox srl									

Crediti debiti finanziari

Crediti/Debiti	Giglio Group	M-Three Satcom	Nautical Channel	Giglio USA	Giglio TV	Giglio Shanghai	Ibox SA	Evolve USA	Ibox srl
Giglio Group			180	102	759				
Nautical Channel									
Giglio USA									
Giglio TV	210					89			
Giglio Shanghai									
IBOX SA									158
Evolve USA	1.102						3.116		
Ibox srl									

Ricavi-costi commerciali

Crediti/Debiti	Giglio Group	M-Three Satcom	Nautical Channel	Giglio USA	Giglio TV	Giglio Shanghai	Ibox SA	Evolve USA	Ibox srl
Giglio Group		1.267	71	833	379		402	609	
M-Tree Satcom			16						
Nautical Channel									
Giglio USA									
Giglio TV									
Giglio Shanghai					60				
IBOX SA									
Evolve USA									
Ibox srl									

La natura delle operazioni infragruppo esposte nella tabella sopra è la seguente: (i) per Giglio TV, Giglio Shanghai, Nautical Channel, Ibox SA e Ibox Srl trattasi in generale del ricarico dei costi amministrativi sostenuti dall'Emittente in nome e per conto delle società controllate, (ii) per Giglio USA e Ibox SA trattasi, invece, della fornitura di beni e servizi, (iii) per M-Three Satcom trattasi di rifatturazione di costi sostenuti in nome e per conto della controllata.

Le operazioni con Parti Correlate, ai sensi dell'art. 2427 co.1 n. 22 – bis c.c., risultano essere quelle poste in essere con i seguenti soggetti:

- Max Factory S.r.l.: società immobiliare di proprietà di Alessandro Giglio, che dà in locazione a Giglio Group i seguenti immobili:
 - Sede di Genova: Palazzo della Meridiana per un costo complessivo annuo pari ad Euro 175 migliaia;
 - Sede di Roma: Via dei Volsci per un costo complessivo annuo pari ad Euro 100 migliaia.

32. Dividendi

Contestualmente all'approvazione delle linee guida del piano 2019-2023 il Consiglio ha deliberato di adottare una politica pluriennale di distribuzione di dividendi decisi anno per anno in funzione dei risultati conseguiti e qualora la situazione patrimoniale lo consenta.

33. Utile per azione

L'utile base per azione attribuibile ai detentori di azioni ordinarie della società è calcolato dividendo l'utile per il numero di azioni in essere alla data di chiusura dell'esercizio.

34. Utile diluito per azione

Non vi sono effetti diluitivi.

35. Informazioni ai sensi della Delibera Consob n. 15519 del 27 luglio 2006

Situazione patrimoniale - finanziaria consolidata (valori in migliaia di euro)	30.06.2019	di cui parti correlate	31.12.2018	di cui parti correlate
Attività non correnti				
Attività materiali	1.240		1.492	
Attività per diritto d'uso	1.817		-	
Attività immateriali	1.753	-	629	-
<i>Altre attività immateriali</i>	1.753		629	
Avviamento	11.668		11.668	
Partecipazioni	5		5	
Crediti	1.397		1.590	
Attività fiscali differite	742		1.174	
Totale attività non correnti	18.622	-	16.558	-
Attività correnti				
Rimanenze di magazzino	3.748		5.273	
Crediti commerciali e altri	11.403	35	12.519	
Crediti d'imposta	7.010		9.949	
Altre attività	2.225		2.653	
Disponibilità liquide	2.558		2.889	
Totale attività correnti	26.944	35	33.283	-
Attività destinate alla dismissione	18.804		18.431	
Totale Attivo	64.370	35	68.272	-
Patrimonio Netto				
Capitale sociale	3.208		3.208	
Riserve	11.348		11.400	
Riserva straordinaria	-		-	
Costi di quotazione	(541)		(541)	
Riserva FTA	4		4	
Risultati portati a nuovo	(5.728)		2.602	
Riserva cambio	2		-	
Utile (perdita) del periodo	(3.128)		(8.264)	
Totale Patrimonio Netto di Gruppo	5.165	-	8.409	-
Patrimonio netto di terzi	-		-	
Totale Patrimonio Netto	5.165	-	8.409	-
Passività non correnti				
Fondi per rischi e oneri	705		804	
Passività fiscali differite	2		3	
Debiti finanziari IFRS16 (quota non corrente)	1.657			
Debiti finanziari (quota non corrente)	8.654	-	6.663	-
Totale passività non correnti	11.018	-	7.470	-
Passività correnti				
Debiti commerciali e altri debiti	20.782	-	24.070	75

