

IR Elica S.p.A.:
Francesca Cocco
Lerxi Consulting – Investor Relations
T +39 (0)732 610 4205
E-mail: investor-relations@elica.com

Elica S.p.A.:
Alice Casadio
Corporate & Internal Communication
E-mail: a.casadio@elica.com

Press Office: Havas PR
Valentina Burlando
M +39 335.6182360
valentina.burlando@havaspr.com
Giulia Bertelli
M +39 340.1453906
giulia.bertelli@havaspr.com

IL CDA DI ELICA APPROVA I RISULTATI DEL PRIMO SEMESTRE 2025 E SIGLA UN ACCORDO PER L'INGRESSO AL 28% IN STEEL

FATTURATO IN CRESCITA PER IL SECONDO TRIMESTRE CONSECUTIVO NONOSTANTE UN MERCATO ANCORA DEBOLE

RICAVI CONSOLIDATI A 240,0 MILIONI DI EURO (+1,4% ORGANICO VS 1H 2024, +1,7% VS 2Q 2024), GUIDATI DA:

- **ULTERIORE ACCELERAZIONE DELLA DIVISIONE COOKING IN NORD AMERICA, GRAZIE ALLA STRATEGIA DI PRESENZA DIRETTA**
- **IMPORTANTE CONTRIBUTO ALLA CRESCITA DALLA PERFORMANCE DEI NUOVI PRODOTTI COOKING**
- **ACCELERAZIONE DA PARTE DELLA DIVISIONE MOTORI (+4% NEL Q2 2025 VS Q2 2024) GRAZIE ALL'AUMENTO DELLA QUOTA DI MERCATO E ALL'INTRODUZIONE DI NUOVI PRODOTTI SUI PRINCIPALI ACCOUNTS**

MARGINE OPERATIVO IN MIGLIORAMENTO RISPETTO AL TRIMESTRE PRECEDENTE, ANCORA IN FLESSIONE VERSO LO STESSO PERIODO DEL 2024 IN CONSEGUENZA DEL FOCUS SUGLI INVESTIMENTI NEL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DEL COOKING E NELLA CRESCITA DELLA DISTRIBUZIONE

EBITDA ADJUSTED A 14,9 MLN DI EURO (16,7 MLN DI EURO NEL 1H 2024), MARGINE SUI RICAVI AL 6,2% (7,0% NEL 1H 2024)

SIGLATO ACCORDO PER L'INGRESSO AL 28% NEL CAPITALE DI STEEL SRL, AZIENDA ITALIANA SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI RANGE COOKERS ALTO DI GAMMA, CON L'OBIETTIVO DI ACCELERARE LA CRESCITA NEL SEGMENTO PREMIUM COOKING IN NORD AMERICA

Fabriano, 30 luglio 2025 – Il Consiglio di Amministrazione di Elica S.p.A. ha approvato i risultati del primo semestre 2025, redatti secondo i principi contabili internazionali IFRS.

“Elica cambia marcia. E lo fa, come sempre, anticipando il mercato. Il successo straordinario di LHOV, la nostra punta di diamante, è la prova concreta della forza innovativa che ci distingue: un prodotto che rompe gli schemi, conquista il pubblico e ci conferma leader anche in un settore competitivo come il cooking. Il nostro percorso di crescita accelera. Abbiamo rafforzato la rete europea con una nuova filiale in Olanda, hub strategico per presidiare un mercato chiave. E non ci siamo fermati qui: l’ingresso in Steel arricchisce il nostro portafoglio e ci proietta ancora più in alto, soprattutto negli Stati Uniti, dove in soli quattro anni il fatturato è triplicato. Siamo nel mezzo di una trasformazione profonda. E siamo pronti. Mai come oggi, Elica può contare su una squadra forte, coesa, determinata. La rotta è chiara. Il futuro è già in movimento.”. Ha dichiarato Francesco Casoli, Presidente Esecutivo di Elica.

