



SPAFID
CONNECT

Informazione Regolamentata n. 20076-46-2022	Data/Ora Ricezione 15 Settembre 2022 07:38:22	Euronext Milan
---	---	----------------

Societa' : GIGLIO GROUP

Identificativo : 167019

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : GIGLION01 - Mazzitelli

Tipologia : 1.2

Data/Ora Ricezione : 15 Settembre 2022 07:38:22

Data/Ora Inizio : 15 Settembre 2022 07:38:24

Diffusione presunta

Oggetto : GIGLIO GROUP SPA: IL CDA APPROVA
LA RELAZIONE FINANZIARIA
INTERMEDIA DI GESTIONE AL 30
GIUGNO 2022

Testo del comunicato

Vedi allegato.



**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE APPROVA
LA RELAZIONE FINANZIARIA INTERMEDIA AL 30 GIUGNO 2022:**

IL TREND E' POSITIVO

Ricavi in linea ed Ebitda in netto miglioramento rispetto al 30 giugno 2021

- I RICAVI consolidati, pari ad Euro 19,6 milioni includono i proventi del ramo Loyalty, come riportato nel paragrafo “Fatti di rilievo avvenuti nel corso dei primi sei mesi dell’esercizio” e sono in linea rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell’esercizio precedente (Euro 19,5 milioni al 30 giugno 2021).

- L’EBITDA mostra un andamento positivo e pari ad Euro 827 migliaia (negativo per Euro 705 migliaia per i dati consolidati 30 giugno 2021).

- L’EBIT, pari a Euro 232 migliaia, mostra un andamento positivo rispetto a Euro – 1,549 milioni al 30 giugno 2021

- PFN pari a Euro 15,8 milioni, in miglioramento rispetto al 31 dicembre 2021 quando ammontava a Euro 17, 1 milioni

- **RISULTATO NETTO**, negativo per 252 migliaia di Euro, in netto miglioramento rispetto all’esercizio precedente quando ammontava a Euro -1,976 milioni.

Milano, 15 settembre 2022 – Giglio Group S.p.A. (Ticker GG), società quotata sul mercato MTA –segmento STAR gestito da Borsa Italiana comunica che il Consiglio di Amministrazione della Società, conclusosi ieri pomeriggio, ha approvato la Relazione Finanziaria Intermedia al 30 giugno 2022.

Alessandro Giglio, Presidente e Amministratore Delegato di Giglio Group, ha commentato: *“Siamo molto soddisfatti perché, nonostante le difficoltà generate dal conflitto bellico e l’impossibilità di esportare in un mercato di riferimento importante per il lusso come la Russia, abbiamo registrato ricavi, ebitda ed ebit in netta crescita rispetto al primo semestre 2021, riportando la Società in terreno positivo. I nuovi progetti, il potenziamento della divisione Giglio Food e diversi contratti già siglati o alla firma, uniti ai benefici generati dalla razionalizzazione dei costi e dalla ottimizzazione delle risorse, ci consentono di guardare con concreto ottimismo alla fine del 2022 e agli anni a venire”.*

Analisi della Gestione Economica Finanziaria consolidata al 30 giugno 2022

I Ricavi consolidati, pari ad Euro 19,6 milioni includono i proventi del ramo Loyalty, come riportato nel paragrafo “Fatti di rilievo avvenuti nel corso dei primi sei mesi dell’esercizio” e sono in linea rispetto ai dati consolidati relativi allo stesso periodo dell’esercizio precedente (Euro 19,5 milioni al 30 giugno 2021). L’EBITDA mostra un andamento positivo e pari ad Euro 827 migliaia (negativo per Euro 705 migliaia per i dati consolidati 30 giugno 2021), ascrivibile alla revisione completa effettuata nei contratti di fornitura e di

consulenza, oltre che alle vendite effettuate con migliore marginalità. Il Risultato netto è negativo per Euro 252 migliaia (negativo per Euro 1,98 milioni dati consolidati relativi allo stesso periodo dell'esercizio precedente).

