

Culti Milano S.p.A.

Relazione semestrale al 30 giugno 2018

Indice**RELAZIONE INTERMEDIA SULLA GESTIONE AL 30 GIUGNO 2018**

Organi sociali	4
Premessa	5
Andamento della gestione ed eventi significativi avvenuti durante il primo semestre 2018.....	5
1. Eventi significativi avvenuti dopo la chiusura del primo semestre 2018 ed evoluzione prevedibile della gestione	8
2. Conto Economico riclassificato.....	9
3. Stato patrimoniale riclassificato.....	11
4. Rendiconto finanziario e Indebitamento finanziario netto	12
5. Descrizione dei principali rischi ed incertezze cui la Società è esposta.....	13
6. Attività di ricerca e sviluppo	17
7. Ambiente e personale	18
8. Strumenti finanziari	18
9. Investimenti.....	18
10. Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e consociate	19
11. Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti.....	19
12. Altre informazioni.....	19

BILANCIO INTERMEDIO AL 30 GIUGNO 2018

Stato patrimoniale al 30 giugno 2018.....	2
Conto economico del primo semestre 2018	4
Rendiconto finanziario del primo semestre 2018.....	5
Indebitamento finanziario netto al 30 giugno 2018	6
Nota Integrativa al bilancio intermedio al 30 giugno 2018	
1. Premessa	7
2. Valutazione degli amministratori rispetto ai requisiti di continuità aziendale	7
3. Criteri di redazione	7
4. Informazioni sullo stato patrimoniale	14
5. Informazioni sul conto economico	24
6. Altre informazioni.....	30

Culti Milano S.p.A.

Relazione intermedia sulla gestione al 30/06/2018

Organi sociali

Consiglio di Amministrazione

(nominato dall'Assemblea degli azionisti del 27 aprile 2017 e in carica fino alla data dell'Assemblea degli azionisti convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2019)

<i>Presidente</i>	Franco Spalla
<i>Amministratore Delegato</i>	Pierpaolo Manes
<i>Amministratori</i>	Vincenzo Scordino Giovanni Maria Casale Vittorio Mauri

Collegio Sindacale

(nominato dall'Assemblea degli azionisti del 27 aprile 2017 e in carica fino alla data dell'Assemblea degli azionisti convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2019)

<i>Presidente</i>	Luca Maria Manzi
<i>Sindaci effettivi</i>	Michele Lenotti Francesca Colombo Carnevale Mijno
<i>Sindaci supplenti</i>	Andrea Zonca Daniela Ballesio

Società di Revisione Legale

(nominata dall'Assemblea degli azionisti del 19 dicembre 2016 e in carica fino alla data dell'Assemblea degli azionisti convocata per l'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2018)

Deloitte & Touche S.p.A.

Premessa

La presente Relazione semestrale di Culti Milano SpA (di seguito "Culti Milano") al 30 giugno 2018 è redatta ai sensi delle previsioni contenute nell'art. 18 del regolamento Emittenti AIM Italia. Le relazioni semestrali previste dal Regolamento del Mercato sono documenti contabili la cui redazione non è prevista da specifica disposizione di legge ma di natura volontaria in quanto redatti in conformità con le disposizioni del mercato aventi natura contrattuale e non pubblicitaria.

Il documento è stato sottoposto a revisione contabile limitata da parte di Deloitte & Touche S.p.A..

Andamento della gestione ed eventi significativi avvenuti durante il primo semestre 2018

Il primo semestre 2018 è stato di particolare rilevanza per la Società. Si sono infatti sostanzialmente realizzate le attività essenziali, sia dal punto di vista commerciale che per gli aspetti inerenti l'ampliamento della collezione, che avevano determinato i presupposti della quotazione al mercato AIM, avvenuta a luglio dello scorso anno.

A tale proposito va evidenziato che il confronto dei valori sia economici che patrimoniali tra i due semestri, quello dell'esercizio in corso e quello al 30 giugno 2017, è scarsamente significativo, proprio per la rilevanza dei fatti nel frattempo intervenuti, sia per quanto riguarda gli impatti derivanti dalla quotazione che l'accelerazione impressa allo sviluppo di tipo commerciale.

I principali indicatori, di cui verrà data maggiore informativa nel proseguo della relazione possono comunque essere così sintetizzati:

- *vendite complessive*: a 3,052 milioni di Euro, 2,695 milioni nel primo semestre 2017(+13%);
- le *vendite* realizzate sul mercato domestico si attestano a 810 migliaia di Euro, con una crescita del 40% rispetto all'analogo aggregato del precedente semestre (Euro 580 migliaia di euro);
- le *vendite* conseguite sui mercati internazionali (pari al 73% del fatturato complessivo) raggiungono i 2,242 milioni di Euro, in sensibile incremento (6%) rispetto al primo semestre 2017 ;
- *EBITDA* a 220 migliaia di Euro (Euro 209 migliaia al 30 giugno 2017) (+5,26%)
- *EBIT* a 42 migliaia di Euro, rispetto a Euro 75 migliaia del primo semestre 2017;
- *risultato ante imposte (EBT)* è negativo per Euro 143 migliaia (positivo per Euro 61 migliaia al 30 giugno 2017);
- *risultato netto* negativo pari a Euro 125 migliaia (positivo per Euro 31 migliaia nel 2017);
- *posizione finanziaria netta* positiva per Euro 3,04 milioni rispetto all'indebitamento di Euro 206 mila del 30 giugno 2017.