Con riferimento all’operazione Steel, **Auro Po, Presidente ed Amministratore Delegato di Steel Srl** ha commentato: *“Abbiamo trovato in Elica un progetto di sviluppo che valorizza le nostre competenze e ci dà la possibilità di accelerare il nostro percorso di crescita attraverso la loro forza distributiva in Nord America e in Europa. È un progetto che preserva identità e know-how di Steel e dei suoi dipendenti, che vedrà l’attuale gestione collaborare insieme ad Elica per rendere la nostra società ancora più forte”*

“Vediamo dinamiche incoraggianti, in un mercato ancora complesso. La direzione è quella giusta e i primi risultati si vedono in entrambe le divisioni di business. Nel Cooking, le vendite a Brand crescono grazie al contributo sempre più significativo dei nuovi prodotti cottura e incasso, oltre che per il grande lavoro fatto sulla distribuzione in Europa e Nord America da Luca Barboni, MD Cooking, e dalla sua squadra. L’ingresso al 28% in Steel si inserisce in questo percorso: ci consentirà di andare ancora più veloce e di essere sempre più vicini al mercato coi prodotti giusti. La divisione Motori aumenta la velocità rispetto al primo trimestre, accelerando nell’heating (+14%), grazie ad innovazione, servizio e una supply chain eurocentrica. Siamo in controllo. Sappiamo che il percorso di trasformazione in corso comporta un impatto sui margini, ma la nostra priorità resta il medio termine, dove vediamo le reali opportunità di sviluppo.”. Ha dichiarato Giulio Cocci, Amministratore Delegato di Elica.

Principali risultati consolidati del primo semestre 2025

Ricavi: 240 milioni di euro;

EBITDA normalizzato¹: 14,9 milioni di euro (6,2% sui ricavi);

EBIT normalizzato²: 3,2 milioni di euro (1,3% sui ricavi);

Risultato Netto normalizzato³: -1,4 milioni di euro;

¹ Il valore indicato è stato normalizzato considerando gli effetti straordinari negativi relativi ad operazioni di riorganizzazione SG&A e spese di consulenza per complessivi 1,3M€

² Il valore indicato è stato normalizzato considerando gli effetti straordinari in linea con EBITDA, oltre a quelli straordinari per ammortamenti e svalutazioni, per complessivi 1,5M€.

³ Il valore indicato è stato normalizzato considerando gli effetti straordinari in linea con EBITDA ed EBIT, oltre al relativo effetto fiscale.

Risultato Netto normalizzato di Pertinenza del Gruppo: -2,2 milioni di euro. Il risultato delle minorities è pari a 0,8 milioni di euro;

Posizione Finanziaria Netta normalizzata⁴: negativa per 53,9 milioni di euro (escluso l'effetto IFRS 16 per 16,2 milioni di euro).

Analisi della Gestione Economica del Gruppo Elica al 30 giugno 2025

Ricavi

pari a 240 milioni di euro (in crescita dell'1,1% vs 1H 2024). Continua il trend positivo avviato nel primo trimestre dell'anno, riconducibile principalmente alla crescita della divisione Cooking in Nord America, guidata dal successo della strategia di distribuzione diretta, e dalla ripresa della divisione Motori. Nell'area EMEA l'ingresso di nuovi clienti ha impattato positivamente sulle performance del business OEM.

La **divisione Cooking**, che rappresenta circa il 77% del fatturato totale, ha registrato un lieve incremento delle vendite che si sono attestate pari a 185,4 milioni di euro (184,6 milioni di euro nel primo semestre 2024). Nei primi sei mesi dell'anno si assiste ad una buona performance del business OEM (+4,8% vs 1H 2024) grazie all'ingresso di nuovi clienti.

Il fatturato nell'area Americas vede un incremento del 9,9% rispetto al primo semestre 2024, guidato dalla crescita del segmento B2C, grazie all'attivazione di nuovi clienti e distributori e all'introduzione di nuovi prodotti.

La **divisione Motori**, che rappresenta circa il 23% del fatturato totale, ha registrato un incremento dell'3,4% attestandosi a 54,6 milioni di euro (52,8 milioni di euro nel 1H 2024). L'andamento positivo delle vendite nel semestre è riconducibile principalmente all'aumento della quota di mercato sui principali accounts che ha trainato sia il settore del riscaldamento che quello della ventilazione.

EBITDA Normalizzato

pari a 14,9 milioni di euro (16,7 milioni di euro in 1H 2024) con un margine sui ricavi del 6,2% (7% in 1H 2024). Sul primo semestre 2025 continuano a impattare in maniera significativa gli investimenti a supporto del progetto di trasformazione del Cooking.