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria consolidata al 30 giugno 2022

Il Capitale Investito Netto del Gruppo al 30 giugno 2022, pari a Euro 13,4 milioni è costituito principalmente dall'Attivo Fisso Netto pari a Euro 16,7 milioni e dal Capitale Circolante Netto pari a Euro -3,6 milioni.

Le Immobilizzazioni Materiali (che includono anche il RoU sui contratti di leasing in essere) pari a Euro 0,6 milioni decrementano prevalentemente (al netto degli ammortamenti del periodo) per effetto della risoluzione del contratto di affitto dell'immobile in uso ad E-Commerce Outsourcing S.r.l. il cui diritto era valorizzato in base all'IFRS 16.

Le Immobilizzazioni Immateriali pari a Euro 15,8 milioni, sono principalmente costituite per Euro 13,4 milioni dall'avviamento relativo alle acquisizioni di Giglio Fashion, del Gruppo IBOX, di E-Commerce Outsourcing e di Salotto di Brera. La movimentazione si riferisce (al netto degli ammortamenti del periodo) a incrementi per costi di sviluppo capitalizzati sostenuti internamente per l'implementazione e l'integrazione delle piattaforme informatiche sulla controllata ECommerce outsourcing Srl.

Le immobilizzazioni finanziarie pari a Euro 0,3 milioni sono riferibili principalmente ai depositi cauzionali versati relativamente ai contratti di affitto per gli immobili di Milano e Roma.

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

E. Debito finanziario corrente: Il decremento è riconducibile al miglioramento dell'esposizione negativa nei confronti del sistema bancario riconducibile all'anticipazione su fatture.

F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente: Riporto le quote a breve dei mutui soggetti ad ammortamento e risulta in linea con l'anno precedente.

I. Debito finanziario non corrente: L'indebitamento finanziario presenta un miglioramento rispetto all'anno precedente per effetto del rimborso delle quote capitali sui mutui come da piano di ammortamento.

J. Strumenti di debito: L'indebitamento finanziario non corrente rileva, al 30 giugno 2022, il prestito obbligazionario a lungo verso EBB S.r.l.

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

L'indebitamento finanziario netto rileva, al 30 giugno 2022, tra le passività a lungo il debito finanziario relativo al prestito obbligazionario EBB S.r.l.. Il regolamento disciplinante i termini e le condizioni del Prestito Obbligazionario contiene anche taluni impegni e limitazioni a carico della Società, ivi inclusi impegni finanziari (c.d. financial covenants), il cui verificarsi potrebbe comportare la decadenza dal beneficio del termine e l'obbligo per la Società di rimborsare integralmente in via anticipata il Prestito Obbligazionario (c.d. eventi rilevanti).

In data 30 giugno 2022 EBB S.r.l., il bond holder, a seguito della richiesta ad essa inoltrata da parte di Giglio Group S.p.A di rinunciare alle disposizioni contrattuali dell'emissione obbligazionaria, ha deliberato di autorizzare la sospensione dell'applicazione delle soglie per i covenant finanziari con riferimento alla Data del test del 30 giugno 2022.

La Società si attiverà nel richiedere a EBB Export S.r.l una nuova sospensione dell'applicazione delle soglie per i covenant finanziari per il 31 dicembre 2022.

