

COMUNICATO STAMPA – Gran Ducato del Lussemburgo, 8 settembre 2020

IVS Group S.A. – Relazione semestrale al 30 giugno 2020: risultati economici positivi e in calo il debito finanziario netto, nonostante l’impatto della pandemia.

Il Consiglio di Amministrazione di IVS Group S.A. (Milano: IVS.MI) si è riunito il 8 settembre 2020, sotto la presidenza di Paolo Covre, per esaminare ed approvare la relazione semestrale del gruppo IVS al 30 giugno 2020, di seguito sintetizzata.

Sintesi dei risultati al 30 giugno 2020

Fatturato consolidato pari a Euro 161,6 milioni, in calo del 30,4% rispetto a giugno 2019.

EBITDA Euro 38,4 milioni, in calo del 29,0% rispetto al 2019.

EBITDA Adjusted¹ Euro 32,3 milioni, -41,4% sul 2019, con un’incidenza sul fatturato pari al 20,0% (22,4% sul fatturato al netto dei ristoranti).

Utile netto consolidato pari a Euro 3,8 milioni, -69,0% rispetto al 2019, dopo risultati attribuibili a terzi per Euro -0,1 milioni.

Risultato netto Adjusted consolidato pari a Euro -2,6 milioni, dopo gli utili di terzi.

Perfezionate 3 nuove acquisizioni in Italia, per un valore di circa Euro 6,0 milioni.

Posizione Finanziaria Netta in miglioramento di Euro 11,5 milioni da marzo 2020.

Aumento della liquidità e delle linee di credito disponibili ad Euro 145 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 core del *vending* si svolge principalmente in Italia (80% circa del fatturato), in Francia, Spagna e Svizzera, con circa 204.000 distributori automatici e semiautomatici. Il gruppo ha una rete di 83 filiali e circa 3.000 di collaboratori. IVS Group serve più di 15.000 aziende ed enti, con oltre 850 milioni di erogazioni nel 2019.

Andamento della gestione

Il **fatturato consolidato** del 1° semestre 2020 ammonta a Euro 161,6 milioni (di cui Euro 140,9 milioni derivanti dall’attività caratteristica del *vending*), con un calo del 30,4% rispetto ai Euro 232,1 milioni del 2019 (di cui Euro 211,3 milioni nel *vending*).

I ricavi *vending* calano del 32,9% in Italia, del 39,1% in Spagna, del 29,7% in Francia, del 29,4% in Svizzera. In calo anche il fatturato della CGU Coin Service (-18,0% circa), che include Moneynet (acquisita a luglio 2019), mentre calano le vendite nel business principale della moneta metallica (-31% circa) e della moneta digitale della controllata Venpay (-58%).

Tutti i cali nelle diverse aree di business sono legati agli effetti delle contromisure adottate per il contenimento della pandemia Covid-19 e dal conseguente forte rallentamento, in alcuni casi blocco totale, seppure con diverse tempistiche nazionali, di molti settori di clientela a cui si rivolgono le attività del gruppo IVS. Il calo del fatturato è iniziato sensibilmente nell’ultima parte di febbraio 2020 e si è progressivamente intensificato fino al mese di maggio; i primi segnali di graduale recupero sono iniziati nel corso del mese di giugno. Il numero totale di erogazioni nel primo semestre 2020 è stato pari a 301,3 milioni rispetto a 444,4 milioni del primo semestre 2019 (-32,2%). Anche nel contesto eccezionale di mercato, nel primo semestre 2020 IVS mostra un tasso di acquisizione complessivo di nuovi clienti superiore al *churn rate*. Il prezzo medio delle erogazioni del semestre è stato pari ad Euro 46,8 centesimi, da Euro 47,6 centesimi dell’analogo periodo 2019 (-1,7%). La riduzione del prezzo medio risente della chiusura e/o del fortissimo calo dei volumi nei segmenti di mercato *public* e *travel*, che tradizionalmente presentano prezzi medi e valore aggiunto più alti rispetto al settore *corporate*, dove peraltro i consumi si sono concentrati sugli utenti abituali, che godono degli sconti loro riservati, mediando così al ribasso il prezzo delle consumazioni *vending*.