Principali eventi del semestre

In questa prima parte dell'esercizio hanno trovato completamente le seguenti attività:

- sono stati intensificati gli investimenti nel canale commerciale *retail* In Italia, con l'apertura dei nuovi *Culti House* in Forte dei Marmi e Torino (che si vanno ad affiancare alle aperture del secondo semestre 2017 a Napoli e Bari). E' stato inoltre siglato il contratto relativo alla prossima apertura di un *Culti House* a Roma, nella centrale Via Vittoria, prevista per il prossimo mese di settembre;
- per quanto riguarda le attività *wholesale*, sempre sul territorio domestico, sono stati acquisiti nuovi clienti, che hanno contribuito in modo rilevante alla crescita del fatturato sul mercato Italiano;
- in ambito *wholesale* è stata integrata la presenza su taluni territori Europei, mentre è stata rafforzata la distribuzione nel *Far East Asiatico*, così come è stato firmato un nuovo accordo commerciale per quanto riguarda gli Stati Uniti d'America, completando in tal modo una porzione rilevante del piano di sviluppo internazionale delineato lo scorso anno;
- sul fronte delle collezioni, particolare enfasi è stata posta all'estensione della gamma dei prodotti alle fragranze "persona", con l'obiettivo di creare una continuità tra il benessere derivante dalla profumazione per l'ambiente a quello per le fragranze per uso personale (sapone, bagni schiuma, lozioni, shampoo, etc.). Tale progetto è stato fortemente accelerato, portando Culti Milano a presentare la nuova collezione presso i propri *Culti House* a fine giugno di quest'anno, con l'intento di trasferire poi l'attività di vendita al mondo *wholesale*, in una seconda fase.

Il complesso di queste attività è stato naturalmente affrontato ampliando la struttura degli investimenti e dei costi correlati (per la ricerca, per le risorse umane, per gli oneri amministrativi, specie quelli per le locazioni dei nuovi punti vendita mono-marca) che sono stati però interamente assorbiti dalla crescita commerciale, superiore del 13% rispetto al fatturato realizzato nel primo semestre del 2017, e soprattutto dalle ottimizzazioni realizzate sulla marginalità industriale dei prodotti venduti, a seguito di un'intensa attività condotta con le fonti di fornitura.

L'insieme di questi miglioramenti, commerciali e produttivi, ha permesso di realizzare un EBITDA di 220 mila Euro, superiore del 5,26% dell'analogo aggregato del giugno 2017, pur in presenza di sensibili incrementi dei costi e degli investimenti afferenti allo sviluppo dei prodotti e allo sviluppo del canale distributivo *retail*, non ancora temporalmente assorbiti dalle attività commerciali correlate, trattandosi di una prima fase di sostanziale *start-up*.

Per quanto riguarda gli altri valori di natura economica, patrimoniale e finanziaria, non vi sono particolari commenti da evidenziare, se non il richiamo al tema della quotazione della Società del luglio 2017, che vede naturalmente riflessi sul risultato di periodo i costi di quotazione ed i relativi ammortamenti, per un verso, e il sensibile incremento del Patrimonio Netto aziendale e delle liquidità disponibili, dall'altro.

Overview del Business

CULTI Milano progetta, produce e vende in più di 30 nazioni i suoi prodotti iconici. I valori di originalità, qualità e design hanno garantito alla Società di affermarsi come *leader* nel mondo delle profumazioni per ambiente.

I ricavi delle vendite e delle prestazioni nel primo semestre 2018 si sono attestati a 3.052 migliaia di euro, in crescita di 327 migliaia di euro (+13%) rispetto al 2017.

Il potenziamento distributivo sui mercati internazionali, con una riorganizzazione negli Stati Uniti e l'ingresso in nuovi Paesi come Taiwan, hanno contribuito all'incremento delle vendite nel primo semestre 2018.

Si riporta di seguito una tabella riportante le vendite per area geografica:

Vendite per area geografica (€/000)	giu-18		giu-17		Variazioni	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Europa	983	32,21%	998	37,03%	(15)	-2%
Asia	1.031	33,78%	974	36,14%	57	6%
Italia	810	26,54%	580	21,52%	230	40%
Medio Oriente	108	3,54%	102	3,78%	6	6%
America	120	3,93%	41	1,52%	79	193%
Totale complessivo	3.052	100%	2.695	100%	357	13%

I valori di confronto pongono in luce il complesso delle attività prima descritte, sia in funzione del potenziamento del canale distributivo *retail* sul territorio Italiano, che il complesso dei rafforzamenti commerciali sul mercato internazionale.