Fatti di rilievo avvenuti nel corso dei primi sei mesi dell'esercizio

- In data 12 gennaio 2022, Giglio Group SpA (Ticket GG) società quotata sul mercato MTA-STAR di Borsa Italiana, dopo un anno di intenso lavoro e di importanti investimenti, ha aperto la nuova Business Unit "Giglio Meta" dedicata allo sviluppo di progetti Metaverso ed NFT. Nel 2021, secondo Chainalysis, il mercato mondiale degli NFT ha generato transazioni per 26,9 miliardi di dollari in criptovalute; con questa specializzazione il gruppo Giglio rappresenta oggi la prima realtà italiana completamente strutturata sul mercato per questo segmento digitale futuristico forte dell'esperienza fatta in questi mesi di studio applicato già ai primi progetti in cantiere che a breve verranno annunciati.
- In data 26 gennaio 2022 il Consiglio di Amministrazione prende atto delle dimissioni ricevute in data 14 gennaio 2022 dal dottor Marco Riccardo Belloni e nomina per cooptazione Carlo Micchi quale nuovo amministratore della Società.
- In data 6 marzo 2022 la Società ha portato a termine un accordo relativo alla cessione del ramo d'azienda Incentive & Loyaly a Promotica S.p.A.. Il closing dell'operazione è avvenuto con il pagamento di un acconto di Euro 853 migliaia il 4 marzo 2022 da parte di Promotica S.p.A. sull'intero corrispettivo della cessione, pari a Euro 1.200 migliaia rettificato del Capitale Circolante Netto alla Con riferimento ai nuovi servizi NFT e Metaverso, si riporta inoltre che il 7 Marzo 2022 è stata costituita la società "Meta Revolution S.r.l.", avente sede legale in Milano, in Piazza Generale Armando Diaz, 6.
- In data 7 marzo 2022 la Società davanti al Tribunale di Milano ha stipulato un verbale di conciliazione con Vertice Trescientos Sesenta Grados S.A. e Squirrel Capital S.L.U.
- In data 28 marzo 2022 la società ha approvato un nuovo piano industriale 2022-2026, che sostituisce il piano industriale 2021-2025 e le assunzioni sottostanti.
- In data 2 aprile 2022 il Dr. Carlo Micchi è stato nominato CFO e Dirigente Preposto in sostituzione del Dr. Francesco Barreca dimissionario.
- In data 14 aprile 2022 il contratto di affitto di azienda 7Hype è stato risolto in quanto non produttivo. La transazione ha comportato l'erogazione di un corrispettivo per la chiusura anticipata del contratto di Euro 68.500.
- In data 30 aprile 2022 l'Assemblea Ordinaria degli azionisti di Giglio Group S.p.A. ha deliberato di approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2021, (per tutti i dettagli si rimanda al comunicato stampa diffuso in data 30 aprile 2022)

Fatti di rilievo successivi ai primi sei mesi dell'esercizio

- In data 8 luglio 2022 la capogruppo ha sottoscritto un aumento di capitale della controllata ECommerce Outsourcing Srl per Euro 436.644, portando il capitale sociale ad Euro 700 migliaia. Tale aumento è finalizzato al rafforzamento patrimoniale della controllata.

Evoluzione prevedibile della gestione

La permanenza dei rischi e dell'incertezza legati alla pandemia Covid-19 ed al conflitto in Ucraina richiede necessariamente ulteriore prudenza nell'affrontare il prossimo futuro. In tale contesto, l'e-commerce potrebbe risultare agevolato dal rallentamento forzato del retail fisico e dal cambio culturale in atto, si può quindi ragionevolmente ipotizzare una crescita costante degli stores digitali, visibile anche nei primi mesi dell'anno in corso, oltre a non poter sottovalutare il fatto che il sistema economico si trovi ad affrontare un'incessante crisi dei consumi abbinato ad una riduzione degli indici di fiducia delle imprese e dei consumatori. È quindi evidente che il beneficio dell'aumento delle vendite nei canali digitali non è sufficiente a supportare la decrescita degli altri canali e che quindi le aziende di prodotto si troveranno costrette ad