Nel primo semestre 2020 sono state perfezionate 3 acquisizioni, in Italia, per un Enterprise Value complessivo di circa Euro 6,0 milioni, con un contributo *pro rata temporis* al fatturato di circa Euro 0,5 milioni, oltre ad un affitto d’azienda in Sicilia, che contribuisce per circa Euro 3,4 milioni di fatturato da inizio anno, ma con EBITDA pressoché nullo.

L’**EBITDA reported** consolidato è pari a Euro 38,4 milioni, da circa Euro 54,0 milioni di giugno 2019. L’EBITDA reported include il provento per circa Euro 8,0 milioni relativo alla restituzione di sanzioni già pagate alla AGCM (Authority Antitrust) a seguito del procedimento del

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

2016, contro il quale IVS Italia aveva presentato appello (ammontare peraltro ancora da ricevere). L'**EBITDA Adjusted** consolidato è pari a Euro 32,3 milioni, con un'incidenza sul fatturato del 20,0% (22,4% se calcolato sul fatturato al netto dei ristori), in calo del 41,4% rispetto a Euro 55,1 milioni di giugno 2019.

Aumentano gli ammortamenti nel primo semestre 2020, rispetto a giugno 2019, di circa Euro 2,2 milioni (+7,7%) per via della diversa incidenza temporale delle acquisizioni realizzate nel primo semestre 2019, degli investimenti dei trimestri passati e di quelli realizzati nel semestre in corso, in particolare per le installazioni su Metro Parigi.

La totale chiusura di interi segmenti di clientela, come scuole e università, e la sostanziale assenza di presenze in luoghi pubblici e di viaggio come metropolitane, stazioni ferroviarie e aeroporti, così come le scelte in tema di presenza al lavoro da parte delle grandi e medie organizzazioni private e statali, hanno inciso fortemente tanto sui volumi e fatturato, quanto sulla redditività.

Incisivo è stato l'intervento su molteplici categorie di costi, incluso il ricorso a sussidi per il lavoro forniti dalle legislazioni delle diverse aree in cui opera il gruppo. A tali azioni si affiancano continue ottimizzazioni e adattamenti dell'organizzazione tecnica e della logistica ai trend dei consumi, puntando comunque a preservare qualità e continuità del servizio ai clienti, essenziali strumenti competitivi e distintivi del gruppo, a maggior ragione in uno scenario competitivo complesso e sfidante. Lo sforzo per rimodulare i costi non è purtroppo stato sufficiente a neutralizzare totalmente il calo dei volumi e dei margini lordi, né avrebbe potuto ragionevolmente esserlo vista l'entità del calo registrata in un tempo così breve; ma ha quantomeno contrastato la perdita, preservando sostanzialmente la redditività operativa in termini di incidenza percentuale sul fatturato.

L'**Utile netto** consolidato a giugno 2020 è pari a Euro 3,8 milioni (dopo utili di terzi per -0,1 milioni), in calo (-69%) da Euro 12,3 milioni del 2019. Oltre al rimborso della sanzione Antitrust, il risultato netto include altri costi e proventi netti considerati eccezionali per loro natura, per complessivi Euro 1,8 milioni, principalmente relativi alle acquisizioni e alle nuove iniziative rilevanti (es. Moneynet e contratto Metro Parigi). Il **Risultato Netto Adjusted** al netto delle voci considerate non ricorrenti è pari a Euro -2,4 milioni (dopo i risultati di terzi), rispetto all'utile di Euro 13,2 milioni (dopo gli utili di terzi) di giugno 2019.

La **Posizione finanziaria netta** è negativa per Euro 383,0 milioni (inclusi i debiti per affitti e leasing derivanti dalla nuova formulazione del principio contabile IFRS 16), in miglioramento di circa Euro 11,5 milioni rispetto a Euro -394,5 milioni a fine marzo 2020 e di circa Euro 3,0 milioni rispetto a Euro -386,0 milioni a fine 2019, dopo pagamenti nel periodo per investimenti netti pari a Euro 28,4 milioni, di cui circa Euro 26,3 milioni per investimenti tecnici netti, inclusi quelli relativi alle aziende acquisite e pagamenti per investimenti fatti in periodi precedenti ed Euro 2,3 milioni per acquisizioni, oltre a Euro 1,5 milioni per accollo leasing immobiliari.

Sono inclusi nella PFN gli interessi maturati nel semestre (su obbligazioni) per Euro 4,5 milioni nonché il debito per il MTM negativo dei contratti di copertura dei tassi di interesse pari ad Euro 1,7 milioni.

