

COMUNICATO STAMPA – Gran Ducato del Lussemburgo, 24 marzo 2020

IVS Group S.A. – Bilancio annuale 2019; fatturato +6,6% rispetto al 2018, utile netto adjusted +4,1% (senza IFRS 16).

Il Consiglio di Amministrazione di IVS Group S.A. (Milano: IVS.MI) si è riunito il 24 marzo 2020, sotto la presidenza di Paolo Covre, per esaminare ed approvare il progetto di bilancio al 31 dicembre 2019 (separato e consolidato), la relazione degli amministratori, la nota integrativa al bilancio e il bilancio di sostenibilità.

Alla luce delle incertezze sul possibile impatto e durata dell'epidemia Covid-19, pur considerati i positivi risultati conseguiti nel 2019, il consiglio ha deliberato di proporre all'assemblea di astenersi dal pagamento del dividendo. Il Consiglio ha quindi dato mandato al Presidente di convocare l'Assemblea ordinaria nei termini di legge e dello Statuto, per il giorno 12 maggio 2020, ore 11.00, ovvero in data successiva e comunque non oltre il 30 giugno 2020 presso la sede legale in 18 Rue de l'Eau L - 1449, Gran Ducato del Lussemburgo, per deliberare su: approvazione del bilancio annuale al 31 dicembre 2019 e materie collegate, destinazione del risultato d'esercizio, rinnovo dell'incarico ai revisori dei conti, manleve agli amministratori.

Sintesi dei risultati al 31 dicembre 2019

Fatturato consolidato pari a Euro 462,9 milioni, +6,6% rispetto al 2018.

EBITDA Adjusted¹ Euro 105,5 milioni (con effetti IFRS16); Euro 94,3 milioni al netto effetti IFRS16.

Utile netto Adjusted, pari a Euro 26,3 milioni +0,1% (con effetti IFRS16); Euro 27,3 milioni (+4,1%) al netto effetti IFRS16 (prima degli utili di terzi per Euro 1,2 milioni).

Perfezionate 11 nuove acquisizioni nel core business del vending e una nella divisione Coin, per un valore di circa Euro 29,8 milioni.

IVS Group S.A. è il leader italiano e secondo operatore in Europa nella gestione di distributori automatici e semiautomatici per la somministrazione di bevande calde, fredde e snack (*vending*). L'attività si svolge principalmente in Italia (79% del fatturato), in Francia, Spagna e Svizzera, con circa 202.000 distributori automatici e semiautomatici, una rete di 82 filiali e più di 3.000 di collaboratori. IVS Group serve più di 15.000 aziende ed enti, con oltre 850 milioni di erogazioni all'anno.

Andamento della gestione

Il **fatturato consolidato** del 2019 ammonta a Euro 462,9 milioni (di cui Euro 417,0 milioni derivanti dall'attività caratteristica del *vending*), con un incremento del 6,6% rispetto ai Euro 434,4 milioni del 2018 (di cui Euro 395,9 milioni nel *vending*).

I ricavi complessivi aumentano del 7,1% in Italia e del 3,5% in Francia; calano del 5,7% in Spagna e del 2,4% in Svizzera. In aumento il fatturato della CGU Coin Service (+26,6% in totale; di cui +6,2% nel business principale della moneta metallica), a cui contribuiscono anche lo sviluppo dell'attività di monetica digitale nella controllata Venpay (+50,3%) e l'acquisizione di Money.net S.p.A., entrata nel consolidato di IVS Group da agosto 2019.

L'andamento complessivo delle vendite nel vending, a parità di perimetro e di giorni lavorativi, è stato pressochè stabile, con un +0,7% in Italia, -1% in Francia, -5,4% in Spagna e -2,8% in Svizzera. Come riportato in precedenti trimestri, il calo della Spagna è stato particolarmente influenzato da riduzioni dei volumi presso alcuni grandi

¹ L'“EBITDA Adjusted” è pari al risultato operativo incrementato degli ammortamenti, svalutazioni, costi non ricorrenti ed eccezionali per loro natura.



clienti nel settore *automotive*; in Svizzera, il calo del fatturato (per quanto limitato in valore assoluto) dipende invece da una rotazione del portafoglio clienti, che ha comportato un aumento della redditività.