EBIT Normalizzato

pari a 3,2 milioni di euro (5,1 milioni di euro in 1H 2024), con un margine sui ricavi dell'1,3% (2,2% al 30 giugno 2024).

⁴ Il valore indicato è al netto dell'effetto IFRS 16, dell'impatto della valutazione al costo ammortizzato ex IFRS 9 sui Finanziamenti bancari e mutui così come risultanti dalla situazione patrimoniale – finanziaria e dei debiti per acquisto partecipazioni come esplicitato nella tabella di dettaglio della PFN.



Elementi di natura finanziaria	pari a -3,6 milioni di euro, stabile rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
Risultato Netto normalizzato	pari a -1,4 milioni di euro rispetto a 1,8 milioni di euro al 30 giugno 2024.
Risultato Netto normalizzato di Pertinenza del Gruppo	pari a -2,2 milioni di euro rispetto a 1,2 milioni di euro al 30 giugno 2024. Il risultato delle minorities è pari a circa 0,8 milioni di euro.

Dati in migliaia di Euro	I Sem 2025	% ricavi	I Sem 2024	% ricavi	Variazioni %
Ricavi	239.997		237.350		1,1%
EBITDA normalizzato	14.865	6,2%	16.707	7,0%	-11,0%
Risultato operativo lordo - EBITDA	13.536	5,6%	15.808	6,7%	-14,4%
EBIT normalizzato	3.178	1,3%	5.110	2,2%	-37,8%
EBIT	1.661	0,7%	4.211	1,8%	-60,6%
Elementi di natura finanziaria	(3.557)	-1,5%	(3.569)	-1,5%	0,3%
Imposte di periodo	(649)	-0,3%	506	0,2%	-228,3%
Risultato di periodo attività in funzionamento	(2.545)	-1,1%	1.148	0,5%	-321,7%
Risultato di periodo normalizzato	(1.392)	-0,6%	1.831	0,8%	-176,0%
Risultato di periodo	(2.545)	-1,1%	1.148	0,5%	-321,7%
Risultato di pertinenza del Gruppo normalizzato	(2.200)	-0,9%	1.161	0,5%	-289,5%
Risultato di pertinenza del Gruppo	(3.351)	-1,4%	478	0,2%	-801,1%
Utile/(Perdita) per azione alla data (Euro/cents)	(5,68)		0,77		-834,4%
Utile (perdita) per azione diluito alla data (Euro/cents)	(5,68)		0,77		-834,4%

Analisi della Gestione Patrimoniale e Finanziaria del gruppo Elica al 30 giugno 2025

Posizione Finanziaria Netta normalizzata	pari a -53,9 milioni di euro al 30 giugno 2025 (escluso l’effetto IFRS 16 di 16,2 milioni di euro), in calo rispetto al 30 giugno 2024 (-44,9 milioni di euro) I principali effetti sulla posizione finanziaria netta al 30 giugno 2025 sono riconducibili a: - delta apertura saldi principalmente riconducibile a impatto buyback per circa 5 milioni di euro - incremento magazzino che segue un trend sales positivo verso l’anno precedente La leva si assesta a 1,8x calcolata su Ebitda normalizzato, in crescita rispetto allo stesso periodo del 2024 (1,2x in 1H 2024).
--	--



FCF operativo pari a 1,7 milioni di euro, rispetto ai 5,6 milioni di euro registrati al 30 giugno 2024. La percentuale sui ricavi passa dall'1,2% del 30 giugno 2024 allo 0,4% al 30 giugno 2025.

<i>Dati in migliaia di Euro</i>	30/06/2025	31/12/2024	30/06/2024
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	43.260	40.761	60.253
Finanziamenti bancari e mutui correnti	(18.184)	(46.202)	(60.933)
Finanziamenti bancari e mutui non correnti	(79.010)	(41.326)	(44.208)
Posizione Finanziaria Netta Normalizzata	(53.934)	(46.767)	(44.888)
Passività per locazioni finanziarie e verso altri finanziatori correnti	(3.956)	(3.817)	(4.142)
Passività per locazioni finanziarie e verso altri finanziatori non correnti	(12.279)	(6.386)	(7.109)
Posizione Finanziaria Netta Normalizzata - Incluso impatto IFRS 16	(70.169)	(56.970)	(56.139)
Altri debiti per acquisto partecipazioni	(525)	(551)	(1.000)
Impatto costo ammortizzato su finanziamenti	374	453	0
Posizione finanziaria netta	(70.320)	(57.068)	(57.139)

Managerial Working Capital L'incidenza sui ricavi annualizzati si attesta al 2,7% al 30 giugno 2025, in crescita rispetto all'1,8% registrato al 31 dicembre 2024.