Più in dettaglio, gli investimenti relativi al nuovo contratto Metropolitana Parigi – non ancora entrato pienamente a regime - sono stati pari a circa Euro 9,7 milioni). Gli altri investimenti, pari a circa Euro 20,7 milioni (di cui Euro 2,4 milioni per il ricondizionamento di distributori usati ed Euro 7,9 milioni per acquisizioni), sono quasi totalmente relativi a impegni già avviati nei mesi precedenti lo scoppio dell'emergenza Covid-19. Gli investimenti di pertinenza del secondo trimestre 2020 sono infatti notevolmente ridotti rispetto ai trimestri precedenti.

Grazie all'azione di contenimento dei costi e razionalizzazione delle uscite, il Gruppo è dunque riuscito a generare cassa anche in un momento economico così complesso.

A fine giugno 2020 in Gruppo (in Italia) ha ancora circa Euro 15,0 milioni di crediti IVA, oltre a crediti per circa Euro 8,0 milioni verso il MEF-Ministero Economia e Finanze per la restituzione della sanzione Antitrust. L'incasso di tali crediti – ad oggi circa Euro 23 milioni, non inclusi nel calcolo della posizione finanziaria netta - è presumibile nel corso dei prossimi trimestri.

Altri fatti di rilievo ed operazioni poste in essere dopo il 30 giugno 2020, effetti Covid-19 e previsioni

Lo scenario economico e dei consumi ha visto nel periodo tra marzo e maggio 2020, durante la fase più acuta del lock-down, cali dei volumi fino all'84%, pur con differenze tra le nazioni e regioni in cui IVS opera. Da fine maggio / inizio giugno si sono registrati segnali di recupero, associati alla graduale ripresa delle attività economiche, ma continuando a scontare la chiusura di interi settori (es. scuole e università), la non piena ripresa dei trasporti pubblici e in generale, il debole andamento delle ore lavorate, appesantito dalla ridotta presenza al lavoro delle grandi e medie organizzazioni sia private che statali.

In questo contesto, il gruppo ha avviato azioni sul lato economico, finanziario e organizzativo.

Sul piano economico, la struttura dei costi è stata quanto più possibile trasformata in variabile. Il costo del lavoro è stato ridotto mediante il ricorso ad ammortizzatori sociali. Il costo di affitti e *positioning fees* è stato in parte già rinegoziato e ridotto, ovvero sospeso in vista della ridefinizione dei termini contrattuali, anche in base a nuove specifiche norme approvate dai governi per l'applicazione delle *positioning fees* su contratti pubblici.

Tale attività, tuttora in corso, comporta una significativa riduzione degli oneri economici e, in taluni casi, una riduzione dei debiti finanziari (es. sui debiti associati a contratti di affitto, rientranti nelle nuove definizioni IFRS16).

Sul piano industriale, la riduzione dei volumi e il ricorso agli ammortizzatori sociali per il personale sono stati abbinati a una azione di efficientamento della logistica di tecnici e addetti al rifornimento. Tutto ciò ha consentito di mantenere livelli di redditività operativa (EBITDA) positivi anche in un periodo caratterizzato da una crisi economica eccezionale.

Sul piano finanziario, sono stati sostanzialmente contenuti tutti gli investimenti non indispensabili; le misure adottate hanno consentito di preservare e aumentare le riserve di liquidità di cui il gruppo dispone (incrementate da 116 a 145 milioni nel corso del periodo), continuando comunque anche a generare un cash-flow positivo, come dimostra il miglioramento della posizione finanziaria netta.

Sotto il profilo strategico, si ritiene che queste azioni consentiranno al gruppo IVS di presentarsi, a inizio 2021, rafforzato in termini relativi rispetto alla maggior parte degli operatori del settore del *vending*, in Italia e negli altri mercati europei. La grave crisi in atto comporterà certamente un riassetto del settore e l'inevitabile scomparsa di operatori marginali, non necessariamente di ridotte dimensioni, già deboli prima dell'inizio della pandemia. Da ciò deriverà l'opportunità, per IVS Group, di avviare nuove iniziative commerciali, atte a incrementare le quote di mercato e il valore dell'attività aziendale.