Il numero di erogazioni totali nel 2019 è stato pari a 867,3 milioni, da 834,3 milioni del 2018 (+4,0%). Come negli anni e nei trimestri precedenti, IVS mostra costantemente un tasso di acquisizione complessivo di nuovi clienti superiore al *churn rate*. Il prezzo medio delle erogazioni è salito a Euro 48,08 centesimi da Euro 47,45 centesimi dell'analogo periodo 2018 (+1,3%).

Nel core business del vending nel 2019 sono state perfezionate 11 acquisizioni, in Italia e in Francia, per un Enterprise Value complessivo di circa Euro 29,7 milioni, con un contributo *pro rata temporis* al fatturato di circa Euro 18,7 milioni.

L'EBITDA reported (con IFRS16) sale a Euro 104,8 milioni da Euro 91,1 milioni del 2018 (senza IFRS16).

L'EBITDA Adjusted consolidato è pari a euro 105,5 milioni (con IFRS16), ovvero Euro 94,3 milioni senza IFRS 16, da Euro 93,4 milioni (senza IFRS16) del 2018 (+1,0%), con un'incidenza sul fatturato del 20,4%.

Utile netto reported di Gruppo pari a Euro 19,7 milioni (con IFRS16), prima degli utili di terzi per Euro 1,2 milioni. Il risultato netto è influenzato da costi e proventi considerati eccezionali per loro natura, di cui Euro 2,2 milioni riconducibili alle acquisizioni effettuate; la parte di costi straordinari più significativa per complessivi Euro 6,4 milioni è peraltro connessa al rifinanziamento - avvenuto tra settembre e novembre 2019 - del prestito obbligazionario scadenza novembre 2022 con nuova obbligazione con scadenza settembre 2026 (costi legali e commissioni per il collocamento della nuova emissione, costi per l'esercizio di call anticipata al prezzo di 101,125, il rateo dei residui costi non ammortizzati relativi al bond rimborsato, nonché i maggiori interessi pagati nel periodo di coesistenza dei due bond). Inoltre, per quanto non inclusi nei costi straordinari, vanno inoltre considerati i maggiori interessi (circa Euro 1,1 milioni) pagati nel periodo intercorrente tra la data di emissione interessi del nuovo prestito obbligazionario da 300 milioni al 3% e la data del rimborso anticipato del bond preesistente da 240 milioni al 4,5%. Tali costi *una tantum* per il rifinanziamento, genereranno un significativo risparmio sui tassi di interesse fino al 2026.

L'Utile Netto Adjusted (degli utili di terzi) al netto delle voci straordinarie, è pari a Euro 26,3 milioni con IFRS16 e Euro 27,3 milioni senza IFRS16 (+4,1%) rispetto al 2018.

La **Posizione finanziaria netta** è negativa per Euro 386,0 milioni (con IFRS16), ovvero Euro 326,5 (senza IFRS16) da confrontarsi con il dato a settembre 2019 pari a Euro 385,6 milioni con IFRS 16 (e al 1 gennaio 2019, sempre con IFRS16, di Euro 348,5 milioni). Nel corso dell'anno sono stati effettuati pagamenti per investimenti netti pari a Euro 72,6 milioni, di cui circa Euro 51,6 milioni per investimenti tecnici netti, inclusi quelli relativi alle aziende acquisite e i pagamenti per investimenti fatti in periodi precedenti ed Euro 21,0 milioni per pagamenti su acquisizioni. Alle uscite di natura industriale si aggiungono pagamenti per Euro 11,1 milioni per dividendi (terzo trimestre), Euro 7,8 milioni connessi al rifinanziamento dei prestiti obbligazionari (quarto trimestre) e Euro 3,2 milioni per pagamenti sanzione antitrust del 2016 (nel primo trimestre, fino a marzo 2019).

Il gruppo a fine 2019 ha Euro 22,0 milioni di crediti IVA (Euro 13,6 milioni a fine 2018) non inclusi nel calcolo della posizione finanziaria netta, potenzialmente incassabili anche tramite cessioni pro-soluto.

Altri fatti di rilievo ed operazioni poste in essere dopo il 31 dicembre 2019 e prospettive per il 2020.

Il 1 gennaio 2020 è stata formalizzata la fusione di S.D.A. 2000 S.r.l. in SDA-DDS S.p.A..