Si riporta di seguito una tabella con le vendite, ripartite per canale distributivo:

Vendite per canale distributivo (€/000)	giu-18		giu-17		Variazioni	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Wholesale	2.745	89,94%	2.510	93,14%	235	9%
Retail (direct DOS)	244	7,99%	160	5,94%	84	53%
E-commerce	40	1,31%	25	0,93%	15	60%
Altri ricavi	23	0,75%	-	0,00%	23	N/S
Totale complessivo	3.052	100%	2.695	100%	357	13%

Nel primo semestre 2018, in affiancamento ai canali primari *wholesale* e *retail*, è proseguito il rafforzamento del canale di vendita *online*, con la revisione e la messa *online* della nuova architettura del sito *www.culti.com* e l'attivazione di campagne *Adv*; queste attività hanno portato il fatturato a raggiungere Euro 40 migliaia in crescita del 60% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

Le categorie merceologiche di vendita, per quanto riguarda le profumazioni per l'ambiente e le candele, sono state supportate dall'introduzione sul mercato di nuovi prodotti. Le nuove referenze hanno quindi facilitato il raggiungimento degli importanti obiettivi di sviluppo. L'apertura di nuovi mercati, specie nell'area asiatica, ha poi contribuito in modo sostanziale alla crescita delle vendite dei cuscini profumati, in particolare di quelli destinati ad un utilizzo in auto.

Vendite per prodotto (€/000)	giu-18		giu-17		Variazioni	
	Totale	%	Totale	%	Totale	%
Diffusori	1.892	61,99%	1.671	62,00%	221	13%
Refill	427	13,99%	377	13,99%	50	13%
Cuscini Profumati	275	9,01%	162	6,01%	113	70%
Spray	153	5,01%	135	5,01%	18	13%
Candele	92	3,01%	162	6,01%	(70)	n/s
Altri prodotti	213	6,98%	188	6,98%	25	13%
Totale complessivo	3.052	100%	2.695	100%	357	13%

Al termine del mese di giugno, e pertanto senza ancora riflessi misurabili sulle attività di vendita, è stata presentata al mercato Italiano, presso i sei punti vendita *Culti House*, la nuova collezione relativa alla "persona".

I nuovi prodotti si riferiscono a profumi e prodotti per l'igiene personale e per l'ospitalità. Superato un primo periodo di presentazione di questa estensione di gamma nei punti vendita direttamente gestiti, verrà iniziata la progressiva presentazione anche nel segmento commerciale *wholesale*, dove permane comunque essenziale la caratterizzazione del marchio per l'ambito merceologico dei diffusori.

1. Eventi significativi avvenuti dopo la chiusura del primo semestre 2018 ed evoluzione prevedibile della gestione

La società proseguirà nel secondo semestre il rafforzamento dello sviluppo commerciale. Le CULTI House aperte nel primo semestre oltre alla Boutique di Roma che verrà aperta nei prossimi mesi andranno progressivamente a regime.

Le prospettive per l'anno in corso permangono pertanto positive, con particolare riferimento al rafforzamento in atto del mercato italiano, l'entrata a regime di alcuni mercati esteri, di più recente acquisizione nonché in funzione dell'accreditamento presso i consumatori dei prodotti "persona", rispettando la cifra stilistica e qualitativa che costituiscono l'*imprint* del marchio Culti Milano sul mercato.

Particolare attenzione verrà riposta alla componente reddituale, pur nella consapevolezza che questo esercizio costituisce un anno di transizione, dove la priorità è stata e verrà data al rafforzamento dei fondamentali distributivi e di collezione, al fine di creare le condizioni migliori per raccogliere nei prossimi esercizi l'intenso lavoro che si sta svolgendo, su più fronti ed in tempi ravvicinati.

Nel mese di luglio 2018 è stata ceduta la partecipazione in Pegaso Srl a Intek Investimenti Srl a valori di libro e pertanto senza alcun impatto sul conto economico.

2. Conto Economico riclassificato

Il conto economico che viene presentato è stato opportunamente riclassificato ed evidenzia sia il risultato operativo caratteristico, che la gestione finanziaria e straordinaria.

(€/000)	30/06/2018	%	30/06/2017	%	Var	Var %
Ricavi da vendite e prestazioni	3.052	99,16%	2.695	98,90%	357	13,25%
Altri ricavi e proventi	26	0,84%	30	1,10%	(4)	-13,33%
Totale ricavi	3.078	100,00%	2.725	100,00%	353	12,95%
Costi per materie prime e merci	453	14,72%	531	19,49%	(78)	-14,69%
Costi per servizi	1.481	48,12%	1.231	45,17%	250	20,31%
Costi per il personale	536	17,41%	405	14,86%	131	32,35%
Costi per il godimento di beni di terzi	315	10,23%	264	9,69%	51	19,32%
Altri oneri di gestione	73	2,37%	85	3,12%	(12)	-14,12%
EBITDA (*)	220	7,15%	209	7,67%	11	n/s
Ammortamenti e svalutazioni e acc.to rischi	178	5,78%	134	4,92%	44	n/s
EBIT (**)	42	1,36%	75	2,75%	(33)	n/s
Oneri finanziari netti	4	0,13%	6	0,22%	(2)	-33,33%
Oneri non ricorrenti (***)	181	5,88%	8	0,29%	173	n/s
Risultato ante imposte	(143)	-4,65%	61	2,24%	(204)	n/s
Imposte sul reddito	18	0,58%	(30)	-1,10%	48	0,00%
Risultato netto	(125)	-4,07%	31	1,14%	(156)	n/s