* * *

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 30 giugno 2020, che è altresì stata depositata presso la sede legale e presso Bourse de Luxembourg.

I risultati al 30 giugno 2020 saranno presentati in Conference Call il 9 settembre 2020 alle ore 17.00 (CET); per partecipazione contattare investor.relations@ivsititalia.com. Si allegano i principali prospetti contabili consolidati al 30 giugno 2020 di IVS Group S.A.

Contatti / Contacts

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

PRESS RELEASE - Grand Duchy of Luxembourg, September 8th, 2020

IVS Group S.A. – Half Year Report at 30 June 2020: positive results and net financial debt reduced, despite the pandemic impact.

The Board of Directors of IVS Group S.A. (Milan: IVS.MI), convened on September 8th, 2020, and chaired by Mr. Paolo Covre, examined and approved the Half Year Report at 30 June 2020, summarised below.

Summary of results at 30 June 2020

Consolidated Revenues: Euro 161.6 million, -30.4%, compared to June 2019.

EBITDA reported: Euro 38.4 million, -29.0% compared to 2019.

Adjusted EBITDA²: Euro 32.3 million, -41.4% compared to 2019, with an EBITDA margin on sales of 20.0% (22.4% on sales net of redevances).

Consolidated Net Profit: Euro 3.8 million, -69.0% compared to June 2019, after profits attributable to minorities (Euro -0.1 million).

Adjusted Net Profit: Euro -2.6 million, after minorities.

Completed 3 new acquisitions in Italy, with an Enterprise Value of around Euro 6.0 million.

Net Financial Position improved by Euro 11.5 million since March 2020.

Increase of cash and credit lines available to Euro 145 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 core vending business is mainly carried out in Italy (80% of sales), France, Spain and Switzerland, with around 204,000 vending machines. The group has a network of 83 branches and around 3,000 employees. IVS Group serves more than 15,000 corporate clients and public entities, with around 850 million vends in 2019.

Operating performances

Consolidated revenues in 1st Half 2020 totalised Euro 161.6 million (of which Euro 140.9 million related to the core vending business), -30.4% from Euro 232.1 million of 1st Half 2019 (Euro 211.3 million in vending).

Sales decreased by 32.9% in Italy, 39.1% in Spain, 29.7% in France and 29.4% in Switzerland. Coin Service division sales decreased by around 18.0% (including Moneynet S.p.A., acquired and consolidated since July 2019), while turnover decreased in the core metal coins business and in the digital money business (Venpay S.p.A.) approximately by 31% and 58% respectively.

The decrease in all of the business areas is due to the effects of the measures put in place to face COVID-19 pandemic and to the following slow down - in some cases shut-down - of many sectors and client served by IVS Group, although with different timing, in the various regions where IVS operates. The decrease in sales started significantly in the last part of February and intensified up to May; first gradual recovery signals started on June.

The total number of vends in 1H 2020 was equal to 301.3 million, -32.2% from 444.4 million in 1H 2019. Even in the context of this exceptional situation, in this period IVS continues to have an acquisition rate of new clients higher than the churn rate.

Average price per vend in 1st Half 2020 was equal to Euro 46.8 cents, from 47.6 cents of 1st Half 2019 (-1.7%). The average price decrease is due to the lock-down and/or relevant volumes decrease in the public and travel market segments, that usually enjoy higher average selling prices and added value, compared to the corporate sector, where consumption were higher for those consolidated clients that often enjoy reserved discounted prices, and so reducing the average price per vend.

During 1H 2020 were completed 3 acquisitions in Italy, with an Enterprise Value of Euro 6.0 million, contributing around Euro 0.5 million to sales on pro-rata basis from the date of the acquisition, and one lease contract for a vending business in Sicily, contributing around Euro 3.4 million sales, but with an EBITDA almost close to zero.

² “Adjusted EBITDA²”: is equal to operating income, increased by depreciation, amortisation, write-downs, non-recurring costs and exceptional in nature

EBITDA reported was equal to euro 38.4 million, from Euro 54.0 million at June 2019. Reported EBITDA includes Euro 8.0 million proceed related to the reimbursement of the fines already paid to the Italian Antitrust authority as a consequence of the proceeding started in 2016 against which IVS Italia appealed (the reimbursement has not yet been received). **Adjusted EBITDA** is equal to Euro 32.3 million (20.0% EBITDA margin on gross sales or 22.4% on sales net of redevances), 41.4% down from Euro 55.1 million at June 2019.