Il 30 gennaio 2020, Coffee System Società Cooperativa, società italiana attiva nella regione Lazio, ha conferito il suo business in IVS Italia S.A. Il valore provvisorio dell'operazione è pari a Euro 0,7 milioni.

Il 6 marzo 2020 IVS Italia S.p.A. ha perfezionato l'acquisto del business di Idea Vending S.r.l., per un valore di circa Euro 0,1 milioni.

Il 12 marzo 2020 IVS Italia S.p.A. ha inviato alla AGCM (Antitrust) formale richiesta di rimborso, per un importo pari a circa Euro 8,0 milioni (più interessi legali), della parte della sanzione eccedente e già interamente pagata.

* * *

Nel corso del 2019 IVS Group ha registrato complessivamente un leggero aumento delle vendite nel *vending*, a perimetro costante, nonostante un lieve calo dei volumi, dovuto al rallentamento generale dell'economia, in Europa e in Italia, gradualmente emerso nel corso dell'anno. Le politiche sugli investimenti, sulla qualità e innovazione dei servizi, sul mix di prodotto, hanno comunque consentito il mantenimento di buoni livelli di redditività.

L'inizio del 2020 si è mantenuto in linea con il trend precedente, sino all'emergere, prima in Italia e quindi nel resto dell'Europa, della rapida diffusione del virus Covid-19. Si sono quindi succeduti diversi provvedimenti governativi, volti ad affrontare l'emergenza, con conseguenti effetti su tutte le attività economiche, a partire dalle regioni del nord Italia e in alcuni segmenti di mercato e quindi su base nazionale. Ciò ha determinato, in Italia, una significativa riduzione dei volumi delle consumazioni, dovuta al forte calo di persone presso luoghi pubblici e di lavoro. I dati su altri mercati europei non sono ancora consolidati, ma sono plausibili livelli di calo analoghi. I provvedimenti di governo hanno esplicitamente considerato l'attività della distribuzione automatica alimentare (*vending*) tra quelle autorizzate a mantenere la continuità di servizio.

L'impatto – che si ipotizza significativo – sui risultati aziendali del 2020 in termini di riduzione di margini, non è evidentemente quantificabile con precisione, stante l'impossibilità di prevedere durata e intensità degli effetti dell'epidemia.

L'azienda ha peraltro immediatamente posto in essere azioni volte a preservare sia i risultati economici, sia la posizione finanziaria aziendale; tra queste, l'adeguamento della struttura logistica (addetti rifornimento e tecnici), prevedendo anche l'attivazione di ammortizzatori sociali (CIGS); la ridefinizione di alcune categorie di costi (es. *positioning fees*); il ridimensionamento degli investimenti programmati.

L'indebitamento finanziario del gruppo, essendo per la quasi totalità rappresentato da finanziamenti a lungo termine (rimborso in unica soluzione finale) e obbligazioni a lunga scadenza (settembre 2026), costituisce una situazione di relativa forza aziendale rispetto a molte aziende del settore del *vending*. Il gruppo ha inoltre significativa liquidità e linee di credito inutilizzate. Ciò consente, pur nelle difficoltà contingenti, di guardare al futuro ancora in un'ottica di sviluppo.

IVS Group ha già dimostrato, anche nei periodi caratterizzati da un contesto economico molto debole, come nel 2013-2015, la propria forza e resilienza; sa come affrontare sfide difficili, cogliere nuove opportunità e migliorare costantemente la sua posizione e quota di mercato. Tra queste opportunità, anche i crescenti e importanti numeri di utenti dei sistemi di interconnessione e di pagamento digitale sul network di distributori di IVS, rappresentano, per il gruppo e per molti suoi partner e stakeholder, un importante strumento competitivo e di creazione di valore.

* * *

Il comunicato stampa è consultabile anche sul sito internet aziendale: www.ivsgroup.it o www.ivsgroup.lu / sezione *investor relations*. Sul sito internet è inoltre pubblicata la relazione al 31 dicembre 2019, che è altresì stata depositata presso la sede legale e presso Bourse de Luxembourg.

I risultati al 31 dicembre 2019 saranno presentati in Conference Call il 25 marzo 2020 alle ore 16.00 (CET); per partecipazione contattare investor.relations@ivsititalia.com. Si allegano i principali prospetti contabili consolidati al 31 dicembre 2019 di IVS Group S.A.