(*) EBITDA indica il risultato prima dei proventi e degli oneri finanziari, dei proventi e degli oneri straordinari, delle imposte sul reddito dell'esercizio e degli ammortamenti delle immobilizzazioni e della svalutazione dei crediti. L'EBITDA così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori della Società per monitorare e valutare l'andamento operativo dell'attività aziendale. Siccome l'EBITDA non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi della Società. Poiché la composizione dell'EBITDA non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e quindi non risultare con esse comparabile.

(**) EBIT indica il risultato prima dei proventi e degli oneri finanziari, dei proventi e degli oneri straordinari e delle imposte sul reddito dell'esercizio. L'EBIT così definito rappresenta l'indicatore utilizzato dagli amministratori della Società per monitorare e valutare l'andamento operativo dell'attività aziendale. Siccome l'EBIT non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili nazionali, non deve essere considerato una misura alternativa per la valutazione dell'andamento dei risultati operativi della Società. Poiché la composizione dell'EBIT non è regolamentata dai principi contabili di riferimento, il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e quindi non risultare con esse comparabile.

(***) gli oneri non ricorrenti nel 2018 sono rappresentati prevalentemente dai costi per la quotazione.

I ricavi delle vendite e delle prestazioni nel corso del primo semestre 2018 si sono attestati a 3.078 migliaia di euro, in crescita di 353 migliaia di euro (+13%) rispetto al primo semestre 2017. Come già illustrato precedentemente, il potenziamento distributivo ha contribuito ad un incremento delle vendite nei primi sei mesi del 2018.

Il totale dei costi ammonta a complessivi Euro 2,858 milioni (Euro 2,516 milioni nel primo semestre 2017) e comprende prevalentemente:

- costi per acquisti per Euro 453 migliaia, in incremento in relazione alle maggiori vendite effettuate nel semestre in commento, ma con una significativa diminuzione dell'incidenza dei consumi sui prodotti venduti, in funzione delle attività di ottimizzazione condotte con le fonti produttive;
- costi per servizi per euro 1.481 migliaia, che si sono incrementati del 20% rispetto al primo semestre 2017. Alcune delle voci risentono delle attività connesse alla quotazione della società, in termini di costi correnti. In questa voce sono compresi:
 - o i costi di assemblaggio per Euro 660 migliaia;
 - o le provvigioni maturate dagli agenti per Euro 92 migliaia;
 - o le spese relative alla logistica per Euro 179 migliaia;
 - o le spese per consulenze legali, fiscali e tecniche per Euro 158 migliaia;
 - o i compensi al consiglio di amministrazione pari a Euro 87 migliaia;
 - o le spese viaggio per Euro 97 migliaia
- costo del lavoro pari a Euro 536 migliaia in sensibile aumento rispetto allo stesso periodo del precedente esercizio. L'incremento è connesso sia allo sviluppo delle attività commerciali direttamente gestite, che, e soprattutto, alle aperture dei punti vendita mono-marca che, rispetto ai due negozi presenti a giugno 2017, sono oggi pari a sei negozi;
- costi per godimento di beni di terzi che ammontano a Euro 315 migliaia. Anche in questo caso l'incremento è ascrivibile ai nuovi punti vendita *retail*, che, pur non essendo di grandi superfici, sono però collocati nelle zone commercialmente più prestigiose delle città di riferimento, con costi di locazione conseguenti.

3. Stato patrimoniale riclassificato

Lo schema dello stato patrimoniale riclassificato aggrega i valori attivi e passivi dello stato patrimoniale secondo il criterio della funzionalità alla gestione dell'impresa considerata suddivisa convenzionalmente nelle tre funzioni fondamentali: l'investimento, l'esercizio ed il finanziamento.

Le variazioni più rilevanti sono correlate alla quotazione della Società e allo sviluppo delle attività di investimento connesso al progetto commerciale *retail*, entrambi non presenti nel semestre di riferimento del 2017.