Debiti finanziari IFRS16 (quota corrente)	522			
Debiti finanziari (quota corrente)	13.554		16.009	-
Debiti per imposte	3.064		2.824	
Altre passività	1.107		982	
Totale passività correnti	39.029	-	43.885	75
Passività direttamente associate ad attività destinate alla dismissione	9.158		8.508	
Totale Passività e Patrimonio Netto	64.370	-	68.272	75

Conto economico consolidato (valori in migliaia di euro)	30.06.2019	di cui parti correlate	di cui non recurring	30.06.2018	di cui parti correlate	di cui non recurring
Ricavi totali	17.847			17.507		
Altri ricavi	712			457		
Costi capitalizzati	713					
Variazione delle rimanenze	(1.378)			1.422		
<i>Costi di acquisto per materie prime, sussidiarie, di consumo e merci</i>	<i>(7.268)</i>			<i>(9.659)</i>		
<i>Costi per servizi</i>	<i>(8.359)</i>		<i>(942)</i>	<i>(7.608)</i>	<i>(34)</i>	<i>(459)</i>
<i>Costi per godimento beni terzi</i>	<i>(88)</i>			<i>(494)</i>	<i>(190)</i>	
Costi operativi	(15.715)	0	(942)	(17.761)	(223)	(459)
<i>Salari e stipendi</i>	<i>(1.793)</i>			<i>(1.406)</i>		
<i>Oneri sociali</i>	<i>(384)</i>			<i>(276)</i>		
<i>TFR</i>	<i>(84)</i>			<i>(50)</i>		
Costo del personale	(2.261)	0	0	(1.732)	0	0
<i>Ammortamenti attività immateriali</i>	<i>(135)</i>			<i>(54)</i>		
<i>Ammortamenti attività materiali</i>	<i>(647)</i>			<i>(73)</i>		
<i>Svalutazioni</i>	<i>17</i>			<i>(10)</i>		
Ammortamenti e svalutazioni	(765)	0	0	(137)	0	0
Altri costi operativi	(321)		0	(562)		(433)
Risultato operativo	(1.168)	0	(942)	(806)	(223)	(892)
Proventi finanziari	6			(425)		
Oneri finanziari netti	(715)			(13)		
Risultato prima delle imposte	(1.877)	0	(942)	(1.244)	(223)	(892)
Imposte sul reddito	(483)			(36)		
Risultato netto di esercizio delle attività destinate a continuare	(2.360)	0	(942)	(1.280)	(223)	(892)
Risultato netto di esercizio delle attività destinate alla dismissione	(768)			1.283		
Risultato netto di esercizio	(3.128)	0	(942)	4	(223)	(892)
Di cui di terzi	-			-		
Risultato delle attività destinate a continuare per azione base e diluito	(0,1471)			(0,0864)		
Risultato delle attività destinate alla dismissione per azione base e diluito	(0,0479)			0,0866		
Risultato netto per azione base e diluito	(0,1982)			(0,0029)		

36. Risultato delle attività destinate alla dismissione e dismesse

Operazione di conferimento assets media

Nota “Discontinued Operations”

La società ha in corso una operazione di conferimento di *alcuni assets facenti parte della divisione “media”* ad una società di diritto spagnolo quotata alla Borsa di Madrid, denominata Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A. (**Vertice 360**), *valutati complessivamente euro 12,5 milioni sulla base di una fairness opinion commissionata dalla Società ad un esperto indipendente.*