Contatti / Contacts

Marco Gallarati

investor.relations@ivsgroup.it +39 335 6513818



PRESS RELEASE - Grand Duchy of Luxembourg, March 24th, 2020

IVS Group S.A. – Annual Report 2019. Sales +6.6%, Adjusted Net Profit (without IFRS 16) +4.1%.

The Board of Directors of IVS Group S.A. (Milan: IVS.MI), convened on March 24th, 2020, and chaired by Mr. Paolo Covre, examined and approved the Annual Report 2019 (statutory and consolidated), the Management Report and related documents and the Sustainability Report.

Given the uncertainty on the possible impact and duration of Covid-10 epidemic, even with the good results reached in 2019, the Board resolved to propose to the AGM not to pay any dividend. The Board has mandated the Chairman to convene the Annual Shareholders' Meeting, in accordance with law and the Company's statute, on May 12th, 2020, at 11.00 or a following date, in any case no later than June 30th, 2020, at IVS Group registered office, 18 Rue de l'Eau L - 1449, L-Luxembourg, Grand Duchy of Luxembourg, to vote on the approval of the Annual Report 2019 and related matters, the allocation of the Company's result, the renewal of the auditors' mandate and directors' indemnification.

Summary of results at December 31st, 2019

Consolidated Revenues: Euro 462.9 million, +6.6%, compared to 2018.

Adjusted EBITDA²: Euro 105.5 million (with IFRS16 new effects) and Euro 94.3 million before IFRS16.

Adjusted Net Profit: Euro 26.3 million (with IFRS16) and Euro 27.3 million (without IFRS16), +4.1% (before minorities of Euro 1.2 million).

Completed 11 new acquisitions in the core vending business and 1 in the Coin division, with an Enterprise Value of around Euro 29.8 million.

IVS Group S.A. is the Italian leader and the second player in Europe in the business of automatic and semi-automatic vending machines for the supply of hot and cold drinks and snacks (vending). The business is mainly carried out in Italy (79% of sales), France, Spain and Switzerland, with around 202,000 vending machines, a network of 82 branches and over 3,000 employees. IVS Group served more than 15,000 corporate clients and public entities, with over 850 million vends per year.

Operating performances

Consolidated revenues in 2019 reached Euro 462.9 million (of which 417.0 million related to the core vending business), with an increase of 6.6% from 434.4 million in 2018 (Euro 395.9 million in vending).

Total sales increased by 7.1% in Italy and 3.5% in France, decreased by 5.7% in Spain and 2.4% in Switzerland. Coin Service division sales increased in total by 26.6% (+6.2% in the core metal coins business), thanks also to the growth of the new businesses, (digital money), developed by the subsidiary Venpay S.p.A. (+50.3%) and the acquisition of Moneynet S.p.A., consolidated in IVS Group since August 2019.

Overall vending sales (like-for-like and at par working days) were almost stable, with +0.7% in Italy, -1% in France, -5.4% in Spain, -2.8% in Switzerland. As already reported in previous quarters, the decrease in Spain was particularly due to volumes reduction in some major industrial clients (i.e. in the automotive industry). In Switzerland, although limited in absolute amount, the decrease is due to a rotation of clients portfolio, which in any case determined an increase in margins.

² "Adjusted EBITDA": is equal to operating income, increased by depreciation, amortisation, write-downs, non-recurring costs and exceptional in nature



The total number of vends in 2019 was equal to around 867.3 million, +4.0% from 834.3 million of 2018. Confirming the trend of previous years and quarters, also in 2019 IVS shows an acquisition rate of new clients higher than the churn rate.

Average price per vend was equal to Euro 48.08 cents from Euro 47.45 cents of 2018 (+1.3%).

In the core vending business, in 2019 were completed 11 acquisitions in Italy and France, with an Enterprise Value of Euro 29.7 million, contributing Euro 18.7 million to sales on pro-rata basis from the date of the acquisition.

EBITDA reported (with IFRS16) increased to Euro 104.8 million from Euro 91.1 million (without IFRS 16) of 2018.

Adjusted EBITDA was equal to Euro 105.5 million (with IFRS 16) or Euro 94.3 million without IFRS 16, from Euro 93.4 million of 2018 (without IFRS 16), +1.0%, with an EBITDA margin on sales of 20.4%.