(€/000)	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2017	Delta tra giugno 2018 e dicembre 2017	% Delta tra giugno 2018 e dicembre 2017
Immobilizzazioni immateriali	3.255	3.207	2.820	48	1,50%
Immobilizzazioni materiali	287	260	202	27	10,38%
Immobilizzazioni finanziarie	129	129	110	-	0,00%
Totale Immobilizzazioni	3.671	3.596	3.132	75	2,09%
Rimanenze	2.167	1.394	1.571	773	55,45%
Crediti	1.029	1.167	757	(138)	-11,83%
Debiti commerciali	(1.188)	(966)	(1.290)	(222)	22,98%
Totale Capitale circolante netto (*)	2.008	1.595	1.038	413	25,89%
Altre attività	80	42	130	38	90,48%
Ratei e risconti attivi	147	102	90	45	44,12%
Altre passività	(166)	(148)	(151)	(18)	12,16%
Debiti intragruppo per servizi resi	(175)	(161)	-	(14)	8,70%
Totale Capitale circolante	1.894	1.430	1.107	478	33,43%
Fondi rischi	(36)	(32)	(38)	(4)	12,50%
TFR	(234)	(210)	(194)	(24)	11,43%
Totale Passività non correnti	(270)	(242)	(232)	(28)	11,57%
CAPITALE INVESTITO NETTO (**)	5.295	4.784	4.007	525	10,97%
Capitale sociale	3.096	3.096	2.230	-	0,00%
Riserve	5.327	5.307	1.672	20	0,38%
Utile (perdita) portati a nuovo	1	(132)	(132)	133	n/s
Utile (perdita) dell'esercizio	(125)	401	31	(526)	n/s
Totale Patrimonio netto	8.299	8.672	3.801	(373)	n/s
Debiti intragruppo finanziari	-	-	373	-	n/s
Disponibilità liquide	(3.004)	(3.888)	(167)	884	-22,74%
Totale Posizione finanziaria netta (***)	(3.004)	(3.888)	206	884	n/s
TOTALE FONTI	5.295	4.784	4.007	511	10,68%

(*) Il capitale circolante netto è ottenuto come differenza fra attività correnti e passività correnti con esclusione delle attività e passività finanziarie. Il capitale circolante netto non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

(**) Il capitale investito netto è ottenuto come sommatoria algebrica del capitale circolante netto, delle immobilizzazioni, delle attività non correnti e della passività non correnti. Il capitale investito netto non è identificato come misura contabile nell'ambito dei principi contabili di riferimento. Il criterio di determinazione applicato dalla Società potrebbe non essere omogeneo con quello adottato da altre entità e, pertanto, il saldo ottenuto dalla Società potrebbe non essere comparabile con quello determinato da questi ultimi.

(***) Si precisa che la posizione finanziaria netta è ottenuta come somma algebrica delle disponibilità liquide e mezzi equivalenti, delle attività finanziarie correnti e delle passività finanziarie a breve e a lungo termine (passività correnti e non correnti).

4. Rendiconto finanziario e Indebitamento finanziario netto

A. Flussi finanziari derivanti dalla gestione reddituale	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2017
1. Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	(143.660)	595.828	60.603
2. Flusso finanziario prima delle variazioni del CCN	149.755	1.007.868	221.893
3. Flusso finanziario dopo le variazioni del CCN	(294.988)	58.040	130.950
Flusso finanziario della gestione reddituale (A)	(301.225)	27.231	112.332
B. Flussi finanziari derivanti dall'attività di investimento			
Flusso finanziario dell'attività di investimento (B)	(335.036)	(1.155.612)	(460.680)
C. Flussi finanziari derivanti dall'attività di finanziamento			
Pagamento dividendi	(247.641)	-	-
Flusso finanziario dell'attività di finanziamento (C)	(247.641)	4.500.600	-
Disponibilità liquide inizio periodo	3.888.028	515.809	515.809
Incremento delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(883.903)	3.372.219	(348.349)
Disponibilità liquide fine periodo	3.004.125	3.888.028	167.460

Per maggiori dettagli confrontare il prospetto di rendiconto finanziario che rappresenta parte integrante della presente relazione semestrale.

L'incremento del *working capital* al 30 giugno 2018 è connesso all'arrivo presso il magazzino delle nuove collezioni relative ai prodotti "persona", parzialmente immesse nei negozi mono-marca di proprietà nell'ultima settimana di giugno e, pertanto, non ancora entrate nel circuito commerciale.

L'indebitamento finanziario netto al 30/06/2018 è pari a:

(€/000)	30/06/2018	31/12/2017	30/06/2017
A Depositi bancari e postali	2.984	3.867	166
B Denaro e valori in cassa	20	21	1
C. Liquidità (A) + (B)	3.004	3.888	167
F. Altri debiti finanziari correnti	-	-	373
G. Indebitamento finanziario corrente (D) + (E) + (F)	-	-	373
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (C)	-	-	206
J. Altri debiti finanziari non correnti	-	-	-
K. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J)	-	-	-
L. Indebitamento finanziario netto (H) + (K)	-	-	206

5. Descrizione dei principali rischi ed incertezze cui la Società è esposta

Di seguito vengono evidenziati i principali rischi ed incertezze che possono influenzare in maniera significativa le attività di Culti Milano. Si specifica che rischi addizionali ed eventi incerti ad oggi non prevedibili potrebbero influenzare l'attività, le condizioni economiche e finanziarie e le prospettive della Società.

Rischi relativi al settore di attività

Rischi connessi alla congiuntura economica e alla dipendenza dal mercato italiano

In passato, l'industria del lusso ha subito oscillazioni significative della domanda causate, tra l'altro, dal cambiamento del reddito disponibile dei consumatori a seguito del mutamento di variabili sociali ed economiche, quali i livelli occupazionali, le condizioni economiche, le politiche fiscali, i tassi d'interesse e altri fattori.