Come illustrato anche nel par 9, Vertice 360 è un gruppo specializzato nella produzione e distribuzione di produzioni televisive e cinematografiche e predisposizione di contenuti vari audio e video. La società è quotata presso la Borsa di Madrid dal dicembre 2007. Nel periodo aprile 2014 – gennaio 2018 il titolo azionario è stato sospeso dagli scambi di borsa. Nel gennaio 2019 le autorità di controllo spagnole hanno riammesso le azioni alla quotazione. Nel periodo compreso tra marzo 2018 e settembre 2018, il prezzo di borsa del titolo è rimasto costantemente al livello del prezzo minimo ammesso dalla Borsa di Madrid; successivamente questo livello minimo è stato abbassato. Ad oggi la capitalizzazione di borsa è di circa euro 59 milioni.

Tale conferimento avrà luogo nell’ambito di un aumento di capitale riservato a Giglio, da attuarsi entro il 30 novembre 2019 come indicato in data 12 marzo 2019. In particolare, l’accordo prevede la futura emissione di numero fisso di 1.136.363.636 nuove azioni a favore di Giglio Group S.p.A. che alla data di closing rappresenteranno non meno del 5,95% del capitale sociale di Vertice 360, anche tenuto conto di un ulteriore aumento di capitale per circa Euro 12 milioni già concluso, e riservato agli attuali azionisti. Al fine di mantenere l’iscrizione in bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2019 delle attività destinate alla dismissione, da iscriversi al minore tra il costo ed fair value, al netto dei relativi costi di vendita, sono stati utilizzati, quale riferimento per il fair value, i valori emergenti dalla fairness opinion ritenendo che l’attuale capitalizzazione di borsa di Vertice 360 ed il corrispondente valore quotato delle sue azioni, che avrebbe rappresentato un fair value di gerarchia superiore, non rifletta ancora (a) le sinergie attese dall’operazione che si attende potranno essere riflesse nei valori di borsa delle azioni alla data del closing, (b) altri fattori al momento non prevedibili come la reazione del mercato a tali informazioni (cosiddetto ‘market sentiment’); e (c) l’esito delle condizioni sospensive

presenti nell'accordo² che comunque potrebbero avere un effetto sull'andamento del titolo. Pertanto, in attesa che il mercato fattorizzi tali informazioni nell'ambito delle negoziazioni su titolo e dunque sul suo prezzo quotato, gli Amministratori hanno ritenuto di basare le proprie stime del fair value su dati definiti di livello 3, coerenti con le valutazioni fatte dall'esperto indipendente avendo la ragionevole aspettativa, supportata dagli esiti della fairness opinion, che la capitalizzazione di borsa della Vertice 360 possa incrementarsi sensibilmente nel periodo intercorrente tra la data del 30 giugno 2019 e il closing dell'operazione.

In considerazione dell'aspettativa di incremento di valore delle azioni che Giglio acquisirà in concambio al conferimento del ramo, nel novembre 2019, gli amministratori hanno stimato il fair value delle attività in dismissione considerando i valori emergenti dalla fairness opinion descritta in precedenza, *determinando il valore totale del capitale economico di vertice 360 utilizzando una metodologia basata sulla stima dei discounted cash flow (cosiddetto income approach). Nello sviluppo di tale metodologia è stato utilizzato il piano 2019-2023 approvato da vertice 360 in data 25 febbraio 2019 ulteriormente esteso per 5 anni al fine di includere ulteriori aspettative di espansione del proprio business. Si segnala che i valori determinati applicando la sopra descritta metodologia incorporano un terminal value pari a circa il 75% del valore del capitale economico aziendale di Vertice 360. La determinazione di tali dati previsionali rappresenta un elemento di incertezza nel processo valutativo del prezzo di cessione degli asset destinati alla dismissione che potrebbe pertanto differire, anche significativamente, rispetto ai valori di borsa del pacchetto azionario che Giglio otterrà, in contropartita, alla data del closing.*

Infatti, le azioni che saranno ricevute alla data del closing dovranno essere iscritte, in accordo con l'IFRS 9, al valore di borsa alla data e saranno adeguate ad ogni data successiva di misurazione in considerazione dell'andamento del valore di borsa stesso rappresentando il valore di borsa un indicatore di fair value di livello 1. Si evidenzia che, qualora fosse stato utilizzato tale criterio nella predisposizione del bilancio al 30 giugno 2019 il valore netto delle attività destinate alla dismissione sarebbe stato pari a circa 5,3 milioni riducendo il patrimonio netto di gruppo alla data del 30 giugno 2019 a circa -0,2 milioni.