Depreciation and amortisation in 1st Half 2020 increased by Euro 2.2 million (+7.7%) as a consequence of the effects of the acquisitions completed in 1H 2019, the investments made in the past quarters and in the 1H 2020, in particular for the vending machines and the related capex on the Paris Metro.

The lock down of entire client segments, as schools and universities, and the substantial lack of presence in public and travel locations, as metro, railways stations and airports, and the decision of reducing the working presence by large and medium companies, private or public organisations, strongly affected volume and sales, as well as margins.

Strong actions have consequently been taken on many costs, including the recourse to temporary unemployment subsidies provided for by the rules in the different countries where the Group operates. These actions are coupled to a continuous optimisation of technical and logistic organisation, according to the trends of consumption volumes on the market, but always maintaining a strong focus on the quality and continuity of the service to clients, which is a key and distinctive element for the Group, for a successful competition in a challenging market situation.

The effort on cost saving unfortunately was not sufficient to fully compensate the decrease of volumes and gross margin (and arguably it could not have been sufficient, considering the size and speed of the consumptions collapse); but at least it faced the loss, allowing the group to keep substantially stable the level of operating margins in percentage on sales.

Consolidated Net Profit at June 2020 is equal to Euro 3.8 million (after profits attributable to minorities of Euro -0.1 million) -69.0% from Euro 12.3 of 2019. In addition to the Antitrust fine reimbursement, Net profit includes some costs and profits considered of exceptional nature, totalling around Euro 1.8 million mostly related to acquisitions and new relevant projects (i.e. Moneynet and the start of Paris Metro contract). The **Net Result Adjusted** for the exceptional items is equal to Euro -2.4 million (after minorities), from Euro 13.2 million profit at June 2019.

Net Financial Position (“NFP”), is equal to Euro -383.0 million (including debt deriving from rent and leasing contracts according to the new definitions of IFRS 16), Euro 11.5 million down from Euro -394.5 million at 31 March 2020 (and down Euro 3.0 million from Euro -386.0 million at the end of 2019), after payments for net investments in the period of Euro 28.4 million, of which Euro 26.3 million for investment in fixed assets - including those linked to newly acquired businesses and done in previous quarters - and Euro 2.3 million for payments related to acquisitions, in addition to debt taking on Euro 1.5 million for additional real estate leasing..

Net Debt includes Euro 4.5 million of interest accrued in 1H 2020 on bonds, as well as the financial debts arising from negative MTM of IRS contracts equal to Euro 1.7 million.

In details, capex related to the new big Paris Metro contract, not yet fully operating, amounted to Euro 9.7 million). Other capex, around Euro 20.7 million (of which Euro 2.4 million for revamping of used vending machines and Euro 7.9 million for M&A activities), are almost fully connected to investments already launched and committed in the months before COVID-19 emergency. In the second quarter 2020 capex were strongly reduced compared to the previous quarters.

Thanks to cost control and cash outflows rationalisation, the Group was able to generate positive cash flow even in such a complex economic period.

At the end of June 2020 the group (in Italy) has still approximately Euro 15.0 million of VAT credit and other credits for Euro 8.0 million towards MEF (Italian Ministry for Economy and Finance) for the restitution of the mentioned antitrust fine. The cash-in of these credits – at present totalling around Euro 23.0 million, not included in Net Financial Position - is expected in the next quarters.

Other significant transactions and events occurred after 30 June 2020

The economy and consumption scenario saw, between March and May 2020, during the hardest phase of the lock-down, volumes drop up to 84%, although with differences amongst the nations and regions where IVS operates. Since mid May / beginning of June, some signals of gradual recovery started, linked with the gradual reopening of business activities, but still affected by the closure of entire sectors, as schools and universities, and by the only partial reopening of the public transport sector, and the overall weak trend of the hours worked, due also to the reduced presence in working places in many large and medium companies and public organisations.

In this context, the Group has put in place appropriate economic, financial and industrial actions.

The cost structure was turned, as much as possible, into a fully variable cost organisation. Labour cost was reduced by using the public and government social measures existing in the different countries. The costs of rents and positioning fees (redevances) has already been renegotiated in part and reduced, or suspended, in view of the definition of new contracts, also on the basis of new specific laws approved



by governments for the definition of positioning fees on public contracts. This on going activity will generate a significant cost saving and in some cases the reduction of Net Financial Debt (i.e. on debt arising from lease and rents contracts, according to IFRS16 new definitions).