<i>Dati in migliaia di Euro</i>	30/06/2025	31/12/2024	30/06/2024
Crediti commerciali	53.435	34.831	49.976
Rimanenze	95.407	86.059	91.129
Debiti commerciali	(135.795)	(112.793)	(126.455)
Managerial Working Capital	13.047	8.097	14.650
% sui ricavi annui	2,7%	1,8%	3,1%
Altri crediti/debiti netti	(6.416)	(5.796)	(8.895)
Net Working Capital	6.631	2.301	5.755

Elica S.p.A. annuncia di aver siglato un accordo di ingresso al 28% in Steel Srl, azienda italiana specializzata nella produzione di range cookers e soluzioni outdoor alto di gamma, con un meccanismo di acquisizione progressiva al verificarsi di determinate condizioni.

L'operazione rafforza il presidio del Gruppo Elica nel segmento premium cooking, accelerando la penetrazione in mercati ad alto potenziale come Stati Uniti e Canada.

L'ingresso in Steel rappresenta un'operazione strategica coerente con il percorso di trasformazione e crescita di Elica e le permette di:

- Accedere a una categoria di prodotti complementare ad alta marginalità, fondamentale per il mercato nordamericano;
- Integrare nel proprio portafoglio un brand riconosciuto per la qualità e la manifattura italiana;

- Valorizzare la nuova piattaforma distributiva in US e Canada già attivata con successo aumentando la gamma di prodotti offerti;
- Generare sinergie di ricavo attraverso lo sviluppo commerciale congiunto, a cui si potranno affiancare sinergie operative nel medio periodo.

L'operazione, inoltre si distingue per una struttura finanziaria flessibile ed una visione industriale condivisa con i soci storici di Steel, garantendo una transizione graduale e la valorizzazione del know-how. Il valore generato non è solo immediato, ma pone le basi per uno sviluppo sostenibile coerente con l'identità globale e di alta gamma del Gruppo.

L'operazione è articolata in più fasi:

- **Fase 1 (luglio 2025):** acquisizione iniziale del 28% del capitale di Steel per un controvalore pari a 2,5 milioni di euro;
- **Fase 2 (entro ottobre 2028):** possibilità di esercizio di Put & Call reciproca per l'acquisto di un ulteriore 57%, portando la partecipazione all'85%;
- **Fase 3 (al quinto anno):** opzione per il residuo 15%, con possibilità di permanenza dei soci storici fino al 10%

La valutazione dell'azienda quando e se Elica passerà in maggioranza è basata su un meccanismo legato alla redditività futura con un minimo di **EV (Enterprise Value) di 8,5 milioni di euro e un massimo di 10,5 milioni di euro, al raggiungimento del 100% del piano industriale.**

Il multiplo implicito è pari a circa **6x EBITDA** sulla base del piano 2027, senza considerare l'effetto delle potenziali sinergie Elica. Tale rapporto si riduce sotto **4x EBITDA**, considerando le sinergie commerciali che possono essere raggiunte con la piena integrazione nella rete distributiva di Elica.

Steel ha registrato al 31 dicembre 2024 Ricavi per circa 7,0 milioni di euro ed un EBITDA pari a 0,8 milioni di euro (margine sui ricavi all'11,4%), con un indebitamento di circa 3,0 milioni di euro⁵.

Il piano stand alone, alla base della valutazione, prevede una crescita organica progressiva fino a raddoppiare il valore del fatturato nel 2027 mantenendo una profittabilità costante ed una posizione finanziaria netta in costante miglioramento.

Considerando che la valorizzazione della Società riflette un valore prospettico, legato alla piena esecuzione del Business Plan, è stato inserito un **Material Adverse Change (MAC)** sulla base del quale se l'EBITDA nel 2027 scende oltre il 24% rispetto al Business Plan originale di Steel, Elica non sarà tenuta a procedere con la Fase 2 dell'operazione e manterrà la quota di minoranza del 28%.