² L'operazione risulta attualmente subordinata (i) alla valutazione di un perito nominato dal Registro Commerciale Spagnolo, competente ai sensi della legge spagnola, che confermi il valore corrispondente della Divisione Media di Giglio Group, definito come corrispettivo in natura nel contesto dell'Aumento Riservato; (ii) alla stipula dei contratti definitivi tra le Parti; (iii) al perfezionamento dell'Aumento in Opzione; nonché (iv) a tutti gli adempimenti di natura amministrativa, autorizzativa e regolamentare applicabili.

Di seguito si fornisce un elenco degli input non osservabili utilizzati per la determinazione del livello 3 di fair value nonché una analisi di sensitività come richiesto dal principio IFRS13:

Il piano 2019 – 2023 utilizzato per la valutazione della Vertice 360 prevede un equity value di euro 198,5 milioni ottenuto applicando un costo del capitale (Wacc) dell'8,4% ed un tasso di crescita perpetuo (G) del 2%. È stata operata una sensitive analysis che mostra quanto varia l'equity value al variare del Wacc e del tasso G. I dati sono i seguenti:

- Crescita al 2% e Wacc al 7,8% (high case) l'equity value sale a euro 224,5 milioni;
- Crescita al 1,8% e Wacc al 8,4% l'equity value scende ad euro 194,3 milioni;
- Crescita al 1,8% e Wacc al 9% (low case) l'equity value scende a euro 173,9 milioni

È stato effettuato anche uno stress test riducendo l'Ebit del piano del 10%:

- Crescita al 2% e Wacc al 8,4% l'equity value scende a euro 171,1 milioni
- Crescita al 1,8% e Wacc al 9% l'equity value scende a euro 150,1 milioni

Di seguito una tabella che riepiloga i valori a cui sono iscritti nel bilancio al 30 giugno 2019, al netto delle necessarie svalutazioni, i beni che saranno oggetto del conferimento:

Descrizione	Importo ante adeguamento	adeguamento	Importo in bilancio al 30 giugno 2019
Giglio TV Hong Kong Ltd. Libreria e diritti di pubblicazione	9.900	3.900	6.000
Società Nautical Channel Ltd.	4.426	1.626	2.800
Servers, media, libreria e altri attivi tecnici	2.098	998	1.100
Totale	16.424	6.524	9.900

Nell'ambito della medesima operazione di conferimento sono incluse altre attività afferenti all'area media che, sulla base del valore indicato dalla fairness, hanno un valore superiore rispetto a quello identificato dal criterio del costo e non oggetto di nessun adeguamento di valore al 30 giugno 2018:

Descrizione (migliaia di euro)	Valore di carico	Valore conferimento	Differenza teorica
M-three sat com	122	1.800	1.678
Canale 68, Contratti di Agenzia, Pegaso e Class tv, Moda Holding	0	800	800
Totale	122	2.600	2.478

La congruità dei valori conferiti sarà asseverata da un perito incaricato dal registro commerciale delle imprese spagnolo entro il mese di settembre 2019, tale asseverazione è richiesta dalla norma esistente in Spagna (simile a quella vigente in Italia) in tema di aumento di capitale in natura, tramite conferimento di beni.

37. Valutazione della continuità aziendale

In accordo con quanto previsto dallo IAS 1 ed in coerenza con quanto richiesto dai documenti n.2 del 6 febbraio 2009 e n. 4 del 3 marzo 2000 emessi congiuntamente dalla Banca d'Italia, Consob e Isvap, si riportano di seguito le valutazioni formulate dagli Amministratori in merito alla sussistenza della continuità aziendale ai fini della redazione della relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2019.