In the operations, the decrease of volumes and the use of temporary unemployment subsidies, was combined to a significant reorganisation of refilling and technical assistance workers. All this work granted to maintain positive operating profits (EBITDA), even in a period of exceptional economic crisis.

From a financial stand point, almost all of the investments that were not strictly necessary have been strongly reduced. These measures allowed to keep the good liquidity reserves available within IVS Group (increased from Euro 116 million to Euro 145 million during the period), continuing to generate a positive cash-flow, as demonstrated by the decrease of net financial debt.

From a strategic point of view, these actions will allow IVS Group to stand reinforced, compared to most of Italian and European vending players, at the beginning of 2021. The present dramatic crisis will certainly cause a change in the structure of the vending industry, and the inevitable exit of marginal players, not necessarily the small ones, already weak before the start of the pandemic. From this will emerge the opportunity, for IVS Group, to start new commercial and marketing actions, aimed at increasing the market shares and the business value.

* * *

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 June 30th, 2020, which has also been deposited at the company's' registered office and at the Bourse de Luxembourg.

The results as of June 30th, 2020 will be presented in a Conference Call on September 9th, 2020 at 17.00 (CET) (for participation, contact: investor.relations@ivsitalia.com).
Following attachments: consolidated financial statements of IVS Group S.A. as of June 30th, 2020.

Contatti / Contacts

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

Consolidated Statement of Financial Position

(in thousands of Euro)		As of June 30 th , 2020	As of December 31 st , 2019 Restated(*)
ASSETS			
Non-current assets			
Intangible assets		50,139	52,088
Goodwill		417,805	414,381
Property, plant and equipment		262,460	267,784
Equity Investments		2,979	2,773
Non-current financial assets		900	699
Deferred tax assets		15,177	11,402
Other non-current assets		422	410
TOTAL NON-CURRENT ASSETS	A	749,882	749,537
Current assets			
Inventories		33,276	42,728
Trade receivables		22,318	28,029
Tax assets		4,418	4,955
Other current assets		34,940	33,808
Current financial assets		3,250	3,701
Cash and cash equivalents		129,325	102,078
TOTAL CURRENT ASSETS	B	227,527	215,299
TOTAL ASSETS	A+B	977,409	964,836
SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES			
Shareholders' equity			
Share capital		364	364
Share premium reserve		326,049	326,049
Other reserves		10,441	10,441
Treasury shares		(18,597)	(18,597)
Cash Flow Hedge Reserve		(1,184)	(1,013)
Retained earnings / (losses)		(356)	(19,123)
Net profit (loss) for the year		3,803	18,497
SHAREHOLDERS' EQUITY ATTRIBUTABLE TO THE OWNERS OF THE PARENT		320,520	316,618
Share capital and reserves attributable to non-controlling interests		12,204	10,790
Net profit/(loss) for the year attributable to non-controlling interests		(130)	1,159
SHAREHOLDERS' EQUITY ATTRIBUTABLE TO NON-CONTROLLING INTERESTS		12,074	11,949
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY	C	332,594	328,567
Non-current liabilities			
Due to Bond holders		297,077	296,836
Non-current financial liabilities		150,647	139,066
Employee benefits		12,363	12,186
Provisions for risks and charges		1,839	1,858
Deferred tax liabilities		26,067	25,842
TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	D	487,993	475,788
Current liabilities			
Due to Bond holders		6,079	1,582
Current financial liabilities		61,423	54,070
Derivative financial instruments		1,684	1,333
Trade payables		58,194	75,254
Tax liabilities		121	76
Provisions for risks and charges		48	157
Other current liabilities		29,273	28,009
TOTAL CURRENT LIABILITIES	E	156,822	160,481
TOTAL LIABILITIES	F=D+E	644,815	636,269
TOTAL SHAREHOLDERS' EQUITY AND LIABILITIES	C+F	977,409	964,836

(*) Some amounts reported in this column do not match those of the 2019 Financial Statements since they mirror the adjustments detailed in Note 2 of Explanatory Notes