accelerare processi di cambiamento, di semplificazione operativa e di forte digitalizzazione. In questo scenario la nostra divisione B2C – E-commerce Service Provider si trova inevitabilmente sotto pressione per le numerose richieste di aggiornamenti tecnologici richiesti dai nostri clienti al fine di incrementare le vendite ed il servizio ai clienti in modo più che proporzionale rispetto ad un'organica evoluzione di canale che si avrebbe avuta in un contesto normale. Questa situazione, che evidentemente mira a saturare la capacità produttiva del Gruppo ed obbliga ad un costante investimento per sostenere la crescita, implica anche una costante analisi sulla strategicità del proprio ruolo nei confronti dei brand partner (clienti) diventando sempre più un partner tecnico e di processo, oltre che un erogatore di servizio in outsourcing. La sfida dei prossimi mesi sarà quindi quella di rimanere sempre allineati con le richieste dei propri clienti dando ad essi sempre maggiore attenzione e di concentrarsi su nuovi progetti solo per costruire relazioni di lungo periodo ad elevato valore aggiunto sia per il cliente che per il Gruppo. In questo contesto si procederà a differenziare i settori per ridurre la propria dipendenza dal settore moda, concentrandosi dove l'azienda sta già operando, ovvero l'e-commerce per il retail, il design e home decor, l'healthcare ed il food. La divisione B2B, abilitatore per la commercializzazione di prodotti verso i marketplace e distribuzione internazionale, da una parte beneficia della crescita dei propri clienti marketplace che incrementano i propri volumi e la propria quota di mercato in modo rapido e costante, ma dall'altra parte è soggetta da una costante pressione sui prezzi che l'impoverimento dei consumatori porta a richiedere ai marketplace acquisti costanti solo in presenza di forti promozioni. Unitamente a tale contesto, i dazi applicati negli USA e in Cina per la merce di importazione comprimono ulteriormente la possibilità di crescita della divisione che dovrà operare in modo sempre più selettivo e sempre più strategico con i brand partner aumentando il numero di marketplace e di countries con cui operare ed integrando i processi al fine di incrementare le efficienze. Le aspettative per questa divisione sono quindi di essere trainati dalla crescita dei propri clienti, seppur sempre più esigenti, investendo in sviluppo commerciale per considerare costantemente nuovi operatori e nuovi canali, oltre ad incrementare le categorie merceologiche in cui si opera oltre al settore fashion.

Dalle analisi di vendite del primo trimestre 2022 emerge una sostanziale tenuta della divisione B2B rispetto ai dati consuntivi dello stesso periodo del 2021 ed in linea rispetto ai dati di budget 2022, dovuta a slittamenti delle consegne al secondo semestre 2022. Da segnalare le aspettative per il secondo semestre generate dal settore food con la sigla di un nuovo contratto per le forniture di generi alimentari.

Con riferimento alla divisione B2C il primo trimestre del 2022 registra un incremento dei ricavi rispetto ai dati consuntivi dell'anno precedente e una leggera flessione rispetto ai dati previsionali di budget. Questi slittamenti sono in corso di riassorbimento e sono generati da una forte ripresa degli acquisti nei mesi di luglio ed agosto da parte dei consumatori e alla partenza ritardata di alcuni contratti già sottoscritti.

Le aspettative della Società per il 2022 non includono eventuali significativi impatti negativi derivanti dal conflitto militare in Ucraina né cambiamenti rilevanti nell'evoluzione dell'emergenza sanitaria e quindi ulteriori discontinuità e rallentamenti nelle attività economiche globali.

Deposito Documentazione

La Relazione semestrale al 30 giugno 2022 sarà messa a disposizione del pubblico, entro i termini e nei modi previsti dalla normativa di legge e regolamentare vigente e applicabile, sul sito internet della Società www.giglio.org e presso il meccanismo di stoccaggio autorizzato all'indirizzo www.emarketstorage.com.

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

APPENDICE

STATO PATRIMONIALE:

(valori in migliaia di euro)	30.06.2022	31.12.2021	Variazione
Immobilizzazioni immateriali	15.758	16.230	(472)
Immobilizzazioni materiali	605	1.070	(465)
Immobilizzazioni finanziarie	309	238	71
Totale attivo immobilizzato	16.672	17.538	(866)
Rimanenze	1.343	2.238	(895)
Crediti commerciali	8.259	9.928	(1.669)
Debiti commerciali	(7.814)	(10.931)	3.117
Capitale circolante operativo/commerciale	1.788	1.235	553
Altre attività e passività correnti	(5.362)	(3.939)	(1.423)
Capitale circolante netto	(3.574)	(2.704)	(870)
Fondi rischi ed oneri	(507)	(746)	239
Attività/passività fiscali differite	800	757	43
Altre passività non correnti	-	-	-
Capitale investito netto	13.391	14.845	(1.454)
Totale Capitale investito netto	13.391	14.846	(1.455)
Patrimonio netto	2.493	2.296	197
Patrimonio netto di terzi	(63)	-	-
Indebitamento finanziario netto *	(15.821)	(17.142)	1.321
Totali Fonti	(13.391)	(14.846)	1.455