Negli ultimi anni, la crisi dei mercati finanziari e del sistema bancario a livello mondiale ha determinato significative restrizioni delle condizioni di accesso al credito, provocando altresì volatilità nei mercati azionari ed obbligazionari, con il conseguente peggioramento delle condizioni macroeconomiche e una contrazione dei consumi e della produzione industriale a livello mondiale. La crisi del sistema bancario e dei mercati finanziari ha condotto a uno scenario di recessione (o quanto meno di difficoltà economica) in alcuni paesi dell'Unione Europea, inclusa l'Italia, e altri paesi in cui la Società opera. Per fronteggiare tali rischi La Società ha avviato una strategia di internazionalizzazione delle vendite al di fuori dell'Italia e intende sviluppare le attività di commercializzazione avviate in Europa e in Asia, avvalendosi della collaborazione di nuovi

distributori negli Stati Uniti, in Canada, del Medio Oriente e nei principali paesi in via di sviluppo (c.d. BRICs).

Rischi connessi alla pressione competitiva connessi all'elevata concorrenza del settore in cui opera
Il mercato della commercializzazione di profumi per l'ambiente, in cui opera Culti, è caratterizzato da un alto livello di concorrenza. Per tali motivi la Società investe costantemente nella ricerca di nuovi prodotti o servizi che possano incontrare e soddisfare l'interesse della clientela. Infatti le scelte della potenziale clientela di acquistare i prodotti della Società sono influenzate da numerosi fattori, quali ad esempio, (i) la percezione delle caratteristiche chimiche di un profumo per l'ambiente; (ii) la diversità e il numero delle fragranze offerte; (iii) la persistenza del profumo nel tempo; (iv) la disponibilità di ricariche in commercio; (v) le percezioni dei clienti circa i costi dei prodotti; (vi) le percezioni dei clienti in merito agli stessi prodotti, sulla base dell'attività di pubblicizzazione che la Società sta perseguendo anche tramite i *social network*.

Rischio relativo al quadro normativo di riferimento

L'attività della Società è sottoposta alla normativa in tema di tutela dell'ambiente e della sicurezza dei luoghi di lavoro in cui la Società svolge la propria attività, nonché in tema di tutela ambientale. La Società ritiene di operare nel pieno rispetto della normativa applicabile, tuttavia, non è possibile escludere che, nel futuro, i Paesi ove la stessa opera adottino leggi in materia ambientale o della sicurezza maggiormente stringenti, tali per cui la Società potrebbe essere obbligata a sostenere spese straordinarie in materia ambientale e sulla sicurezza dei luoghi di lavoro per far fronte al mutamento degli standard richiesti o delle tecnologie utilizzate. Per fronteggiare tali rischi, la Società è attenta alla normativa di riferimento tramite lo studio di prodotti innovativi, che anticipano eventuali restrizioni delle attuali normative.

Rischi relativi alla Società

Rischi connessi alla dipendenza da fornitori e all'aumento dei prezzi dei componenti

La Società ha un modello di *business* basato sulla gestione diretta dei segmenti chiave della catena del valore mentre le attività produttive sono in *outsourcing* mediante una rete di fornitori e assemblatori specializzati esterni. Alla data della presente relazione la fornitura di essenze è svolta da un unico fornitore strategico. Inoltre, il modello di approvvigionamento della Società, prevede che i rapporti con la maggior parte dei propri fornitori, con cui intrattiene consolidati rapporti commerciali, non siano regolati da accordi scritti di durata pluriennale, ma si basino sulle consuetudini commerciali dei singoli ordini, in linea con la prassi del settore. La Società ritiene che

uno dei punti di forza del suo modello organizzativo sia la gestione dei rapporti con i fornitori, ormai consolidati e duraturi, fondata sul rispetto delle reciproche esigenze economiche e di produzione, in particolare sotto il profilo della qualità e della quantità delle essenze oggetto di fornitura. Al fine di fronteggiare questi rischi la Società sta perseguendo una politica di diversificazione delle fonti di approvvigionamento dei beni necessari per la realizzazione dei prodotti finiti e la formalizzazione, laddove necessario e opportuno, dei rapporti con i propri fornitori.

Rischi connessi al processo di internazionalizzazione

La presenza e l'operatività su diversi mercati internazionali, così come la strategia di sviluppo in nuovi mercati esteri, espone la Società a numerosi rischi connessi, fra l'altro, alle condizioni geo-politiche e macro economiche dei Paesi in cui è presente e alle relative variazioni, ai mutamenti dei regimi normativi e fiscali, ivi inclusa l'eventuale previsione di dazi doganali o norme protezionistiche a favore degli operatori locali a fenomeni inflattivi o svalutativi particolarmente intensi, alla diversità delle tendenze e delle richieste della clientela di differenti Paesi, alle oscillazioni dei tassi di cambio e ai controlli valutari e ad attacchi terroristici o insurrezioni, conflitti militari o tensioni politiche, nonché i rischi legati alla complessità nella conduzione di attività in aree geograficamente lontane. Nell'ambito della propria strategia di internazionalizzazione un ruolo determinante, per attenuare tali rischi, è rivestito dallo sviluppo della rete commerciale attraverso l'individuazione di soggetti che abbiano una significativa esperienza nella commercializzazione di beni relativi al settore del lusso.