Group Reported Net Profit (with IFRS 16) in 2019 is equal to Euro 19.7 million (before minorities of Euro 1.2 million). The reported net profit is influenced by non recurring costs and revenues, of which Euro 2.2 million related to acquisitions. The most important extraordinary costs, for a total of Euro 6.4 million, are however related to the refinancing - completed between September and November 2019 – of the bond expiring on November 2022 with the issue of the new bond expiring on September 2026 (including legal cost and fees for the placement of the new issue, the redemption price at 101.125 for the old bond, the residual costs already paid, accrued and not amortised of the old bond, and the higher interest costs in the period of overlapping of the new Euro 300 mln bond at 3% and the old Euro 240 million bond at 4.5%). All these *una tantum* costs sustained in 2019 for the bond refinancing will generate significant interest savings until 2026.

The **Net Profit Adjusted** for the exceptional items and before minorities is equal to Euro 26.3 million with IFRS 16, and Euro 27.3 million without IFRS 16, +4.1% compared to 2018.

Net Financial Position (“NFP”), is equal to Euro -386.0 million (with IFRS 16), or Euro 326.5 without IFRS 16, from Euro -385.6 million as of September 30th, 2018 and Euro -348.5 million at January 1st, 2019 (with IFRS 16). During the year were made payments for net investments of Euro 72.6 million, of which Euro 51.6 million for net investment in fixed assets - including those linked to newly acquired businesses and done in previous quarters - and Euro 21.0 million for payments related to acquisitions. In addition to the payments related to investments, during 2019 were paid Euro 11.1 million of dividends (in the third quarter), Euro 7.8 million related to the bond refinancing (in the fourth quarter) and Euro 3.2 million for the antitrust fine of 2016 (in the first quarter, until March 2019).

As of December 31st, 2019 the group has also approximately Euro 22.0 million of VAT credit (Euro 13.6 million at the end of 2018) not included in Net Financial Position, which could be cashed-in with *pro-soluto* credit sale.

Other significant transactions and events occurred after December 31st, 2019

On January 1st, 2020 has been finalized the merger of S.D.A. 2000 S.r.l. into SDA-DDS S.p.A..

On January 30th, 2020 Coffee System Società Cooperativa, an Italian company active in the vending sector in Lazio region, transferred its business into the subsidiary IVS Italia S.p.A. The provisional value of the transaction is around Euro 0.7 million.

On March 6th, 2020 IVS Italia S.p.A. completed the acquisition of the business of Idea vending S.r.l. with a value of around Euro 0.1 million.

On March 12th, 2020 IVS Italia S.p.A. sent to AGCM (Italian Antitrust Authority) the formal request of reimbursement for a total amount of around Euro 8.0 million (plus legal interests), corresponding to exceeding part of the fine already fully paid.

* * *



During 2019, IVS Group recorded a slight increase in like-for-like vending sales, despite a slight drop in volumes, due to the general slowdown in the economy, in Europe and in Italy, which gradually emerged during the year. The policies on investments, on the quality and innovation of services, on the product mix, however, allowed the maintenance of good levels of profitability.

2020 started in line with the previous trend, until the rapid diffusion of the Covid-19 virus emerged, first in Italy and then in the rest of Europe. Various government measures were adopted, aimed at addressing the emergency, with consequent effects on all economic activities, starting from the regions of Northern Italy and in some market segments, and therefore on a national basis. This has led to a significant decrease in consumption volumes, in Italy, due to the sharp drop in people in public locations and work places. Data on other European markets are not yet consolidated, but similar levels of decrease can be realistic.

The government measures formally included the activity of automatic food distribution (vending) among those authorized to maintain the service continuity.

The impact – expected to be significant - on the company results of 2020 in terms of margin reduction, is obviously not quantifiable precisely, given the impossibility of predicting the duration and intensity of the effects of the epidemic.

The company immediately put in place actions aimed at preserving both the economic results and the company's financial position; among these, the adjustment of the logistics structure (refilling and technical staff), also providing for the activation of social safety nets (CIGS); the redefinition of some categories of costs (i.e. positioning fees); the downsizing of planned investments.