L'accordo prevede infine un meccanismo di incentivazione (**Earn-out**) in base al quale, qualora la società superi gli obiettivi stabiliti nel Business Plan, ci sarà un adeguamento del corrispettivo dell'acquisizione ma con applicazione di un tetto massimo (ceiling).

L'acquisizione sarà finanziata interamente mediante mezzi propri e linee di credito esistenti ed i corrispettivi verranno regolati alle rispettive date di Esecuzione.

⁵ al netto del debito sull'immobile industriale in capo a Steel, trasferito a una NewCo prima del closing della fase 1.

L'operazione è stata approvata dal Cda odierno ed il closing della **Fase 1 è previsto entro la fine del 2025**, una volta completate le formalità legali e contrattuali.

Per questa operazione Elica è stata assistita dallo Studio Sabelli & Partners, come Advisor Legale e da PWC per le attività di Tax Due Diligence, mentre la controparte è stata assistita dallo Studio Legale Giuseppina Po Modena.

Fatti di Rilievo al 30 giugno 2025 e successivi

Al 30 giugno 2025, a seguito degli acquisti effettuati e del risultato dell'offerta in opzione delle azioni oggetto di recesso, Elica detiene un totale di n. 4.311.377 azioni proprie, pari al 6,81% del capitale sociale.

15 luglio 2025 – Ottenute le autorizzazioni dalle competenti Autorità cinesi, si sono concluse le formalità amministrative, necessarie ai fini dell'acquisizione da parte di Elica della quota residua del capitale sociale della Putian (controllata cinese di Elica S.p.A), pari allo 0,56% del capitale sociale di questa, dalla FUJI Industrial Co., LTD ("Fuji"). Ad oggi, Elica così detiene il 100% di Putian ed entro la fine del corrente mese, e in coerenza con le previsioni contrattuali, provvederà al pagamento della prima tranche del corrispettivo a favore di Fuji.

30 luglio 2025 - Siglato un accordo di ingresso al 28% in Steel Srl, azienda italiana specializzata nella produzione di range cookers e soluzioni outdoor alto di gamma, con un meccanismo di acquisizione progressiva al verificarsi di determinate condizioni. L'operazione rafforza il presidio del Gruppo Elica nel segmento premium cooking, accelerando la penetrazione in mercati ad alto potenziale come Stati Uniti e Canada.

Prevedibile evoluzione della gestione

Nel primo semestre 2025 il settore di riferimento ha mantenuto un andamento debole, proseguendo la contrazione già registrata nel 2024. Il segmento Cooking resta sotto pressione, condizionato da un mix prezzo sfavorevole e da una forte competizione promozionale, mentre il comparto Motori risente della riduzione della domanda residenziale e delle incertezze normative legate alla transizione energetica.

Il contesto macroeconomico, ancora complesso, è caratterizzato da inflazione elevata, calo dei consumi nei principali mercati europei e crescente attenzione a soluzioni tecnologiche sostenibili ed efficienti dal punto di vista energetico.

Nonostante questo scenario, il Gruppo ha continuato a rafforzare la propria posizione grazie all'ampliamento del portafoglio clienti, allo sviluppo di nuovi progetti strategici e al potenziamento della distribuzione diretta in Nord America e Canada. In questa direzione, l'ingresso di Steel rappresenta un

ulteriore motore per lo sviluppo e la penetrazione sul mercato americano, rendendo l'offerta più completa e competitiva.

Guardando al medio-lungo termine, Elica conferma il proprio impegno nella trasformazione del segmento Cooking, con investimenti mirati al brand, all'innovazione e all'ampliamento della gamma. Parallelamente, nel segmento Motori, il Gruppo intende cogliere le opportunità legate alla transizione energetica, puntando su nuove soluzioni e sulla commercializzazione delle pompe di calore. Questi indirizzi strategici rafforzano le basi per una progressiva ripresa della crescita del fatturato e della marginalità, in linea con la visione industriale di lungo periodo.