La società ha rilevato al 30 giugno 2019 una perdita complessiva pari ad Euro 3,1 milioni dovuta fondamentalmente alla riorganizzazione delle proprie attività e alla focalizzazione del business nell'area e-commerce attualmente in corso di esecuzione.

Come già descritto nella relazione finanziaria annuale al 31 dicembre 2018, in data 15 marzo 2019 il CDA della società ha approvato il piano industriale 2019 – 2023 (di seguito anche il "Piano") che prevede gli effetti dell'operazione di dismissione dell'area media, non comprendendola nel perimetro delle attività operative del Gruppo.

Il Piano assume il continuo sviluppo di implementazione della nuova piattaforma tecnologica iniziato nel corso del 2018. Inoltre, si assume lo sviluppo delle attività del Gruppo in Cina a servizio dei brand e delle loro vendite sui marketplace integrati alle nostre strutture tecnologiche sviluppate nel paese.

L'elaborazione del Piano si è basata, tra l'altro, su (i) assunzioni di carattere generale ed ipotetico, nonché di natura discrezionale, e (ii) una serie di stime ed ipotesi di natura discrezionale, relative alla

realizzazione, da parte degli Amministratori, di azioni specifiche da intraprendersi nell'arco temporale 2019-2023, ovvero concernenti eventi futuri sui quali gli amministratori possono solo parzialmente influire e che potrebbero non verificarsi o variare nel periodo di piano.

La realizzazione degli obiettivi e il raggiungimento dei risultati previsti dal Piano dipendono, oltre che dall'effettivo realizzarsi del volume di ricavi indicati, anche dall'efficacia delle azioni identificate e dalla tempestiva implementazione di tali azioni, secondo i tempi e con gli impatti economici ipotizzati.

Il Gruppo monitora costantemente l'andamento dei mercati di riferimento rispetto alle assumption di Piano e la tempestiva implementazione delle azioni previste, mantenendo un'attenzione proattiva e costante al contenimento dei costi e all'individuazione di iniziative volte a raggiungere una maggiore efficienza operativa che possano mitigare il rischio legato alla contrattualizzazione di nuovi clienti/brand ed assicurare il raggiungimento dei risultati economici attesi.

Di seguito si evidenziano gli scostamenti rilevanti tra i dati previsti dal piano ed i dati raggiunti al 30 giugno 2019:

	Piano	Consuntivo al 30 giugno 2019
Ebitda	(85)	(1.118)
Ricavi	22.604	18.171

Il management ritiene che gli scostamenti sopra esposti siano principalmente dovuti a minori ricavi e relativi margini principalmente attribuibili alle attività business to business.

Gli Amministratori, preso atto degli scostamenti sopra descritti, pur ritenendo di non dover predisporre un nuovo piano industriale, hanno provveduto ad aggiornare la previsione del budget e del fabbisogno finanziario previsto per i prossimi 12 mesi (di seguito il Piano Aggiornato).

Gli Amministratori, oltre che nelle azioni necessarie al raggiungimento dei risultati economici del Piano Aggiornato, sono impegnati nelle seguenti principali azioni che complessivamente sono ritenute più che sufficienti per il soddisfacimento del fabbisogno finanziario previsto:

1. negoziazione di finanziamenti a medio-lungo termine con il sistema bancario, anche in coerenza con le direttrici del Piano industriale 2019 – 2023 che definiscono una struttura del debito bancario con una durata media finanziaria più lunga dell'attuale. La società riscontra il supporto del socio di riferimento, Meridiana Holding, come già avvenuto in passato, alla finalizzazione di queste operazioni, nell'interesse della società. A tal proposito si sottolinea che, la società continua ad avere ininterrotti rapporti ordinari con il sistema bancario per l'erogazione di credito a supporto del capitale circolante necessario per alimentare il business dell'e-commerce ed in particolare l'attività di distribuzione di prodotti fashion come dimostrato dall'attivazione di vari contratti di finanziamento sia nel semestre sia nel periodo immediatamente successivo.
2. ottimizzazione della posizione creditoria IVA che al 30 giugno 2019 ammontava a circa Euro 7,0 mln. In particolare, al fine di contenere l'incremento del credito IVA il Gruppo sta incrementando l'ammontare delle dichiarazioni di intento presentate ai propri fornitori al fine di poter effettuare acquisti senza l'applicazione dell'IVA. A tal proposito si evidenzia che gli Amministratori sono attualmente impegnati a richiedere il rimborso del residuo credito IVA pari a Euro 4,5 milioni relativo a Ibox SA, il cui incasso è previsto nel secondo semestre 2019.
3. Delibera dell'assemblea degli azionisti del 29 ottobre 2018 che ha dato delega al consiglio di amministrazione, per il periodo di 5 anni dalla data della delibera assembleare, della facoltà di aumentare il capitale sociale a pagamento, ai sensi dell'articolo 2443 del codice civile, in via scindibile, con esclusione del diritto d'opzione, come previsto dall'articolo 2441, comma 4, secondo periodo del codice civile, nei limiti del 10 % del capitale sociale preesistente mediante emissione, anche in più tranches, di azioni ordinarie prive del valore nominale, da offrire in sottoscrizione ai soggetti che saranno individuati dal consiglio di Amministrazione – ivi compresi investitori qualificati industriali e/o finanziari - a condizione che il prezzo di emissione delle azioni corrisponda al valore di mercato delle stesse e ciò sia confermato in apposita relazione da un revisore legale o da una società di revisione legale. L'obiettivo dell'attivazione di questa delega è da riscontrarsi nell'interesse della società ad avere maggiore dotazione finanziaria al fine di accelerare il proprio piano di sviluppo, di poter beneficiare delle eventuali sinergie provenienti da un socio industriale operante nel settore di riferimento, nel rendere il mercato azionario molto più liquido nonché far fronte ad eventuali deficit patrimoniali. A tal proposito si evidenzia che l'azionista di maggioranza, Meridiana Holding S.r.l., ha comunicato al Consiglio di Amministrazione il proprio interesse, tenuto conto dell'andamento del titolo nel corso del

primo semestre 2019, alla eventuale sottoscrizione di un aumento di capitale per quanto di propria competenza.

Tenuto conto di quanto sopra descritto, pur in presenza delle inevitabili incertezze relative alle modalità di esecuzione del Piano Aggiornato 2019 – 2023 ed al reperimento delle necessarie risorse finanziarie per il soddisfacimento del fabbisogno finanziario emergente dal Piano Aggiornato stesso, gli Amministratori, confidenti nel buon esito delle azioni intraprese, ritengono di poter disporre di mezzi finanziari e patrimoniali che consentono di redigere il bilancio semestrale consolidato abbreviato al 30 giugno 2019 nel presupposto della continuità aziendale.

Attestazione della Relazione finanziaria Semestrale ai sensi dell'art. 154 – bis del d.lgs. 24 febbraio 1998 n. 58.

1. I sottoscritti Alessandro Giglio, in qualità di Amministratore Delegato, e Carlo Micchi, in qualità di Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari della Giglio Group S.p.A., attestano, tenuto anche conto di quanto previsto dall'art. 154-bis, commi 3 e 4, del decreto legislativo 24 febbraio 1998, n. 58:

- l'adeguatezza in relazione alle caratteristiche dell'impresa;
- l'effettiva applicazione delle procedure amministrative contabili per la formazione della relazione semestrale nel corso del periodo dal 1° gennaio al 30 giugno 2019.

2. Al riguardo si segnalano i seguenti aspetti di rilievo:

- l'adeguatezza delle procedure amministrative e contabili per la formazione della relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2019 è stata valutata sulla base delle norme metodologiche definite tenendo conto del modello Internal Control – Integrated Framework emesso dal Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission.
- L'analisi svolta in sede di quotazione aveva evidenziato l'opportunità di un adeguamento di alcune procedure aziendali. Con riferimento a tali aspetti di miglioramento è stato predisposto un dettagliato piano di azione che prevede tra l'altro:
 - (i) l'aggiornamento delle procedure previste dalla legge 262 del 2005: attività che è stata posta in essere da apposito consulente incaricato e sta proseguendo con l'impiego di risorse interne alla Società;
 - (ii) l'adozione di un nuovo sistema gestionale, contabile amministrativo di reporting e finanziario la cui introduzione definitiva è avvenuta nel mese di aprile 2019. Il sistema ha consentito l'integrazione del sistema di pianificazione strategica e di controllo di gestione.
- Nelle more della completa attuazione delle azioni correttive previste dal piano di azione, sono state altresì poste in essere procedure di controllo compensativo a verifica di quanto esposto nella relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2019.