INDEBITAMENTO FINANZIARIO:

(in migliaia di Euro)	30.06.2022	31.12.2021	Variazione
A Disponibilità Liquide	2.361	2.474	(113)
B Mezzi equivalenti e disponibilità liquide			-
C Altre attività finanziarie correnti	2	2	(0)
D Liquidità (A + B + C)	2.363	2.476	(113)
E Debito finanziario corrente	(3.425)	(2.132)	(1.293)
<i>di cui con Parti Correlate</i>	<i>(85)</i>	<i>(16)</i>	<i>(68)</i>
F Parte corrente del debito finanziario non corrente	(3.256)	(3.784)	528
G Indebitamento finanziario corrente (E + F)	(6.681)	(5.916)	(765)
H Indebitamento finanziario corrente netto (G - D)	(4.318)	(3.440)	(878)
I Debito finanziario non corrente	(8.280)	(8.933)	652
<i>di cui con Parti Correlate</i>	<i>(626)</i>	<i>(626)</i>	<i>-</i>
J Strumenti di debito	(3.147)	(3.695)	548
K Debiti commerciali e altri debiti non correnti	(76)	(1.076)	1.000
L Indebitamento finanziario non corrente (I + J + K)	(11.503)	(13.704)	2.200
M Totale indebitamento finanziario (H + L)	(15.821)	(17.143)	1.323

CONTO ECONOMICO:

<i>(valori in euro migliaia)</i>	30.06.2022	30.06.2021	Variazione
Ricavi	19.635	19.522	113
Costi Operativi	(16.739)	(17.525)	786
VALORE AGGIUNTO	2.897	1.997	900
VALORE AGGIUNTO%	14,8%	10,2%	4,5%
Costi del personale	(2.070)	(2.702)	632
EBITDA	827	(705)	1.532
EBITDA%	4,2%	(3,6)%	7,8%
Ammortamenti e Svalutazioni	(595)	(844)	249
EBIT	232	(1.549)	1.781
Oneri finanziari netti	(500)	(590)	90
RISULTATO PRE-TAX	(268)	(2.139)	1.871
Imposte	15	164	(149)
RISULTATO DI PERIODO	(252)	(1.976)	1.724
EBIT %	1,2%	(7,9)%	9,1%
RISULTATO DI PERIODO %	(1,3)%	(10,1)%	8,8%

Informazioni su Giglio Group:

Fondata da Alessandro Giglio nel 2003 e quotata in Borsa sul segmento STAR dal 2018, Giglio Group è leader in Italia nella progettazione, realizzazione e gestione di piattaforme di e-commerce ad alto valore aggiunto per i mondi Fashion, Design, Lifestyle e, più recentemente, Food ed Healthcare. Ha sede a Milano e filiali a New York, Roma, Lugano e Genova. Grazie alla sua notevole esperienza specifica, Giglio Group accompagna le aziende clienti nella distribuzione dei propri prodotti online attraverso una piattaforma unica nel suo genere, partendo dall'implementazione di e-store monomarca realizzati e gestiti a 360°. Inoltre integra l'attività con il placement dedicato sui principali marketplace del mondo garantendo la gestione online sia delle nuove collezioni che dello stock di rimanenze. L'unicità di un servizio online "a filiera completa" assicura così un sell through pari al 100%.

Per ulteriori informazioni:

Investor Relations, Elena Gallo: ir@giglio.org; elena.gallo@giglio.org (+39)0283974207

Fine Comunicato n.20076-46

Numero di Pagine: 8