The financial debt of the group, being almost entirely represented term loans (bullet) and long-term bonds (expiring September 2026), represents a base of relative strength, compared to many companies in the vending sector. The company has also significant liquidity and unused committed bank facilities. All this allows, despite the contingent difficulties, to look to the future still with a positive view to business growth.

IVS Group has already demonstrated, even in periods characterized by a very weak economic environment, such as in 2013-2015, its strength and resiliency; IVS knows how to face hard challenges, seize new opportunities and improve its position and market share. Among these opportunities, the growing and significant numbers of users of interconnection and digital payment systems on the IVS distributor network, represent an important competitive and value-creating tool for the group and for many of its partners and stakeholders.

* * *

The press release is also available on the company website: www.ivsgroup.it or www.ivsgroup.lu / investor relation section. In the website it is also published the Report as of December 31st, 2019, which has also been deposited at the company's registered office and at the Bourse de Luxembourg.

The results as of December 31st, 2019 will be presented in a Conference Call on March 25th, 2020 at 16.00 (CET) (for participation, contact: investor.relations@ivsitalia.com).

Following attachments: consolidated financial statements of IVS Group S.A. as of December 31st, 2019.

Contatti / Contacts

Marco Gallarati
investor.relations@ivsgroup.it
+39 335 6513818

Consolidated Statement of Financial Position

(in thousands of Euro)	Note	December 31 st , 2019	December 31 st 2018 Restated (*)
ASSETS			
Non-current assets			
Intangible assets	10	52,061	50,742
Goodwill	11	414,299	384,510
Property, plant and equipment	12	267,860	190,669
Equity Investments	13	2,773	3,284
Non-current financial assets	14	699	723
Deferred tax assets	24	11,402	10,566
Other non-current assets		410	407
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	A	749,504	640,901
Current assets			
Inventories	15	42,728	36,210
Trade receivables	16	28,029	28,591
Tax assets	17	4,955	376
Other current assets	18	33,808	26,270
Current financial assets	14	3,701	129
Cash and cash equivalents	19	102,078	96,928
TOTAL CURRENT ASSETS	B	215,299	188,504
TOTAL ASSETS	A+B	964,803	829,405
SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES			
Shareholders' equity			
Share capital	21	364	364
Share premium reserve		326,049	334,222
Other reserves		10,441	9,401
Treasury shares		(18,597)	(20,895)
Cash Flow Hedge Reserve		(1,013)	-
Retained earnings / (losses)		(19,123)	(38,937)
Net profit (loss) for the year		18,497	23,232
SHAREHOLDERS' EQUITY ATTRIBUTABLE TO THE OWNERS OF THE PARENT	21	316,618	307,387
Share capital and reserves attributable to non-controlling interests		10,790	8,344
Net profit/(loss) for the year attributable to non-controlling interests		1,159	1,400
SHAREHOLDERS' EQUITY ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS		11,949	9,744
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	C	328,567	317,131
Non-current liabilities			
Due to Bond holders	25	296,836	237,675
Non-current financial liabilities	25	139,066	43,736
Employee benefits	22	12,186	8,838
Provisions for risks and charges	23	1,858	1,076
Deferred tax liabilities	24	25,837	22,890
Other non-current liabilities	26	-	-
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	D	475,783	314,215
Current liabilities			
Due to Bond holders	25	1,582	612
Current financial liabilities	25	54,078	101,617
Derivative financial instruments	25, 26	1,333	-
Trade payables		75,254	68,034
Tax liabilities	17	76	996
Provisions for risks and charges	23	157	124
Other current liabilities	27	27,973	26,676
TOTAL CURRENT LIABILITIES	E	160,453	198,059
TOTAL LIABILITIES	F=D+E	636,236	512,274
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	C+F	964,803	829,405

(*) Some amounts reported in this column do not match those of the 2018 Financial Statements since they mirror the adjustments detailed in Note 2 of Explanatory Notes