Rischi connessi alla tutela dei diritti di proprietà industriale

L'affermazione nel tempo dei prodotti della Società dipende in misura significativa dalla messa a punto di soluzioni innovative legate alla funzionalità e al *design* dei prodotti offerti, cui il marchio della Società risulta intrinsecamente legato. In tale contesto si segnala che la tutela del marchio registrato della Società è fondamentale ai fini del successo e del posizionamento della Società nel mercato di riferimento. Il grado di tutela concessa ai diritti di proprietà industriale sul marchio della Società varia nei diversi Paesi a seconda della legislazione locale applicabile e dalla relativa interpretazione e nella prassi dei tribunali competenti. Il deposito e la registrazione del suddetto diritto di proprietà intellettuale non consente, tuttavia, di escludere che l'effettiva validità del medesimo possa essere contestata da soggetti terzi, con azioni di carattere stragiudiziale, amministrativo o giudiziale e/o che soggetti terzi depositino e/o registrino titoli di proprietà

industriale confliggenti con quello della Società ovvero producano e/o commercializzino prodotti contraffatti. In tale contesto, la Società potrebbe essere coinvolta in procedimenti legali relativi a diritti di proprietà intellettuale o industriale nonché essere costretta a investire ingenti risorse per difendersi dalle contestazioni e dai tentativi di contraffazione dei soggetti terzi.

Rischi legati alla mancata adozione dei modelli di organizzazione e gestione del D. Lgs. 231/2001

Alla data della presente relazione, la Società ha avviato il processo per l'adozione di un modello di organizzazione, gestione e controllo rispondente ai requisiti richiesti dal D. Lgs. n. 231 del 2001 ("D. Lgs n.231/2001"). Inoltre sono in essere nuove collaborazioni in materia di controllo di gestione, sia per il monitoraggio fattuale delle attività che per la creazione delle condizioni per assolvere in prospettiva ai richiamati requisiti.

Rischi finanziari

Rischi connessi all'indebitamento finanziario

Alla data della presente relazione, la Società ha in essere affidamenti bancari revocabili per anticipi e finanziamenti su esportazioni, nella forma di autoliquidanti e anticipo fatture, sottoscritti con Credito Valtellinese S.p.A per Euro 250 migliaia e con UBI Banca per Euro 600 migliaia. Si segnala, tuttavia, che alla data della relazione, tale affidamenti non sono stati utilizzati.

Rischio di liquidità (accesso al mercato del credito)

Tale rischio, connesso alla eventuale difficoltà che la Società potrebbe incontrare nell'ottenimento dei finanziamenti a supporto delle attività operative entro la tempistica richiesta, è in questo momento molto basso in virtù della liquidità a disposizione che al 30 giugno 2018 si attesta a Euro 3 milioni. In ogni caso i flussi di cassa, le necessità di finanziamento e la liquidità sono monitorati, con l'obiettivo di garantire un'efficace ed efficiente gestione delle risorse finanziarie.

Rischi connessi ai tassi di cambio

La Società effettua un limitato numero di operazioni in valute diverse dall'euro e ciò la espone a limitati rischi derivante dalle fluttuazioni nei tassi di cambio fra le diverse divise.

Rischi connessi ai tassi di interesse

La Società non detiene attività e passività sensibili alle variazioni dei tassi di interesse.

Rischio credito

La Società è esposta ai rischi connessi a ritardi nei pagamenti dei crediti. Tale rischio è limitato

dalle condizioni di incasso applicate che garantiscono una percentuale di insoluti molto poco significativa.

6. Attività di ricerca e sviluppo

L'attività di ricerca e di sviluppo della Società è suddivisa in diverse mansioni che concorrono all'ideazione e alla creazione di linee e prodotti che compongono l'intera collezione. Tutto ciò è permesso anche grazie al confronto con gli uffici interni dell'azienda e con i collaboratori/fornitori esterni.

Tale attività consiste in:

1. Ricerca:

- *Brainstorming* di nuovi prodotti e aggiunta/ampliamento linee;
- Ricerca nuovi materiali/tecnologie.

2. Sviluppo:

- Sviluppo prodotto composto dai vari componenti (prototipo; tappo, vetro, colore, materiale, tecnologia, packaging/confezionamento);
- Sviluppo delle nuove fragranze;
- Ideazione stilistica della grafica applicata al prodotto
- Campionatura;
- Richiesta di preventivi;
- Definizione tecniche di produzione e preparazione e lancio file grafici di stampa per prodotto e *packaging/confezionamento*.

3. *Shooting* prodotto:

- *Shooting* istituzionale: selezione location per ambientare i prodotti in collezione;
- *Shooting still life*;
- *Shooting* dedicato al *social media*.