Outlook FY2025:

- Mercato flat YoY lo scenario resta caratterizzato da una profonda incertezza, nonostante la dinamica del primo semestre mostri un leggero segnale positivo.
- Focus strategico sulle priorità di medio lungo termine:
 - o Trasformazione del Cooking
 - o Distribuzione diretta in Nord America ed Europa, anche attraverso operazioni di M&A
 - o Crescita della market share, ricerca di nuove opportunità di business e lancio di nuovi prodotti nella divisione Motori

Guidance preliminari:

- **Ricavi in leggera crescita rispetto al 2024**
- **Margini in linea con le attese del mercato**
- **Ulteriore miglioramento della Posizione Finanziaria Netta**

Elica, azienda italiana all'avanguardia nel design e nella produzione di elettrodomestici dedicati al cooking con oltre 50 anni di storia e leadership globale nei sistemi aspiranti da cucina. Punto di riferimento europeo nei motori elettrici per elettrodomestici e caldaie da riscaldamento. Circa 2600 dipendenti distribuiti tra l'headquarter di Fabriano e i sette stabilimenti in Italia, Polonia, Messico e Cina: questi i numeri di Elica, perseguiti sotto la costante guida del presidente Francesco Casoli. Risultati ispirati da valori che da sempre guidano ogni progetto, prodotto, attività: il design che coniuga estetica e performance per un'esperienza di cooking straordinaria, l'arte come modello dei processi creativi e del metodo di lavoro e l'innovazione al servizio di una tecnologia capace di esaltare le funzionalità dei prodotti.

Definizioni e riconciliazioni

Definizioni

L'EBITDA è definito come risultato operativo (EBIT) più ammortamenti ed eventuale svalutazione di Avviamento, marchi e altri tangible e intangible assets per perdita di valore.

L'EBIT corrisponde al risultato operativo così come definito nel Conto Economico consolidato.

L'EBITDA normalizzato è definito come EBITDA al netto delle componenti di normalizzazione relative.

L'EBIT normalizzato è definito come EBIT al netto delle componenti di normalizzazione relative.

Gli elementi di natura finanziaria corrispondono alla somma algebrica di Proventi ed oneri da società del Gruppo, Proventi finanziari, Oneri finanziari e Proventi e oneri su cambi.

Il Risultato di periodo normalizzato è definito come il risultato di periodo, come risultante dal Conto Economico consolidato, al netto delle componenti di normalizzazione relative.

Il Risultato di pertinenza del Gruppo normalizzato è definito come il risultato di pertinenza del Gruppo, come risultante dal Conto Economico consolidato, al netto delle componenti di normalizzazione relative.

Componenti di normalizzazione: le componenti reddituali sono considerate di normalizzazione quando: (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 dell'attività; (ii) derivano da eventi o da operazioni non rappresentativi della normale attività del business, come nel caso degli oneri di ristrutturazione, dei costi relativi alle operazioni di M&A realizzate o non e nel caso dei costi sostenuti per il rightsizing.

L'utile (perdita) per azione al 30 giugno 2025 ed al 30 giugno 2024 è stato determinato rapportando il Risultato di pertinenza del Gruppo, come definito nel Conto Economico consolidato, al numero di azioni in circolazione alle rispettive date di chiusura. Si precisa che il numero delle azioni in circolazione alla data di chiusura del periodo si è modificato rispetto al 31 dicembre 2024 e al 30 giugno 2024 per la realizzazione del piano di acquisto di azioni proprie. L'utile (perdita) per azione così calcolato non coincide con l'utile (perdita) per azione risultante dal Conto Economico consolidato, che è calcolato in base allo IAS 33, sulla base della media ponderata del numero delle azioni in circolazione.

Il Managerial Working Capital è definito come somma dei Crediti commerciali con le Rimanenze, al netto dei Debiti commerciali, così come risultano dalla Situazione Patrimoniale – Finanziaria consolidata.

Il Net Working Capital è definito come ammontare del Managerial Working Capital a cui si aggiunge la somma algebrica di "Altri crediti/debiti netti".

Gli "Altri crediti/debiti netti" consistono nella quota corrente di Altri crediti e Crediti tributari, al netto della quota corrente di Fondi rischi ed oneri, Altri debiti e Debiti tributari, così come risultano dalla Situazione Patrimoniale- Finanziaria consolidata.

La Posizione Finanziaria Netta Normalizzata è definita come ammontare delle Disponibilità liquide, al netto della parte corrente e non corrente dei Finanziamenti bancari e mutui al loro valore nominale,

escluso l'impatto della valutazione al costo ammortizzato ex IFRS 9 sui Finanziamenti bancari e mutui così come risultanti dalla situazione patrimoniale – finanziaria.