3. Si attesta, inoltre, che:

3.1 La relazione finanziaria semestrale al 30 giugno 2019:

- è redatta in conformità ai principi contabili internazionali applicabili riconosciuti nella Comunità Europea ai sensi del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio, del 19 luglio 2002;
- corrisponde alle risultanze dei libri e delle scritture contabili;
- è idonea a fornire una rappresentazione veritiera e corretta della situazione patrimoniale, economica e finanziaria dell'emittente e dell'insieme delle imprese incluse nel consolidamento.

3.2 La relazione sulla gestione comprende un'analisi attendibile dell'andamento e del risultato della gestione nonché della situazione dell'emittente e dell'insieme delle

imprese incluse nel consolidamento, unitamente alla descrizione dei principali rischi e incertezze cui sono esposti.

12 settembre 2019

L'Amministratore Delegato

Alessandro Giglio



Il Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari

Carlo Micchi



Giglio Group S.p.A.

**Bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno
2019**

**Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio
consolidato semestrale abbreviato**

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato semestrale abbreviato

Agli Azionisti della
Giglio Group S.p.A.

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato, costituito dal prospetto della situazione patrimoniale-finanziaria, dai prospetti di conto economico e delle altre componenti di conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni di patrimonio netto, dal rendiconto finanziario e dalle relative note illustrative della Giglio Group S.p.A. e controllate (Gruppo Giglio) al 30 giugno 2019. Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea. È nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato semestrale abbreviato sulla base della revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto secondo i criteri per la revisione contabile limitata raccomandati dalla Consob con Delibera n. 10867 del 31 luglio 1997. La revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale abbreviato consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio sul bilancio consolidato semestrale abbreviato.

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo Giglio al 30 giugno 2019 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Richiami d'informativa

1 - Presupposto della continuità aziendale

Richiamiamo l'attenzione sul paragrafo "37. Valutazione della continuità aziendale" delle note illustrative al bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2019 che descrive le considerazioni degli Amministratori sul presupposto della continuità aziendale. In particolare, gli Amministratori, pur in presenza della necessità di reperire le risorse finanziarie a copertura del fabbisogno finanziario emergente dal Piano aggiornato 2019 - 2023, la cui realizzazione peraltro dipende dall'efficacia delle azioni identificate e dalla loro tempestiva implementazione, ritengono che tali azioni permetteranno alla società di disporre di mezzi finanziari e patrimoniali sufficienti per consentire di redigere il bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2019 nel presupposto della continuità aziendale.

Le nostre conclusioni non sono espresse con rilievi in relazione a tale aspetto.

2 - Valutazione delle attività destinate alla dismissione

Richiamiamo l'attenzione sulla nota "36. Risultato delle attività destinate alla dismissione e dismesse" paragrafo "Operazione di conferimento assets media" delle note illustrative al bilancio consolidato semestrale abbreviato al 30 giugno 2019, che descrive le considerazioni e le valutazioni degli amministratori relative all'operazione, in corso di realizzazione, di conferimento degli assets facenti parte della divisione "media" nella società Vértice Trescientos Sesenta Grados, S.A. quotata alla Borsa di Madrid, con particolare riferimento ai criteri di determinazione del *fair value* delle attività in dismissione, rispetto al valore di borsa delle azioni che Giglio acquisirà in concambio e che rappresenterà il riferimento per l'iniziale iscrizione in bilancio di tali azioni al completamento dell'operazione previsto nel novembre 2019 e ad ogni data di successiva rimisurazione.

Le nostre conclusioni non sono espresse con rilievi in relazione a tale aspetto.

Milano, 13 settembre 2019

EY S.p.A.



Agostino Longobucco
(Socio)