4. Comunicazione:

Gestione attività "*Above the Line*":

- *Social media*: gestione in collaborazione con un'agenzia specializzata in *social media planning*;
- Attività *SEO/SEM*: gestione in collaborazione con un'agenzia specializzata in campagne *ADV*;
- Sito istituzionale: testi e immagini per il sito;
- *Newsletter*: realizzazione e invio *newsletter* sia per client *BTB* che *BTC*

Gestione attività "*Below the Line*":

- Fiere: gestione in collaborazione con studi di architettura e allestimento delle fiere di settore (*M&O, HOMI*);
- Allestimenti: partecipazione nelle fiere dei collaboratori del marchio (Gruppo Ferretti, BMW);
- *Product placement*;
- *Sales tools* per la vendita (*Brochure*, catalogo prodotto, manuale di formazione, vari materiali stampati per supporto vendita);
- Ideazione e allestimento vetrine *RTL*.

5. Gestione Ufficio Stampa:

- Creazione di pagine pubblicitarie e *editorials* sia *online* che *offline*;

- Creazione *Newsletter* dedicate in collaborazione con ufficio stampa;
- Gestione dell'attività di *press office* con l'agenzia di riferimento.

6. Gestione Licenziatari:

- Definizione categorie di prodotto ed eventuale *files* grafici;
- Definizione e *packaging*/confezionamento.

L'Ufficio ricerca e sviluppo ha l'obiettivo di ideare una gamma di prodotti che permette di rispondere alle varie esigenze della clientela sia *retail*, *wholesale* e di licenziatari. Per ciascuna linea di prodotto lo *storytelling* di prodotto e di *brand* rappresenta un valore essenziale di Culti Milano. Esso viene comunicato tramite vari canali, aumentando la "*Brand Awareness*" ed aiutando il marchio a raggiungere maggiore visibilità, rafforzando il valore del *Brand*, incrementando la fedeltà dei clienti esistenti e allo stesso tempo "*cultizzando*" nuovi clienti.

7. Ambiente e personale

Ai sensi dell'art. 2428 n. 1 del Codice Civile vengono di seguito fornite le informazioni attinenti all'ambiente e al personale.

L'attività svolta dalla Società non comporta particolari rischi ambientali. In particolare, la stessa non è incorsa in contestazioni di natura ambientale e, quindi, non è stata dichiarata colpevole né le sono state comminate sanzioni o pene definitive per reati o danni ambientali. Per quanto concerne il personale, la Vostra società ha attuato ormai da tempo tutte le iniziative previste dalla legge per garantire la sicurezza e la salute sul luogo di lavoro.

Per quanto attiene alle informazioni richieste sul personale si segnala che alla data della chiusura della presente Relazione, non si sono verificati infortuni gravi sul lavoro per i quali sia stata accertata una responsabilità aziendale. Parimenti non si riscontrano addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti né cause di mobbing.

I dipendenti di Culti Milano SpA al 30 giugno 2018 sono complessivamente 27 di cui 3 quadri direttivi e n. 24 impiegati (al 30 giugno 2017 erano 18 dipendenti di cui 3 quadri direttivi e 15 impiegati). Il numero medio di dipendenti nel primo semestre 2018 è pari a 27, era pari a 18 nel 2017.

8. Strumenti finanziari

Ai sensi dell'art. 2428 n. 6-bis del Codice Civile, con riferimento alle informazioni relative all'utilizzo da parte della società di strumenti finanziari si segnala che la società ad oggi non detiene strumenti finanziari.

9. Investimenti

Non si segnalano investimenti rilevanti posti in essere dalla società nel semestre.

10. Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e consociate

Ai sensi dell'art. 2497 e segg. c.c. la Società non è soggetta a direzione o coordinamento da parte di società od enti.

Per quanto riguarda i rapporti con altre società del gruppo, si ricorda che tutte le operazioni sono a condizioni di mercato e di seguito si allega tabella con i dettagli:

<i>(importi in migliaia di Euro)</i>	<i>Crediti</i>	<i>Debiti</i>	<i>Ricavi di vendita</i>	<i>Costi della produzione</i>	<i>Oneri finanziari</i>
Intek Group SpA	1	173	1	8	3
Controllanti	1	173	1	8	3
Progetto Ryan 3 Srl in liquidazione	19	-	-	-	-
KME Srl	-	19	-	29	-
Controllate dalla stessa Controllante	19	19	-	29	-
Totale Verso Correlate	20	192	1	37	3
Totale Voce	1.124	1.546	3.628	3.768	3
Incidenza percentuale	1,7%	12,4%	0,0%	1,0%	100,0%

Il debito nei confronti della capogruppo Intek Group SpA rappresenta il debito per IRES trasferito al consolidato fiscale per Euro 160 migliaia e il debito per servizi ricevuto per Euro 13 migliaia.

11. Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

La Società non detiene azioni proprie né azioni o quote di società controllanti e nel corso del primo semestre 2018 non ha proceduto ad acquistare o alienare azioni proprie o azioni e quote di società controllanti.

12. Altre informazioni

La società non dispone di sedi secondarie né in Italia né all'estero.

CULTI MILANO S.p.A.

Dottor Pierpaolo Manes

Amministratore Delegato

anche per conto del Consiglio di Amministrazione