Consolidated income Statement

(in thousands of Euro)	For the six-month period ended June 30 th ,	
	2020	2019 Restated (*)
Revenue from sales and services	149,277	220,062
Other revenues and income	12,341	12,083
Total revenues	161,618	232,145
Cost of raw materials, supplies and consumables	(38,115)	(55,410)
Cost of services	(18,760)	(20,804)
Personnel costs	(47,595)	(62,626)
Other operating income / (expenses), net	(18,762)	(38,886)
Gains / (losses) from disposal of fixed assets, net	(36)	(379)
Depreciation and amortisation	(31,008)	(28,804)
Operating profit / (loss)	7,342	25,236
Financial expenses	(7,269)	(8,478)
Financial income	171	29
Foreign exchange differences and variations in derivatives fair value, net	(84)	16
Result of companies valued at net equity	207	582
Profit / (loss) before tax	367	17,385
Income taxes	3,306	(4,403)
Net profit/(loss) for the period	3,673	12,982
Net profit/(loss) for the period attributable to non-controlling interests	(130)	711
Net profit/(loss) for the year attributable to owners of the parent	3,803	12,271
Earnings per share (in unit of Euro)		
Base	0.10	0.33
Diluted	0.10	0.33

(*) Some amounts reported in this column do not match those of the 2019 Unaudited Interim Financial Statements since they mirror the adjustments detailed in Note 2 of Explanatory Notes

Consolidated Statement of Cash Flows

(in thousands of Euro)	For the six-month period ended June 30 th ,	
	2020	2019
A) Cash flows from operating activities		
Profit (Loss) before tax	367	17,385
Adjustments for:		
Undistributed (profit) loss of equity-accounted investees	(207)	(242)
Amortisation, depreciation and impairment losses	31,025	28,875
(Gains)/losses on disposal of non-current assets	36	379
Changes in employee benefits and other provisions	(8,122)	(2,552)
Reversal of financial expense	7,098	8,451
<i>Cash flows from operating activities before tax, financial income/expense and change in working capital:</i>	30,197	52,296
Changes in working capital	7,995	16,779
<i>Cash flows from operating activities before tax and financial income/expense:</i>	38,192	69,075
Net financial expense paid	(2,068)	(2,125)
Tax paid	(22)	(95)
Total A)	36,102	66,855
B) Cash flows from investing activities:		
Investments in non-current assets:		
Intangible assets	(288)	(339)
Property, plant and equipment	(23,947)	(26,830)
<i>Change in unpaid capital expenditure</i>	(3,317)	(1,295)
Acquisition of subsidiaries and business units, net of cash	(2,315)	(22,373)
Total investments	(29,867)	(50,837)
Proceeds from disposal of net non-current assets	1,210	987
Changes in financial assets	250	530
Total divestitures	1,460	1,517
Total B)	(28,407)	(49,320)
C) Cash flows from financing activities:		
Proceeds from non-current loan	25,253	78,000
Repayment of non-current loan liabilities	(3,086)	(64,654)
Changes in current financial liabilities	(2,676)	4,371
Changes of non-controlling interests	43	(309)
Acquisition buy-back/Sold treasury shares	-	-
Dividend distribution	-	(67)
Total C)	19,534	17,341
D) Exchange rate differences and other changes:	18	(1)
E) Change in cash and cash equivalents (A+B+C+D):	27,247	34,875
F) Opening cash and cash equivalents:	102,078	96,928
Closing cash and cash equivalents (E+F)	129,325	131,803

Net Financial Indebtedness

(in thousands of Euro)	June 30 th , 2020	December 31 st , 2019
Current financial assets	3,250	3,701
Cash and cash equivalents	129,325	102,078
Derivatives	-	-
Cash and current financial assets	132,575	105,779
Short-term loans payable	(61,423)	(54,070)
Liabilities towards bond holders	(6,079)	(1,582)
Derivatives	(1,684)	(1,333)
Current financial debt	(69,186)	(56,985)
Medium/long term loans payable	(150,647)	(139,066)
Liabilities towards bond holders	(297,077)	(296,836)
Non-current financial debt	(447,724)	(435,902)
Net financial indebtedness (*)	(384,335)	(387,108)
Non-current financial assets (Investments – fixed income)	544	544
Non-current financial assets (Other)	356	155
Other non-current assets (financing)	422	410
Net financial position	(383,013)	(385,999)

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