Consolidated income Statement

(in thousands of Euro)	Note	For the year ended December 31 st	
		2019	2018(*)
Revenue from sales and services	29	437,621	412,584
Other revenues and income	30	25,292	21,773
Total revenues		462,913	434,357
Cost of raw materials, supplies and consumables	31	(109,449)	(103,697)
Cost of services	32	(43,859)	(44,208)
Personnel costs	33	(126,409)	(115,995)
Other operating income / (expenses), net	34	(77,619)	(78,361)
Gains / (losses) from disposal of fixed assets, net	35	(739)	(1,020)
Depreciation and amortisation	10,11	(59,517)	(46,129)
Operating profit / (loss)		45,321	44,947
Financial expenses	36	(22,782)	(13,592)
Financial income	36	143	350
Foreign exchange differences and variations in derivatives fair value, net	36	91	305
Result of companies valued at net equity	37	710	314
Profit / (loss) before tax		23,483	32,324
Income taxes	38	(3,827)	(7,692)
Net profit/(loss) for the period		19,656	24,632
Net profit/(loss) for the period attributable to non-controlling interests		1,159	1,400
Net profit/(loss) for the year attributable to owners of the parent		18,497	23,232
Earnings per share (in unit of Euro)			
Base	39	0.50	0.63
Diluted	39	0.50	0.63

(*) Some amounts reported in this column do not match those of the 2018 Financial Statements since they mirror the adjustments detailed in Note 2 of Explanatory Notes

Consolidated Statement of Cash Flows

(in thousands of Euro)	Note	December 31st, 2019	December 31st, 2018 Restated
A) Cash flows from operating activities			
Profit (Loss) before tax		23,483	32,324
Adjustments for:			
Undistributed (profit) loss of equity-accounted investees		(330)	(80)
Amortisation, depreciation and impairment losses		60,697	47,078
(Gains)/losses on disposal of non-current assets		739	1,020
Changes in employee benefits and other provisions		(3,110)	(13,340)
Reversal of financial expense		22,640	12,993
<i>Cash flows from operating activities before tax, financial income/expense and change in working capital:</i>		104,119	79,995
Changes in working capital	40	(8,840)	(10,701)
<i>Cash flows from operating activities before tax and financial income/expense:</i>		95,279	69,294
Net financial expense paid	40	(18,080)	(12,280)
Tax paid		(9,910)	(7,953)
Total A)		67,289	49,061
B) Cash flows from investing activities:			
Investments in non-current assets:			
Intangible assets	10	(794)	(606)
Property, plant and equipment	12	(50,991)	(49,941)
<i>Change in unpaid capital expenditure</i>		(1,765)	(624)
Acquisition of subsidiaries and business units, net of cash		(20,955)	(17,760)
Total investments		(74,505)	(68,931)
Proceeds from disposal of net non-current assets		1,988	2,133
Changes in financial assets		(2,578)	574
Total divestitures		(590)	2,707
Total B)		(75,095)	(66,224)
C) Cash flows from financing activities:			
Proceeds from non-current loan		394,377	84,219
Repayment of non-current loan liabilities		(361,932)	(43,690)
Changes in current financial liabilities		(7,694)	5,008
Changes of non-controlling interests	8	(525)	(18)
Dividend distribution	21	(11,334)	(10,540)
Total C)		12,892	34,979
D) Exchange rate differences and other changes:		64	22
E) Change in cash and cash equivalents (A+B+C+D):		5,150	17,838
F) Opening cash and cash equivalents:		96,928	79,090
Closing cash and cash equivalents (E+F)		102,078	96,928

(*) Some amounts reported in this column do not match those of the 2018 Financial Statements since they mirror the adjustments detailed in Note 2 of Explanatory Notes.



Net Financial Indebtedness

(in thousands of Euro)	December 31 st , 2019	December 31 st , 2018
Current financial assets	3,701	129
Cash and cash equivalents	102,078	96,928
Cash and current financial assets	105,779	97,057
Short-term loans payable	(54,078)	(101,617)
Liabilities towards bond holders	(1,582)	(612)
Derivatives	(1,333)	-
Current financial debt	(56,993)	(102,229)
Medium/long term loans payable	(139,066)	(43,736)
Liabilities towards bond holders	(296,836)	(237,675)
Non-current financial debt	(435,902)	(281,411)
Net financial indebtedness (*)	(387,116)	(286,583)
Non-current financial assets (Investments – fixed income)	544	544
Non-current financial assets (Other)	155	179
Other non-current assets (financing)	410	407
Net financial position	(386,007)	(285,453)

(*) Pursuant to ESMA update of the CESR recommendations “The consistent implementation of Commission Regulation (EC) No 809/2004 implementing the Prospectus Directive”