La Posizione Finanziaria Netta Normalizzata - Incluso Impatto IFRS 16 è data dalla somma della Posizione Finanziaria Netta Normalizzata e dei debiti finanziari correnti e non correnti per locazioni, emersi per l'applicazione dello IFRS 16, così come risultanti dalla Situazione Patrimoniale - Finanziaria consolidata.

La Posizione Finanziaria Netta è definita come somma della posizione Finanziaria Netta Normalizzata-Incluso Impatto IFRS 16, dell'impatto della valutazione al costo ammortizzato ex IFRS 9 sui Finanziamenti bancari e mutui così come risultanti dalla situazione patrimoniale – finanziaria e delle passività classificate fra gli altri debiti, sorte in relazione all'acquisto delle nuove società facenti parte dell'area di consolidamento o di quote ulteriori di società già controllate. Il risultato coincide con la definizione Consob di Posizione Finanziaria Netta.

L'attivo fisso è la somma tra Immobili, impianti e macchinari, Attività immateriali a vita utile definita e Avviamento.

Altre attività allocate nette è la somma algebrica di tutte le poste di attivo e passivo escluse quelle considerate in Attivo fisso, Managerial Working Capital, Patrimonio Netto e Posizione finanziaria netta.



Riconciliazioni

<i>dati in Migliaia di Euro</i>	I Sem 2025	I Sem 2024
Utile operativo -EBIT	1.661	4.211
(SvalutazioneTangible e Intangible assets per perdita di valore)	178	-
(Ammortamenti)	11.698	11.597
EBITDA	13.536	15.808
Operazioni di M&A realizzate e non	104	79
Spese per servizi	104	79
Altre riorganizzazioni e Rightsizing	941	19
Consumi di materie prime e materiali di consumo	12	0
Spese per servizi	137	18
Costi del personale	228	114
Altre spese operative e accantonamenti	89	0
Oneri di ristrutturazione	475	(150)
New Cooking Vision	31	802
Spese per servizi	(4)	768
Consumi di materie prime e materiali di consumo	4	29
Altre spese operative e accantonamenti	32	5
Altre	253	36
Spese per servizi	253	22
Altre spese operative e accantonamenti	0	15
Componenti di Normalizzazione relative all'EBITDA	1.329	899
EBITDA normalizzato	14.865	16.707
<i>dati in Migliaia di Euro</i>	I Sem 2025	I Sem 2024
Utile operativo -EBIT	1.661	4.211
Componenti di Normalizzazione relative all'EBITDA	1.329	899
Altre riorganizzazioni e Righsizing	188	
Ammortamenti	132	
Svalutazione Avviamento/tangible/intangible perdita di valore	55	
Componenti di Normalizzazione relative all'EBIT	1.517	899
EBIT normalizzato	3.178	5.110



<i>dati in Migliaia di Euro</i>	I Sem 2025	I Sem 2024
Risultato di periodo	(2.545)	1.148
Componenti di Normalizzazione relative all'EBIT	1.517	899
Imposte di periodo relative a poste normalizzate	(364)	(216)
Risultato di periodo normalizzato	(1.392)	1.831
(Risultato di pertinenza dei terzi)	(806)	(670)
(Componenti di normalizzazione Risultato dei terzi)	(1)	-
Risultato di pertinenza del Gruppo normalizzato	(2.200)	1.161

<i>dati in Migliaia di Euro</i>	I Sem 2025	I Sem 2024
Risultato di pertinenza del Gruppo (<i>dati in migliaia di Euro</i>)	(3.352)	478
Numero azioni in circolazione alla data di chiusura	59.011.423	61.814.732
Utile (Perdita) per azione (Euro/cents)	(5,68)	0,77

<i>Dati in migliaia di Euro</i>	30/06/2025	31/12/2024	30/06/2024
Altri crediti correnti	20.153	17.988	24.763
Crediti tributari correnti	4.717	3.918	3.220
Fondi rischi ed oneri correnti	(4.321)	(4.919)	(5.230)
Altri debiti correnti	(25.738)	(21.974)	(30.642)
Debiti tributari correnti	(1.227)	(809)	(1.006)
Altri crediti/debiti netti	(6.416)	(5.796)	(8.895)